



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Gestión logística y su incidencia en el rendimiento económico de la  
empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público**

**AUTORAS:**

Vela Valdez, Iveth Yorcka (ORCID: 0000-0002-6880-1432)

Zabaleta Peña, Nadia (ORCID: 0000-0001-7214-1038)

**ASESOR:**

Dr. Villafuerte De La Cruz, Avelino Sebastián (ORCID: 0000-0002-9447-8683)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**TARAPOTO – PERÚ**

**2021**

## **Dedicatoria**

Dedico con todo mi corazón a mi familia, por su apoyo incondicional, ya que ellos son la motivación para seguir adelante, a mi padre (mi ángel) porque sé que desde arriba ilumina mi camino.

**Iveth**

A mi familia:

Por su ejemplo, sacrificio, amor y apoyo incondicional en cada etapa de mi vida, lo cual me dio el sostén y las fuerzas suficientes para cumplir con cada meta personal y profesional.

**Nadia**

## **Agradecimiento**

A Dios, por prestarnos la vida y permitirnos seguir con nuestras metas.

A nuestra familia, por su estímulo a lo largo de nuestros estudios.

A nuestro asesor Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz, quien nos brindó su valiosa orientación y guía en la elaboración de la presente tesis.

## Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract .....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	6
III. METODOLOGÍA .....	19
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	19
3.2. Variables y operacionalización .....	20
3.3. Población, muestra y muestreo .....	21
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	23
3.5. Procedimientos .....	25
3.6. Método de análisis de datos .....	26
3.7. Aspectos éticos.....	26
IV. RESULTADOS.....	27
V. DISCUSIÓN.....	40
VI. CONCLUSIONES .....	45
VII. RECOMENDACIONES .....	46
REFERENCIAS.....	47
ANEXOS .....	53

## Índice de tablas

Tabla 1 Técnicas e instrumentos.....	24
Tabla 2 Validez de Gestión logística .....	25
Tabla 3 Validez de rendimiento económico.....	25
Tabla 4 Actividades de la gestión logística.....	32
Tabla 5 Deficiencias en las actividades de compra.....	33
Tabla 6 Deficiencias en el almacenamiento. ....	34
Tabla 7 Deficiencias en el procesamiento de pedidos .....	35
Tabla 8 Deficiencias en el transporte. ....	36
Tabla 9 Índice de la capacidad económica. ....	37
Tabla 10 Índice de la capacidad financiera. ....	38
Tabla 11 Influencia de la gestión logística en el rendimiento económico. ....	39

## Índice de figuras

Figura 1: Procedimiento de compra. ....	28
Figura 2: Actividades de almacenamiento.....	29
Figura 3: Procesamiento de pedidos.....	30
Figura 4: Actividades de transporte.....	31

## Resumen

El estudio tuvo como objetivo principal determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020. Se aplicó un tipo de investigación aplicada, de diseño no experimental con corte transversal. La muestra estuvo comprendida por 3 colaboradores y los estados financieros correspondientes al 2019 y 2020. Los instrumentos aplicados fueron la guía de entrevista, guía de observación y guía de análisis documental. Los resultados principales fueron: el 62% de las actividades de la gestión logística no se cumplen de forma óptima, dado que el análisis de las necesidades es desarrollado inapropiadamente, generando desabastecimiento o sobre stock de productos. Así también, los productos no son colocados en lugares seguros, el procesamiento de pedidos se lleva a cabo de forma tardía, y la organización no dispone de unidades propias que limita la distribución oportuna de los productos, conllevando a pérdidas de S/ 72,273.58, y bajos índices del rendimiento económico, en vista que estos tuvieron tendencias negativas, dejando constancia que la empresa no obtuvo ganancias durante el periodo 2020. Por lo tanto, se concluye: La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

**Palabras claves:** Gestión logística, rendimiento económico, capacidad financiera.

## **Abstract**

The study's general objective was to determine the incidence of logistics management on the economic performance of the Market Campiña SAC company in Tarapoto, 2020. A type of applied research was applied, of non-experimental design with a cross-sectional section. The sample was comprised of 3 collaborators and the financial statements for 2019 and 2020. The instruments applied were the interview guide, observation guide and document analysis guide. The main results were: 62% of logistics management activities are not performed optimally, since the analysis of needs is improperly developed, generating shortages or over-stock of products. Likewise, the products are not placed in safe places, the order processing is carried out late, and the organization does not have its own units that limit the timely distribution of the products, leading to losses of S / 72,273.58, and low rates of economic performance, given that these had negative trends, stating that the company did not obtain profits during the 2020 period. Therefore, it is concluded: Logistics management has a significant impact on the economic performance of the company Market Campiña SAC of Tarapoto, 2020.

**Keywords:** Logistics management, economic performance, financial capacity.

## I. INTRODUCCIÓN

La coyuntura actual, ha permitido demostrar o desnudar las deficiencias presentadas en las diferentes actividades logísticas, puesto que la falta de métodos o procesos adecuados ha conllevado a la pérdida de las materias primas y al deterioro del estado físico de los productos. Se sabe que uno de los sectores con mayor incidencia del Covid-19, fue el sector agropecuario, por cuanto la demanda de sus productos proviene del extranjero, sobre todo del continente asiático, asimismo para la transformación de la materia prima, es importante contar con una gama de equipos modernos y tecnológicos, que en su mayoría provienen del continente mencionado, según la investigación de Covas et al. (2017), la gestión logística se encarga primordialmente del almacenaje y la distribución eficiente de los productos al consumidor o cliente, para ello, es importante que las empresas busquen reducir los costos asociados a la logística y el transporte.

Sin embargo, Duque (2016), opina que el 55% de las empresas avícolas, desarrollan sus actividades de almacenamiento y distribución de manera empírica, como es el caso de las empresas en Colombia, donde la Municipalidad de Apartado, aseguró que el 33% escasean de guías, métodos o estudios relacionados con los procesos logísticos y de distribución, el 41% no cuentan con un sistema, coadyuvando al incremento de los costos logísticos, en su mayoría a la pérdida física de los productos durante el transporte, desprestigiando así la calidad de los productos y la competitividad de las empresas.

En el Perú, Ministerio de Agricultura y Riego (2018) asegura que el sector avícola, se caracteriza por estar en constante desarrollo y crecimiento, visto que se registró 1.56 millones de toneladas métricas durante el 2017, alrededor de 3% adicional al 2016 y se calculó un crecimiento del 4% para el 2018. En cuanto, Crespo (2018), alude que las empresas avícolas proporcionan un desarrollo significativo, sin embargo, éstas no logran identificar con claridad las diferentes actividades que influyen en la gestión logística, es por ello, que el 46% caen en deficiencias como el aprovisionamiento en la programación de las compras, la incorrecta planificación de

las necesidades, a ello se adiciona la falta de un sistema de control, lo que origina que los procedimientos se efectúen de manera deficiente, poniendo en riesgo el rendimiento económico de las empresas.

Las empresas avícolas de la localidad de Tarapoto, no son ajenas a las deficiencias mencionadas, entre las empresas con mayor reconocimiento son: Don Pollo San Martín; Grupo Las Brisas S.A.C; Centro de Faenamiento Galli Pollo E.I.R.L.; Agropecuaria Cajamarca E.I.R.L.; Agropecuaria San Pablo; Don Pollo La Libertad S.A.C; Productora Avícola Santa Ángela E.I.R.L.; Agropecuaria Santa María S.A.C. La investigación se centra en la empresa Market Campiña SAC, con Ruc: 20602663290, ubicado en la carretera Marginal Norte Km. 3 – Morales, cuya actividad es la producción y comercialización de pollos, y se encuentra representado por Bustamante Llamo Candelaria, quien dio inicio sus actividades en el 2018, donde la empresa obtuvo como volumen de ventas S/ 721,352.00 y en compras S/ 459,226.00, los productos con mayor rotación son los huevos (50%), pollos enteros (25%) y pollos despresados (25%). Tras la estimación de los lineamientos sobre los procesos logísticos impartidos por la gerencia, así como la revisión de los informes que avalan las operaciones, y entrevistas efectuadas a la gerencia y colaboradores de la empresa, se percibieron hechos incorrectos que se muestran a continuación:

En cuanto a las actividades de compra, es importante dar a conocer la descoordinación entre las áreas de producción y gerencia. El proceso de compra inicia con la evaluación y estimación de las necesidades, las mismas que son pronunciadas bajo un informe, elaborado por el área de producción, siendo esta transferida a gerencia, a la espera que dicha respuesta sea inmediata, sin embargo, las respuestas se efectúan después de 3 o 5 días, dejando desabastecido de materia prima a dicha área. Asimismo, la falta de lineamientos y políticas para la determinación de proveedores ha originado devoluciones y pérdidas de las materias primas. En enero del 2019, la empresa ha solicitado materias primas para alimentos de pre inicio, inicio, crecimiento y acabado, sin embargo, al ser recepcionado, se evidenciaba la mala calidad de los productos.

En cuanto a las actividades de almacenamiento, la empresa no cuenta con un lugar adecuado, visto que las materias primas recepcionadas son derivadas al área de producción para la elaboración de los diferentes productos, que son distribuidos a los diferentes puntos de venta, es por ello, que no se ha diseñado un almacén seguro, hecho que ha provocado pérdidas significativas, visto que los productos sufren continuamente daños. En cuanto a la verificación de la documentación, se ha percibido que la información que consignan los documentos emitidos por los proveedores, presenta inconsistencias con respecto a la cantidad y detalle de los productos. Asimismo, la información que reporta el proveedor se realiza de manera genérica, hecho que tiene la particularidad de ocasionar confusión al momento del almacenamiento.

Referente a las actividades de procesamiento del pedido, se percibió que existe confusiones con las órdenes y los productos vendidos, la falta de un control correcto ha permitido que exista incongruencias en los reportes de ventas e inventario, es decir se ha distribuido adicionales de pollos y huevos. En el transporte de los productos, se observó que la empresa no cuenta con un medio de transporte propio, ya que la empresa es parte del Grupo Campiña, donde las diferentes empresas que los integran, emplean dicho transporte. Asimismo, la celeridad con que son transportados los productos originó la merma de los mismos. En cuanto al rendimiento económico de la empresa, la inadecuada gestión logística originó que los índices no sean los esperados, es decir en el 2019 se proyectó en base a las ventas, una utilidad de S/ 584,512.00 aproximadamente, sin embargo, solo se obtuvo S/ 501,251.00.

En el marco de la realidad problemática brevemente descrita, se formuló como problema general: ¿De qué manera la gestión logística incide en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?, seguidamente se plantearon los problemas específicos: ¿Cómo es el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?; ¿Cuáles son las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto,

2020?, y ¿Cuáles son los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?.

Consecuentemente, la investigación se justifica, en un aspecto de conveniencia, porque permitió al investigador acrecentar sus conocimientos en relación de las variables, asimismo es de interés conocer si las estrategias y procesos logísticos son efectivos para desarrollarlos en las diferentes áreas de la empresa. Ahora bien, de acuerdo al análisis de la relevancia social, surge la necesidad de demostrar a los responsables y personas interesadas los procesos efectivos y que éstos se encuentren acordes a las necesidades de la empresa, con la finalidad de adoptar decisiones adecuadas y contribuir al éxito de las operaciones, para ello se mostró información válida, confiable y oportuna de datos. Desde la perspectiva de valor teórico, el análisis y evaluación de los procesos logísticos es esencial, al igual que el rendimiento económico, es por ello que se abordó teorías con sus respectivos autores que revelan el comportamiento de las variables en estudio (características, definiciones, ventajas, procesos, ratios y etc.).

En tanto, desde una implicancia práctica, uno de los propósitos de la investigación es ayudar a mejorar la gestión de la logística en la búsqueda de alternativas para alcanzar mejores índices de rendimiento económico, es por ello que se proporcionó información relevante, mejores prácticas de logística, que permitieron la consecución de las metas y objetivos para alcanzar competitividad en el mercado. Finalmente, desde una connotación de utilidad metodológica, el desarrollo del diseño, tipo, al igual que las técnicas e instrumentos podrán ser aplicados a otros estudios donde la realidad está presente, o caso contrario donde se pretenda hacer un diagnóstico de manera sensata, además de que los resultados contribuirán en gran medida al componente bibliométrico de las variables analizadas.

El objetivo que orienta la investigación de manera general fue: Determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020. Los objetivos específicos: Describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto,

2020; identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020, y conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

La hipótesis que da respuesta al problema general, expresa: La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

A continuación, se presentan las investigaciones que amparan el estudio, las mismas que fueron realizadas con anterioridad, y se encuentran directamente relacionadas con el estudio. Desde un contexto internacional, Ortiz et al. (2018) en su investigación titulada *Desempeño logístico y rentabilidad económica, Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (Artículo científico) Universidad de Habana. Cuba. El objetivo fue fundamentar teóricamente la relación entre el desempeño logístico y la rentabilidad en las organizaciones. El tipo de estudio fue histórico, método descriptivo, la población y muestra fueron los instrumentos financieros, se aplicó la técnica de fichaje, como instrumento la ficha técnica. Concluyeron que la administración logística es deficiente, y constituye un limitante en el crecimiento del rendimiento económico, interrumpiendo la circulación continua del efectivo, y de las operaciones, por cuanto no se cuenta con dinero para adquirir nuevos productos o diversificar los productos descendiendo así el beneficio económico de la empresa ya que existen altos costos logísticos. Dichos actos limitan la rentabilidad económica de la empresa, es por ello que se expresa que existe relación significativa y positiva entre el estado de la logística y la rentabilidad económica de las empresas evaluadas.

En cuanto, Gonzales et al. (2018), en su artículo denominado *Procesos de negocio de la cadena de suministros avícolas*. (Artículo científico). Universidad Zulia. Venezuela. El objetivo principal fue evaluar los procesos logísticos, de compra e inventario. El tipo de investigación es analítica, diseño no experimental, la población y muestra fueron 4 empresas avícolas de Venezuela, la técnica fue la entrevista y el instrumento una guía de entrevista. Concluyeron que las actividades de logística se efectúan de manera íntegra y efectiva, lo cual ha permitido que el sector avícola sea permanente en el mercado, a pesar de los problemas que presenta el país. Además, existe una buena coordinación entre los propietarios, clientes y proveedores. En cuanto al flujo de producción y logística, en su mayoría se cumplen las pautas y reglas, contribuyendo en la elaboración de nuevos productos y en el desarrollo propio de los mismos.

Por otro lado, Covas et al. (2017) en su artículo denominado *Mejora de procesos logísticos en la comercializadora Agropecuaria Cienfuegos*. (Artículo científico). Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría. Habana. Cuba. El objetivo es evaluar los procesos logísticos. Se empleó un método analítico. La muestra fueron documentos logísticos, se empleó la técnica de análisis, el instrumento es la guía de análisis. Llegaron a concluir que: se efectúa una inadecuada funcionalidad de la cadena logística trayendo como consecuencia insatisfacciones en los consumidores en cuanto a las cantidades y la calidad de los productos. Correspondiente a la disponibilidad del transporte, existe una demanda significativa, esto permite a las empresas prever y contratar equipos de transporte, generando disminución del gasto de combustible en un 2.53%, lo que representa una disminución en los costos de transporte en un 56.66%. La planificación de las necesidades y preferencias son estimadas de manera deficiente, visto que no se cuenta con un registro oportuno para ejecutar tal análisis.

Finalmente, Caro (2016) en su artículo denominado *El modelo logístico mixto para predecir crisis financiera en empresas argentinas y chilenas*. (Artículo científico). Universidad de Costa Rica. Costa Rica. Tuvo como objetivo identificar malas acciones logísticas. Se empleó un método descriptivo, el análisis como técnica y ficha de análisis como instrumento. Concluyó que la estructura logística carece de organización y planificación, los flujogramas empleados por las empresas no se adecuan a las necesidades o procesos de las empresas, es por ello que existe un declive en las arcas financieras, limitando el ingreso continuo de las ventas, generando el desabastecimiento en las áreas de producción y logística y provocando la elaboración de productos que no contribuyen en el rendimiento económico de las empresas.

Desde un contexto nacional, Ruiz (2016), en su investigación *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa embotelladora La Selva S.A., periodo 2011-2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Iquitos. Perú. El objetivo principal fue establecer la influencia de la gestión logística en la rentabilidad, cuyo tipo de investigación fue aplicada, con diseño no

experimental, la población y la muestra fueron los registros en libros de la gestión logística, costos, utilidades y etc., las técnicas fueron entrevista y análisis documental, los instrumentos una guía de entrevista y guía de análisis documental. Llegó a concluir que los costos logísticos no influyen en las ventas y rentabilidad de la empresa, asimismo, que el stock existente en los almacenes no es congruente con los registrados en los libros, además carecen de políticas y normativas de control, por lo cual se ha diseñado un flujograma que mejoró en un 46% los procesos logísticos de la empresa, lo que ha permitido que la rentabilidad en los periodos evaluados muestre índices altos, de acuerdo a lo esperado por los accionistas.

En tanto, Gallo & Rojas (2018), en su investigación *La gestión logística asociada a la rentabilidad en la Granja Avícola Santos S.A.C, en los periodos 2016-2017, en la ciudad de San Pedro de Lloc.* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Chepén. Perú. El objetivo fue establecer la asociación de la gestión logística con la rentabilidad. El tipo fue básico, diseño cuantitativo, la población y la muestra estuvo conformada por los estados financieros, compras, ventas y flujo de efectivo. Las técnicas fueron la entrevista y análisis, y los instrumentos la guía de entrevista y la guía de análisis. Llegaron a concluir: que la gestión logística influye en la rentabilidad, puesto que, al presentar una eficiente gestión en las compras, inventarios, almacenamiento y transporte, ha mejorado el margen de utilidad, el desarrollo de los activos y sobre todo la rentabilidad operativa, y de patrimonio. Es importante mencionar que al realizar comparaciones con los procesos anteriores se ha tenido avances en relación a las compras, proveedores, almacén y en la administración de los inventarios.

Por lo que refiere, Leiva & Marín (2016) en su investigación *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa productora de hortalizas y legumbres Flores Andinas S.R.L en los periodos 2014-2015 en la ciudad de Cajamarca.* (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca. Perú. El objetivo fue determinar la influencia de la gestión logística en la rentabilidad. El tipo de investigación fue cuantitativo, el diseño no experimental, la población y muestra fueron los estados de ganancia y pérdida, balance general,

flujo de efectivo. Concluyeron que la gestión logística influye directamente en la rentabilidad, puesto que se determinó que la empresa emplea una adecuada gestión de abastecimiento, inventario, almacenamiento y servicio al cliente, en cuanto a la rentabilidad financiera no se efectúa una adecuada planificación en lo concerniente a las actividades de abastecimiento, puesto que la adquisición de los productos es tardía, dejando al área de ventas sin producto para la comercialización. Es importante señalar que la empresa no cuenta con un espacio adecuado para el almacenamiento de los productos, limitando así el crecimiento de las ventas y calidad efectiva de los productos.

Finalmente, Díaz (2016) en su investigación *Planeamiento empresarial y su efecto en la situación económica y financiera de las empresas Avícolas de la Región La Libertad, en el año 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Perú. El objetivo general fue determinar el efecto del planeamiento empresarial en la situación económica y financiera. El tipo de investigación es correlacional, el diseño no experimental, la población y la muestra fueron los registros de ingresos, gastos, e inversión. Las técnicas usadas fueron la entrevista y el análisis, como instrumentos la guía de entrevista y la guía de análisis. Concluyó que el planeamiento tiene un efecto positivo en la situación económica y financiera, cuyos indicadores son S/ 873,989.00, para Van 32% y para TIR de 7%. En cuanto a las deficiencias más resaltantes es la escasa provisión de los productos al área de ventas, perdiendo la calidad y competitividad ante las empresas y generando insatisfacción en los clientes. Por otro lado, el transporte no soporta la gama de productos que se distribuyen, originando retrasos, altos gastos de mantenimiento y reparación.

Desde un contexto local, Baca & Torres (2019), en su investigación *La gestión logística y su incidencia en la satisfacción del cliente interno de la empresa Villa Bellavista S.A.C., ciudad de Tarapoto, año 2017*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tuvo como objetivo determinar la incidencia de la gestión logística en la satisfacción del cliente interno. Como tipo de estudio aplicada, la población y la muestra fueron 100 clientes internos, se utilizó como

técnica la entrevista y como instrumento la guía de entrevista. Concluyeron que la gestión logística es regular en un 61% y eficiente en un 34%, estos resultados se deben a que existen reclamos frecuentes por parte de los clientes, porque los choferes no controlan la velocidad en el traslado de los productos, originando las mermas de los mismos, y que el cliente no se sienta satisfecho de la calidad de los productos. En cuanto al nivel de la satisfacción de los clientes internos, es regular en un 45%, esto se debe a que en la distribución de los productos existen faltantes y confusiones, generando la devolución de los mismos.

Además, Agreda (2015), en su investigación *Gestión logística y rentabilidad de la empresa Acero Comercial S.R.L ciudad Tarapoto, 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto. El objetivo general fue analizar las variables y establecer la incidencia de las mismas. El tipo de investigación fue descriptivo, diseño no experimental, la población fueron los trabajadores de la empresa, como muestra 23 trabajadores de logística. La técnica fue la entrevista y como instrumento la guía de entrevista. Concluyó que existen deficiencias significativas en los procesos de gestión logística, como plazos tardíos en las compras de los productos, además existen devoluciones constantes porque los productos no cumplen con las características solicitadas, en cuanto al almacenamiento, los productos pierden su calidad de manera continua porque el almacén de los fierros es al aire libre, además en el transporte de los productos, no se efectúa un control de los pedidos y existen confusiones, teniendo como efectos negativos en el rendimiento económico de la empresa.

En tanto, Cárdenas & Ramírez (2018), en su investigación *Implicancia del control interno en el área de abastecimiento para el desembolso económico a proveedores de la dirección regional de transportes y comunicaciones - San Martín, periodo 2016*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tuvo como objetivo general determinar la implicancia del control interno en el área de abastecimiento para el desembolso económico. El tipo de investigación fue aplicada, diseño no experimental, la población y muestra fueron 51 trabajadores de abastecimiento, las técnicas fueron la observación, análisis de información y fichaje,

como instrumentos se ha empleado la lista de cotejo, ficha de análisis y fichas bibliográficas. Concluyeron: que se acepta la hipótesis que señala que las implicancias del control interno en el área de abastecimiento son inmediatas, puesto que los procesos no son efectuados correctamente teniendo en consideración las bases y actos, y solo se aplican en un estado regular, generando ciertos retrasos respecto al pago de los proveedores, los cuales se muestran insatisfechos por tal suceso. En cuanto a la dimensión ambiente de control, no se aplican prácticas y políticas de la institución ya que estas no se cumplen, y no se efectúa un eficiente proceso de inducción.

Finalmente, Arévalo & Valdez (2019), en su investigación *La gestión logística y su relación en el nivel de abastecimiento de la empresa Ferro Hogar S.A.C, ciudad de Tarapoto, año 2018*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Presentó como objetivo determinar la relación entre las variables, el tipo de estudio fue básica, diseño no experimental, la población y muestra fueron 606 clientes, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Concluyeron que existe relación positiva y significativa entre las variables, y la gestión es regular, visto que la empresa realiza sus despachos de manera adecuada, sin embargo, no cuenta con un sistema de control adecuado, se percibe una mala coordinación entre el almacén con el área de ventas, ya que no coincide lo registrado en almacén. Por otro lado, se presenta buena relación personal entre la empresa y proveedores.

Seguidamente se expone la fundamentación teórica de la variable “Gestión logística”, Pereira & Rodríguez (2016) definen que la logística es una actividad interdisciplinaria o proceso estratégico para el consumidor, que integra a las diferentes áreas o departamentos de una empresa, cuya finalidad principal es incrementar las ventajas competitivas y los beneficios, buscando ofrecer mayor celeridad de respuesta al mercado, satisfaciendo significativamente al cliente en las actividades que efectúa la empresa. Al Respecto Escudero (2019), sostiene que la gestión logística es una actividad, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles diversificación de productos avícolas en el momento, lugar y cantidad que requiere, las mismas que deben

realizarse en el tiempo oportuno, e incluye ciertas actividades que deben ejecutarse a lo largo de la cadena de suministro para cumplir con las metas deseadas; entre ellas están: compras, gestión de inventarios, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte. Asimismo, Silviers (2018) sostiene que la logística empleada por las empresas debe garantizar la dirección de los flujos, de productos, de información y temas financieros, desde las actividades iniciales hasta los destinos finales. Estas actividades deben realizarse de manera racional y sistematizada, a fin de proporcionar a los clientes productos de calidad y cantidad exigida, conservando el medio ambiente. Finalmente, Nunes et al. (2015), mencionan que la administración de la logística son procesos encaminados a la organización, implementación, administración de flujogramas y almacenamiento de los productos y materias avícolas. Adicional a ello, gestiona toda la información correspondiente a dichos procesos, desde la recepción hasta su consumo, con el objetivo de satisfacer a los clientes.

En cuanto a las funciones de la gestión logística, Orjuela et al. (2017) señala que la logística integra una serie de procesos y etapas que actúan en cadena y dependen en parte de la naturaleza del producto y de la actividad de las empresas. Para lograr que los productos presenten una calidad apropiada al momento de su entrega, se emplean las siguientes vías o funciones: a) Canales de compra: hace referencia a las actividades óptimas y coordinadas efectuadas por el responsable, para llevarlos o dirigir los productos hasta el almacén, para ello se debe aplicar lineamientos, métodos y técnicas para extraer o comprar las materias primas, b) Canales de entrega: Después del almacenamiento, el responsable tiene como función revisar o monitorear los productos a distribuir, que cumplan con la cantidad y calidad solicitada por el cliente, evitando de esa manera devoluciones o confusiones. Sin embargo, Domingos et al. (2015) infieren que las funciones principales son: planificar y monitorear la distribución de los productos, establecer y limitar la cobertura, establecer registros que limiten los retrasos, abastecer en tiempos menores, con bajos costos, minimizar los tiempos de almacenamiento,

obtener rotación continua de los productos y emplear las tecnologías necesarias para lograr una mejor coordinación de los procesos.

En cuanto a los elementos de la gestión logística, Alves et al. (2015) fundamentan que la logística, se encuentra relacionada con la gestión eficaz de productos avícolas, puesto que su función afecta directamente al rendimiento de las diferentes áreas de las empresas. La logística al determinarse como un sistema, emplea los siguientes elementos: a) Logística de abastecimiento: este elemento integra actividades de adquisición, recepción, almacenamiento, evaluación de registros y seguimiento de los proveedores, que son necesarios para evitar el desabastecimiento de las áreas y por ende no limitar el crecimiento de las ventas, b) Logística de planta: este elemento integra aquellas funciones que mantienen activas a las plantas de producción, entre ellas son los gastos de mantenimiento y seguimiento de los servicios como luz y agua, combustible, estos elementos tienen como fin principal resguardar el medio ambiente, y por último tenemos c) Logística de distribución, que según Portela et al. (2016) es aquel elemento que integra aquellas actividades de expedición y el traslado de los productos terminados a los diferentes puntos de venta, diseñando un anexo entre las funciones de producción y venta.

En lo que se refiere a los objetivos de la gestión logística, Gómez et al. (2015) agregan que la coordinación de las actividades logísticas, están encaminadas al cumplimiento de las metas empresariales, es por ello que debe existir un seguimiento continuo de los objetivos logísticos para lograr los mismos, entre ellos tenemos: diseñar acciones de mejora en las áreas operativas, evaluar el nivel de competitividad de la empresa, satisfacer los intereses de los clientes, reducir el tiempo de transporte, minimizar los gastos logísticos, maximizar la eficiencia operativa, efectuar comparaciones con otras empresas. En cuanto, Faborode (2019) asegura que la evaluación principal es permitir que los planes determinados se cumplan en su totalidad, la misma que busca satisfacer las necesidades de los clientes, que buscan obtener los productos en el menor tiempo posible y que estos sean de calidad, esto permitirá, mayor fidelización y posicionamiento en el mercado.

Para la evaluación de la variable gestión logística, se ha determinado la teoría que se acerca a la realidad de la empresa, es por ello que se ha considerado a Escudero (2019), que proporciona las siguientes dimensiones: a) Actividades de compra: Según Escudero (2019), es un proceso que está dirigido a la reducción de gastos, y a la ejecución de las relaciones entre los compradores y los vendedores para mantener disponible la materia prima en los almacenes, para su cumplimiento es necesaria la habilitación de normativas y lineamientos para resguardar la producción de la empresa. Entre las actividades a efectuar son: i) Seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos: En esta actividad es importante que el responsable efectúe un seguimiento de los productos a recepcionar, que estos productos no presenten fallas, que estén conforme a las características solicitadas, y que cumplen con la cantidad requerida; ii) Cumplimiento de los proveedores: hace referencia al cumplimiento de lineamientos y normas pactadas entre la empresa y el proveedor, y el incumplimiento debe llevar a una sanción que limite los desacuerdos y iii) Calidad en las entregas: consiste en evaluar el grado de eficiencia en las entregas de los productos de los proveedores. En esta actividad el responsable debe limitar los retrasos en las entregas de los pedidos y las equivocaciones en cuanto a las características de los productos.

Como segunda dimensión tenemos el b) Almacenamiento: según Escudero (2019), esta actividad nace de la necesidad de mantener las existencias, la función principal es conservar las existencias con el fin de cumplir con los requerimientos del cliente, para ello es importante emplear un almacén cuyas características permitan mantener los productos. Como indicadores se considera lo siguiente: i) Ubicación de los productos o materias primas: hace referencia al lugar donde deben estar ubicadas las materias primas o productos terminados, los mismos que deben ser ubicados según línea de producción y con la codificación pertinente, que facilite la elaboración y distribución de los distintos productos. ii) Seguimiento de los productos y materias primas: consiste en el monitoreo continuo de los productos o materias, a fin de evitar el deterioro o vencimiento de los mismos, o que estos sufran extravíos. Y iii) Actualización: consiste en la actualización constante de las materias

o productos, según registra el sistema o documentos, esto a fin de evitar el desabastecimiento de los productos en el área de ventas o imposibilite la acción de una venta.

Como tercera dimensión tenemos el c) Procesamiento de pedidos, según Escudero (2019), esta actividad consiste en transmitir los pedidos, el requerimiento de los clientes, es decir; implica administrar los requerimientos del cliente con la finalidad de satisfacer sus necesidades, para ello es importante coordinar con el área de producción y ventas, a fin de posibilitar las ventas de los productos. Los indicadores son: i) Recepción inicial del pedido: en esta actividad el representante da a conocer la venta a realizarse, con la presentación de un debido documento, donde se visualice la cantidad, fecha de entrega, características del producto y este debe estar debidamente firmado y aprobado; ii) La entrega al área de ventas: cuando se ha recepcionado la orden de pedido, el área de ventas procede a preparar el pedido cumpliendo con las características de la orden. iii) Facturación y cobranza; tras la preparación del producto se procede a enviarlo al área que transportará el producto, para ello es importante constatar la cobranza del producto a través de la factura, la misma que será entregada al cliente.

Como última dimensión, se tiene el d) Transporte: según Escudero (2019), esta actividad es importante en cualquier empresa para trasladar el producto, para ello es importante coordinar con el cliente para la recepción del producto y evitar devoluciones, retrasos y disgustos. En ellos se evalúa la i) Disponibilidad el equipo, la empresa debe contar con una cantidad y diversidad de equipos de transporte, para facilitar la entrega de los mismos, y por ende satisfacer las necesidades del cliente, ii) Rapidez del servicio: el traslado del producto debe entregarse en el tiempo oportuno, en coordinación con el cliente, y iii) Eficiencia del servicio: durante el transporte es necesario que se resguarde y conserve la calidad del producto, para así evitar pérdidas y devoluciones de los mismos.

Por consiguiente, se detalla la fundamentación teórica del “Rendimiento económico” García (2015), es el grado de eficacia operativa de los recursos que posee la empresa (bienes y derechos que integran el patrimonio de la empresa) o

todos los recursos comprometidos en la empresa, desairando de la procedencia de estos recursos (obligaciones y deudas a largo plazo). Asimismo, Ramírez et al. (2018) señalan que el rendimiento económico hace mención al resultado esperado por cada unidad efectuada por las actividades económicas, que tiene como finalidad mantener la fuente generadora, a través de los diferentes pasivos en cumplimiento a las obligaciones contraídas por la empresa. Por su parte, Lopes et al. (2014) señala que son indicadores que reflejan o desnudan la gestión económica de la organización. Niansheng et al. (2021) estos indicadores son utilizados para una estimación del cumplimiento de los objetivos, así también la identificación de limitantes, según análisis de cuentas. Finalmente, Leonidovich (2017) alude que es el rendimiento o beneficio adquirido en una inversión o en relación a los recursos disponibles, es decir es el vínculo de los recursos existentes y el resultado que posteriormente se obtiene.

En cuanto al análisis del rendimiento económico por niveles, Asencio (2017) menciona que las formas de entender los conceptos de resultado e inversión establecerá un índice, que se puede evaluar en niveles, como el nivel de rentabilidad económica o del activo, la misma que evalúa la capacidad económica de la empresa, sin tener en consideración los gastos o derechos que permitieron el surgimiento de la fuente generadora, es decir sólo se determinará el nivel de lo que posee actualmente la empresa. En cuanto, Cantero & Leyva (2017), presentan a la rentabilidad financiera como la evaluación de resultados generados de los intereses, y fondos propios de la empresa, el seguimiento de dichos intereses es necesario con la finalidad de prever recursos a la empresa. Vukasović et al. (2020) sostiene que puede desarrollarse por indicadores porcentuales evaluados de manera vertical y horizontal. Sin embargo, Zawada et al. (2014) indica que la reunión de los documentos de gestión contrastados con los registros contables puede dar un resultado veraz del desarrollo económico, así también Shabani et al. (2021) revela que los indicadores de desempeño juntamente con el cumplimiento de las actividades muestran claramente un análisis detallado y Huaraz & Andrade (2021)

manifiestan que es importante que los análisis se desarrollen habitualmente, para detectar los errores o riesgos financieros.

Para la evaluación del rendimiento económico, se ha empleado ratios de rentabilidad económica y financiera, considerando la teoría de García (2015), quien señala que el rendimiento económico es la rentabilidad de la empresa, a partir de dos tipos, económica y financiera, y su conocimiento se origina de la aplicación de las ratios y el análisis de los mismos: a) Capacidad económica: Estos beneficios son estimados en un determinado periodo, del desempeño de las inversiones que posee la empresa, independientemente de la financiación de los mismos. Estas constituyen un factor elemental para juzgar la eficacia de la administración empresarial, por cuanto determina el nivel de rentabilidad que posee la empresa.

Para su evaluación se aplica las siguientes ratios: i) Beneficio neto sobre activo total: El presente índice evidencia el procedimiento de la empresa, para generar ingresos empleando el total de las inversiones (activos corrientes y no corrientes). Este ratio se obtiene dividiendo las ganancias netas entre las inversiones de la empresa. Es importante mencionar que, para determinar los ingresos, se debe separar los originados por ventas y por fuentes bancarias, es decir intereses, cuya fórmula es la siguiente:  $(\text{Utilidad neta}/\text{activo total}) (*100)$ ; ii) Beneficio neto sobre activos fijos: el presente indicador evalúa el rendimiento de la empresa en relación al empleo de los activos fijos que posee la empresa, dicho indicador se estima con la división del beneficio neto entre los activos fijos, cuya fórmula es la siguiente:  $(\text{Utilidad neta}/\text{activos fijos}) (*100)$ ; y por último se tiene el indicador iii) Beneficio del capital social: el presente indicador se estima dividiendo la utilidad neta y el capital social, cuya evaluación es efectuada en función de cada sol invertido por el socio o accionistas. El presente índice, es significativo, puesto que el estudio del capital suele ser poco estudiado, la fórmula empleada es:  $(\text{Utilidad neta}/\text{capital social}) (*100)$ .

Como segunda dimensión tenemos la b) Capacidad financiera: también es estimado por un determinado periodo, la misma que evalúa el rendimiento de los capitales propios, independientemente de la distribución de los resultados, la misma

que se considera como una evaluación directa de los accionistas y propietarios, quienes buscan incrementar sus ganancias: i) Beneficio neto: este indicador muestra los beneficios o entradas originadas de las ventas netas, posterior de haber calculado las participaciones e impuestos o tributos, esta se adquiere con la división de la utilidad neta entre las ventas. Es importante mencionar que la determinación de la utilidad partirá de la deducción eficiente de los gastos e ingresos, y si estos se encuentran registrados de manera correcta, cuya fórmula es:  $(\text{Utilidad neta} / \text{ventas netas}) (*100)$ ; ii) Beneficio operativo: este indicador se adquiere tras deducir los ingresos netos y los gastos operacionales, las mismas que son necesarias en las actividades del negocio, razón además para que la gestión de la empresa se esfuerce para desarrollar un correcto control. Este indicador se obtiene con la división de la utilidad operativa entre las ventas, la fórmula empleada es  $(\text{Utilidad operativa} / \text{ventas netas}) (*100)$ ., iii) Beneficio patrimonial: este indicador es muy importante, puesto que evalúa el rendimiento en relación al patrimonio neto, la misma que se adquiere dividiendo los beneficios netos entre el patrimonio neto. Es importante que el cálculo del total del patrimonio se desarrolle eficientemente, a fin de tener datos exactos, cuya fórmula es  $(\text{Utilidad neta} / \text{patrimonio neto}) (*100)$ . Finalmente, se tiene el indicador, iv) Beneficio bruto: este indicador se obtiene dividiendo el monto de la utilidad bruta entre las ventas totales, cuya fórmula que demuestra el índice es la siguiente  $(\text{Utilidad bruta} / \text{ventas netas})$ .

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

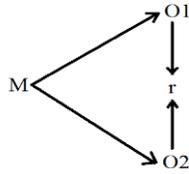
##### **Tipo de investigación**

De acuerdo al estudio realizado, cumple con una investigación de tipo aplicada, según refiere Valderrama (2016) este se centra en la búsqueda de soluciones de los problemas establecidos en un contexto determinado, considerando la utilización de conocimientos necesarios acerca de las variables de estudio, y de varias áreas especializadas, con el propósito de satisfacer las necesidades concretas, proporcionando una solución a las deficiencias encontradas. Ante ello, se establece analizar el comportamiento de las variables consideradas en el estudio, con la finalidad de estudiar las falencias que se ocasionan en el contexto, y brindar recomendaciones para el mejoramiento de las actividades.

##### **Diseño de investigación**

La investigación cumple con un diseño no experimental, transversal y descriptivo correlacional causal. De acuerdo con Valderrama (2016), el diseño no experimental, trata de evaluar o conocer el comportamiento de las variables en el contexto real, y cómo las mismas influyen entre ellas, a fin de brindar una solución para contrarrestar las deficiencias, sin que éstas sean manipuladas, ni controladas.

Asimismo, el autor menciona que una investigación transversal analiza datos de variables recopiladas en un periodo de tiempo, que son determinados de una población o muestra; y por último es descriptivo causal, debido a que se llegó a conocer las costumbres, situaciones y actitudes predominantes de las variables a través de la descripción exacta de las actividades y procesos, determinando de esa manera y buscando explicar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico.



**Dónde:**

- M = Muestra
- O1 = Gestión logística
- O2 = Rendimiento económico
- r = incidencia

**3.2. Variables y operacionalización**

**Variable 1: Gestión logística**

**Definición conceptual:** Es una actividad, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles diversificación de productos en el momento, lugar y cantidad requeridos, las mismas que deben realizarse en el tiempo oportuno, e incluye ciertas actividades que deben ejecutarse a lo largo de la cadena de suministro para cumplir con las metas deseadas (Escudero, 2019, p.96).

**Definición operacional:** Son actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte. Para su evaluación se aplicará una guía de entrevista y lista de cotejo.

**Indicadores:** La variable gestión logística, fue evaluada con los indicadores correspondientes: seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos, cumplimiento de los proveedores, calidad en las entregas, ubicación de los productos o materias primas, seguimiento de los productos y materias primas, actualización, recepción inicial del pedido, la entrega al área de ventas, facturación y cobranza, disponibilidad del equipo de transporte, rapidez del servicio, eficiencia del servicio.

**Escala de medición:** Nominal

**Variable 2: Rendimiento económico**

**Definición conceptual:** Es el grado de eficacia operativa de los recursos que posee la empresa (bienes y derechos que son parte del patrimonio de la empresa) o todos los recursos comprometidos en la empresa, desairando de la procedencia de estos recursos (obligaciones y deudas a largo plazo) (García, 2015, p.56).

**Definición operacional:** Es la rentabilidad de la empresa, a partir de dos tipos, económica y financiera, y su conocimiento se origina con la aplicación de los ratios y el análisis de los mismos a través de una guía de análisis.

**Indicadores:** La variable rendimiento económico fue evaluada con los indicadores correspondientes: Beneficio neto sobre activo total, beneficio neto sobre activos fijos, beneficio del capital social, beneficio neto, beneficio operativo, beneficio patrimonial y beneficio bruto.

**Escala de medición:** Razón

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

Rodríguez (2016) infiere que la población es un conjunto de elementos que presentan características o cualidades en común, que son estudiados en un contexto determinado. Ante ello, se señala que la población estuvo conformada por todos los trabajadores de la empresa Market Campiña SAC. Paralelo a ello, se consideró los registros y documentos correspondientes al área de logística y documentos contables, entre ellos estados financieros del periodo 2020.

#### **Criterios de inclusión**

Debido a que tienen las características que requiere el elemento de estudio (la muestra) y son parte del área a ser estudiada en la empresa y quienes nos facilitarán la información requerida:

Estado de situación financiera 2020

Estado de resultados

Órdenes de pedido

Órdenes de compra  
Registro de Kardex  
Sistemas de inventario  
Documentos contables  
Jefe de almacén  
Colaboradores del área de almacén  
Gerente general

### **Criterios de exclusión**

Debido a que presentan características que no solicita la muestra y que no tienen relación con el área a ser estudiada:

Secretaria  
Áreas no correspondientes a logística  
Estado de flujo de efectivo  
Estado de cambios en el patrimonio neto  
Documentos administrativos no logísticos

### **Muestra**

Alarcón (2016) menciona que la muestra es una representación significativa de las características de una población, estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global. Para ello, la muestra estuvo constituida por el gerente general, jefe del área de logística, y 03 colaboradores correspondientes al área, así también los registros y documentos correspondientes al área de logística y documentos contables, entre ellos Estados Financieros del periodo 2020.

### **Muestreo**

En la investigación se ha empleado un muestreo **no probabilístico intencional o de conveniencia**, Cantillo & Buitrago (2018) menciona que consiste en un conjunto de reglas, procedimientos y criterios mediante los cuales se selecciona un conjunto de elementos de una población que representan lo que sucede en

toda esa población. En tal sentido en la investigación, sólo se consideró a los autores principales que participan en la gestión logística, en cuanto a las actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos, se conoce que los responsables de efectuar tales actividades son cuatro (4) colaboradores.

### **Unidad de análisis**

A fin de comprobar la incidencia entre las variables, se analizó documentos concernientes al área de logística y contables (Estados Financieros).

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la investigación son las siguientes:

**Entrevista:** Valderrama (2016), señala que es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas concretas y precisas a las preguntas planteadas sobre el problema propuesto.

**Como instrumento** se utilizó una **guía de entrevista**, que fue aplicado al gerente general, quien respondió y sustentó cada pregunta planteada en el instrumento, permitiendo de esa manera resolver el primer objetivo de la investigación, que es describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020; y también se contó con la ayuda del jefe de área logística y 3 colaboradores del área correspondiente.

**Observación:** Valderrama (2016), señala que es una técnica que tiene como finalidad observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis, permite obtener el mayor número de datos.

**Como instrumento**, se hizo uso de una **lista de cotejo**, que se aplicó en el área de logística y fue controlada por los investigadores. Permitted determinar las deficiencias, falencias, habilidades, comportamientos de la primera variable en el área de estudio, teniendo criterios claros y concretos, evitando de esa manera ambigüedades. Dicho instrumento ayudó al desarrollo del objetivo 2, y se hizo

uso de órdenes de pedido, órdenes de compra, registro de Kardex, sistema logístico, entre otros documentos.

**Análisis documental:** Valderrama (2016), infiere que esta técnica busca describir y representar los documentos de forma unificada-sistematizada para facilitar su comprensión, comprendiendo el procesamiento analítico-sintetizado para así conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

Se utilizó como instrumento una **guía de análisis documental**, lo cual estuvo compuesto por los Estados Financieros (balance general y estados de resultados) del año 2020; para ello se realizó cálculos matemáticos, reemplazando cada fórmula de los ratios, que trajo como resultados los índices de rentabilidad. Es necesario recalcar que, para acceder a la información financiera de la empresa, se contó con el permiso del gerente general.

Para una mejor explicación del instrumento se presenta la siguiente tabla:

**Tabla 1**  
*Técnicas e instrumentos.*

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Alcance</b>	<b>Fuentes informantes</b>
Entrevista	Guía de entrevista	El instrumento tuvo como propósito describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020	Gerente General, jefe de área logística y 3 colaboradores del área correspondiente.
Observación	Lista de cotejo	Tiene como finalidad determinar las deficiencias, falencias, habilidades, comportamientos de la gestión logística teniendo criterios claros y concretos, evitando de esa manera ambigüedades.	Jefe de área logística y los investigadores del presente estudio
Análisis documental	Guía de análisis documental	Permitió analizar y calcular los ratios, que trajo como resultados los índices de rentabilidad.	Estados financieros (balance general y estados de resultados) del año 2020

## Validez

El estudio fue validado con la técnica de juicio de expertos, los mismos que dieron credibilidad y fiabilidad a los instrumentos para su aplicación, cumpliendo de esa manera con los parámetros establecidos por la Universidad César Vallejo. Los especialistas son los siguientes:

**Tabla 2**  
*Validez de Gestión logística*

N °	Especialidad	Promedio de validez		Opinión del experto
		Entrevista	Lista de cotejo	
1	Mg. Ayala Bustamante José A.	4.9	4.7	Válido para su aplicación
2	Mg. Delgado Ríos Gunther	4.6	4.8	Válido para su aplicación
3	Mg. Del Águila Mas, Sonia	4.7	4.7	Válido para su aplicación

**Tabla 3**  
*Validez de rendimiento económico*

N °	Especialidad	Promedio de validez	Opinión del experto
1	Mg. Ayala Bustamante José A.	4.9	Válido para su aplicación
2	Mg. Delgado Ríos Gunther	4.9	Válido para su aplicación
3	Mg. Del Águila Mas, Sonia	4.7	Válido para su aplicación

### 3.5. Procedimientos

Para la obtención de datos, se realizó los siguientes procesos:

Paso 1: Se envió una carta de aceptación al lugar de estudio, a fin de obtener permiso para la recolección y obtención de datos.

Paso 2: Una vez aceptada la carta, se procedió a crear los instrumentos de recolección de datos, que fueron de mucha relevancia para determinar la conclusión de la investigación y comprobar la hipótesis.

Paso 3: Se procedió a validar y confiabilizar los instrumentos de investigación, los cuales fueron revisados por tres expertos y especialistas en la materia, quienes dieron credibilidad a su aplicación.

Paso 4: Luego, se realizó la recolección de datos en el área de estudio (Market Campaña SAC), y para ello se aplicó los instrumentos correspondientes (guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental), de esa manera se cumplió con la resolución de cada objetivo.

Paso 5: Se procedió a ordenar toda la información recogida en el área de estudio, estas fueron interpretadas y analizadas por medio de tablas y figuras, para así conocer la conclusión y realizar las recomendaciones que ayuden a mejorar las actividades y contrarrestar las deficiencias.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el presente estudio, se tuvo en cuenta el método de análisis descriptivo, debido a la naturaleza de los objetivos planteados, los cuales fueron analizados teniendo en cuenta los instrumentos utilizados (guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental), para luego ser tabulados, interpretados y determinar los resultados, y en conclusión comprobar la hipótesis. Para el análisis de datos se utilizó el programa Microsoft Excel, donde se realizó cálculos y se trabajó con datos numéricos.

### **3.7. Aspectos éticos**

De acuerdo a lo estipulado por la universidad, la presente investigación tuvo bajo anonimato a los participantes que componen la muestra, del mismo modo se sujetó a los lineamientos y normas establecidas por la universidad. La investigación cumplió el principio de originalidad y credibilidad, cuyas teorías aplicadas, fueron captadas de la biblioteca o repositorio de la casa de estudio.

## **IV. RESULTADOS**

### **Desempeño de la gestión logística**

Con el principal propósito de dar solución al primer objetivo específico de la investigación se ha aplicado una guía de entrevista al gerente general quién dio a conocer las siguientes respuestas:

### **Actividades de compra**

En la empresa Market Campiña SAC, las actividades que se efectúan en el proceso de compra son: Verificar a través del sistema la compra de los productos que no tienen stock, sin embargo, la aprobación de la compra demora tardíamente entre 3 a 5 días, luego piden las cotizaciones a los proveedores (Droguería San Martín, Almacenes de la Selva, Distribuidora Tulipán, Grupo Selva) para los requerimientos. Después, realizan la compra, la entrega se da dentro de 2 a 3 días hábiles. Al momento de recepcionar los productos, el encargado del almacén corrobora que esté la cantidad y calidad de estos para registrar el ingreso al sistema y posteriormente al almacén de la mercadería comprada. Pese a que existe un procedimiento, no existe un encargado permanente que realice dichas actividades.

En la organización, las sanciones que se aplican son las siguientes: Se procede a hacer la devolución de productos y de esos productos se realiza el cambio con los productos que corresponden y con la cantidad solicitada inicialmente. De seguir con lo mismo, la empresa deja de trabajar con dichos proveedores y van en busca de nuevos proveedores ya que, como empresa, se encuentran en la obligación y responsabilidad de sacar al mercado productos en perfectas condiciones tanto en salubridad, calidad y precio.

En la empresa, las normas para efectuar las adquisiciones son: Realizan una investigación para la adquisición de los productos, es decir, todo producto debe contar con el registro sanitario correspondiente (abarrotes, pollos y huevos), información de las fechas de vencimientos, producto en buenas condiciones, precio justo y calidad. Además, deben estar en contacto con los proveedores cada 15 días.

El perfil del encargado de las compras en la organización debe ser: Personal honesto, responsable y comprometido con el cumplimiento de los objetivos y metas

de la empresa y el área en el que desempeñará sus funciones. En el área de logística debe estar personal capacitado y que cuente con la experiencia necesaria en temas de requerimientos de productos, cotizaciones. Debe ser responsable, ordenado, con conocimientos de manejos de almacén, stock, y que coordine con las demás áreas para una mejor adquisición de mercadería.

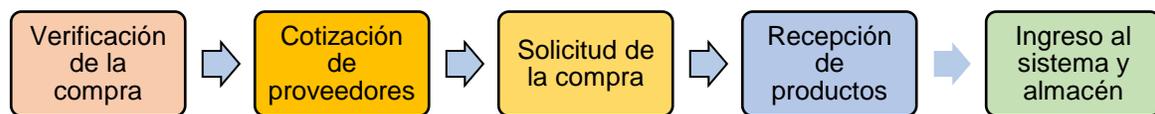


Figura 1: *Procedimiento de compra.*

Como se aprecia en la figura, el procedimiento de compra que emplea la empresa Market Campiña SAC es; la verificación de la compra, cotización de proveedores, solicitud de compra, recepción de productos y por último el ingreso al sistema y almacén de la mercadería comprada.

### **Almacenamiento**

Los productos recepcionados se ubican de la siguiente manera: Se ubican por secciones, con ambiente adecuado y según la línea de producto, teniendo en cuenta siempre la fecha de vencimiento, los de mayor rotación y que permita un mayor control del stock de acuerdo al orden de llegada, sin embargo, el almacén no cuenta con el diseño necesario para el resguardo de todos los productos.

En la empresa Market Campiña SAC el monitoreo se efectúa en 15 días por la variedad de mercadería existente y de acuerdo a las fechas de vencimiento (suele ser complicado porque no se cuenta con un sistema que supervise los vencimientos), acumulación de stock, a fin de evitar deterioro, robos y mejorar el control de los productos, pese a ello, existen productos que sufren daños físicos. Por el contrario, las fechas de vencimiento muchas veces no fueron detectadas a tiempo, causando pérdidas para la empresa.

Este procedimiento es realizado diariamente o de forma semanal en el mayor de los casos, por medio del sistema se actualizan los productos almacenados, de no hacerlo, este no permitirá realizar las ventas del día, se actualizan a través del ingreso de las facturas, guías de ingreso y salidas de almacén al sistema llamado SCOMER. Eso obedece a la rotación de los productos que tienen alta demanda, los cuales son actualizados con más continuidad, trabajan con stock mínimo por el tema de la inestabilidad actual de los precios en el mercado.

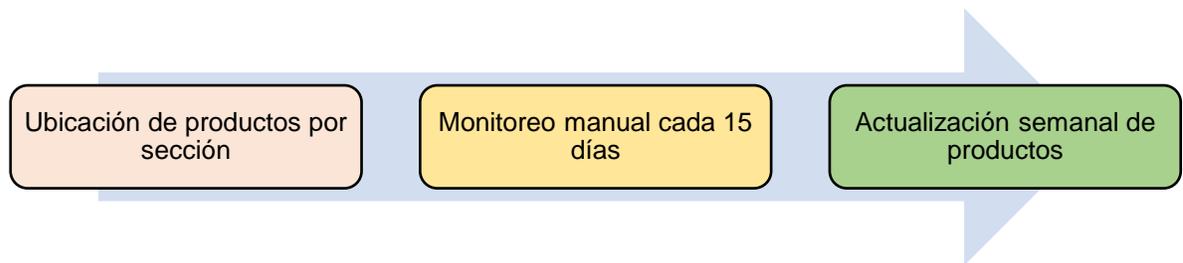


Figura 2: *Actividades de almacenamiento.*

Como se observa en la figura, las actividades de almacenamiento en la empresa Market Campiña SAC son; Ubicación de los productos por sección, monitoreo manual cada 15 días teniendo en cuenta las fechas de vencimiento y actualización semanal de los productos en el sistema.

### **Procesamiento de pedidos**

Los documentos que se emplean son los siguientes: Documentos de control interno, tales como, control de pedidos, guías de recepción para la conformidad y especificaciones del pedido, guías de control de salidas o entregas, orden de compra, facturas y boletas de ventas. Para el servicio de delivery, algunos clientes solicitan sus compras por el WhatsApp o redes sociales.

Los documentos empleados en la empresa Market Campiña SAC para la preparación de pedidos son las guías de recepción (en el caso de deliveries), facturas o boletas correspondientes, sin embargo, existen confusiones en las órdenes y los productos vendidos.

Los encargados del control de preparación de productos son: Un encargado de recepción de pedidos (jefe de logística), un encargado de preparar los productos solicitados (asistente de logística) y un encargado de realizar el despacho (gondolero) de acuerdo a lo solicitado por cada cliente, en total son 3 personas.

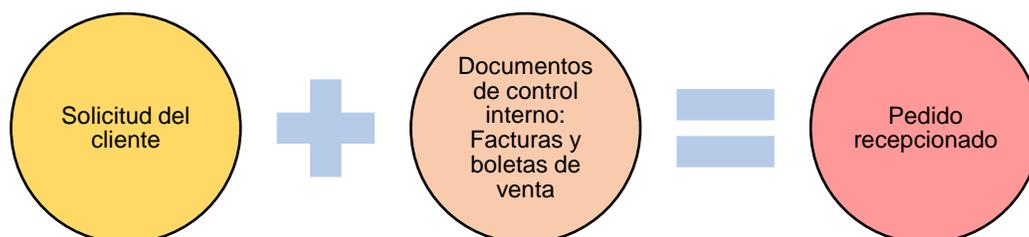


Figura 3: *Procesamiento de pedidos.*

Como indica la figura, el procesamiento del pedido se establece por medio de documentos de control interno (facturas, boletas, guías de ingreso y salida) que son ejecutadas por el jefe de logística, asistente de logística y gondolero.

### **Transporte**

La empresa Market Campiña SAC para la distribución de los productos no cuenta con unidades propias, hace uso de las unidades del grupo campaña que cuentan con los permisos correspondientes para realizar las entregas de abarrotes, pollos y huevos. Las unidades utilizadas para cantidades menores son el furgón y/o motos lineales (personales). En el tema de las entregas de los pollos y huevos cuentan con los carros frigoríficos que están implementados especialmente para este tipo de entregas. El personal de logística se encarga de hacer un croquis con las ubicaciones y direcciones para el recorrido con un día de anticipación, debido al tema de la pandemia se tuvo que implementar más protocolos de seguridad y salubridad, como son el uso de mascarillas, protectores faciales, guantes y la desinfección de las áreas de trabajo y el personal.

En la distribución de productos, el tiempo máximo de demora para las entregas a domicilio es de 30 a 40 minutos promedio, los pedidos son recepcionados con un

día de anticipación para evitar retrasos u otros inconvenientes, la rapidez o demora depende de la cantidad de pedidos pendientes en el día, el tráfico en muchas ocasiones y algún percance con las unidades de transporte. Sin embargo, existen algunos percances, como el caso de rutas largas o pedidos que llegan el mismo día, sumado a ello, la toma de pedidos es atendida de forma tardía.

Las acciones que realiza la empresa son: Uso de herramientas que contribuyan a dar un mejor servicio y productos de calidad, en el tema de la entrega de los pollos eviscerados, se trasladan en cestas de plástico especiales y dentro de los carros frigoríficos para que así lleguen en perfectas condiciones, para el traslado de los huevos se colocan en casilleros de cartón, sin embargo, existen pérdidas por chancados de huevos, algunas veces el encargado del transporte no es cuidadoso en el manejo y manipulación de estos.

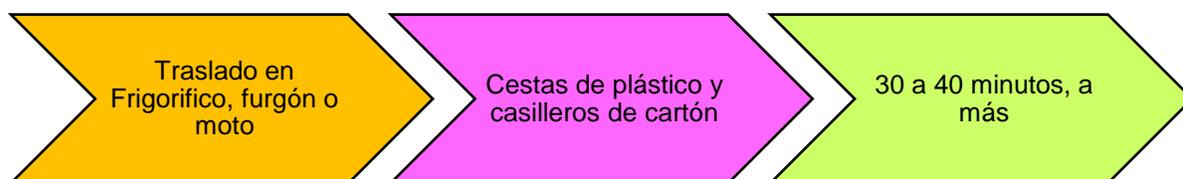


Figura 4: *Actividades de transporte.*

En la figura se aprecia que el traslado de los pollos y huevos (productos de mayor venta) se realiza en frigoríficos, furgón o motos lineales, luego se colocan en cestas de plástico y casilleros de cartón. Por último, este es entregado en un promedio de 30 a 40 minutos.

### **Deficiencias en la gestión logística**

Para la identificación de las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC, se empleó una lista de cotejo, teniendo como resultado lo siguiente:

**Tabla 4***Actividades de gestión logística.*

<b>Gestión Logística</b>	<b>Frecuencia</b>		<b>%</b>	
	Si	No	Si	No
Actividades de compra	2	2	15%	15%
Almacenamiento	1	2	8%	15%
Procesamiento de pedidos	1	2	8%	15%
Transporte	1	2	8%	15%
Sub total	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>38%</b>	<b>62%</b>
<b>Total</b>	<b>13</b>		<b>100%</b>	

**Interpretación:**

La tabla demuestra que en la empresa Market Campiña SAC, las actividades de gestión logística tienen un cumplimiento del 38%, sin embargo, el 62% no se cumple oportunamente, debido a que en las actividades de compra no existe una adecuada organización, en el almacenamiento, los productos son colocados en lugares poco seguros, en el procesamiento de pedidos, se llevan a cabo de forma tardía provocando malestar entre los clientes, en el transporte, la organización no dispone de unidades propias y no existe el debido cuidado para la conservación de estos al momento de ser trasladados al cliente final.

A continuación, se evidencia las deficiencias de acuerdo a cada una de las dimensiones de la gestión logística:

**Tabla 5***Deficiencias en las actividades de compra.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia																															
¿Se efectúa el seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos?	La organización carece de un encargado para ejecutar las actividades, en varios casos lo ejecutan los encargados de atención, generando descoordinación entre las áreas.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Cantidad</th> <th>Tipo</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Enero</td> <td>448 kg</td> <td>Pre inicio</td> <td>S/2.55</td> <td>S/1,142.40</td> </tr> <tr> <td>580 kg</td> <td>Inicio</td> <td>S/3.40</td> <td>S/1,972.00</td> </tr> <tr> <td>880 kg</td> <td>Crecimiento</td> <td>S/3.40</td> <td>S/2,992.00</td> </tr> <tr> <td>926 kg</td> <td>Acabado</td> <td>S/3.71</td> <td>S/3,435.46</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/9,541.86</b></td> </tr> </tbody> </table>					Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total	Enero	448 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,142.40	580 kg	Inicio	S/3.40	S/1,972.00	880 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,992.00	926 kg	Acabado	S/3.71	S/3,435.46					<b>S/9,541.86</b>
		Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total																											
Enero	448 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,142.40																													
	580 kg	Inicio	S/3.40	S/1,972.00																													
	880 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,992.00																													
	926 kg	Acabado	S/3.71	S/3,435.46																													
				<b>S/9,541.86</b>																													
¿Las entregas y solicitudes de los productos, se efectúan en el tiempo determinado?	La empresa se limita a la espera del proveedor para la solicitud de compras, la asimismo, la aprobación de la compra tarda de 3 a 5 días.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Cantidad</th> <th>Tipo</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Julio</td> <td>550 kg</td> <td>Pre inicio</td> <td>S/2.55</td> <td>S/1,402.50</td> </tr> <tr> <td>235 kg</td> <td>Inicio</td> <td>S/3.40</td> <td>S/799.00</td> </tr> <tr> <td>670 kg</td> <td>Crecimiento</td> <td>S/3.40</td> <td>S/2,278.00</td> </tr> <tr> <td>732 kg</td> <td>Acabado</td> <td>S/3.71</td> <td>S/2,715.72</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Total</td> <td><b>S/7,195.22</b></td> </tr> </tbody> </table>					Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total	Julio	550 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,402.50	235 kg	Inicio	S/3.40	S/799.00	670 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,278.00	732 kg	Acabado	S/3.71	S/2,715.72	Total				<b>S/7,195.22</b>
Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total																													
Julio	550 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,402.50																													
	235 kg	Inicio	S/3.40	S/799.00																													
	670 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,278.00																													
	732 kg	Acabado	S/3.71	S/2,715.72																													
Total				<b>S/7,195.22</b>																													

**Interpretación:**

La tabla da a conocer que en las actividades de compra en la empresa Market Campaña SAC, en los meses de enero y julio 2020, solicitaron a uno de sus proveedores materias primas para alimento de pollos de pre – inicio, inicio, crecimiento y acabado, para lo cual, los colaboradores no revisaron de forma oportuna, asimismo la falta de coordinación generó que la mercadería llegue en malas condiciones y con la calidad no requerida, generando una pérdida de S/ 9,541.86 y S/ 7,195.22, haciendo un total de **S/ 16,737.08**.

**Tabla 6***Deficiencias en el almacenamiento.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia																								
¿Se ubican los productos según su línea de comercialización o codificación?	Los productos se ubican en los pasadizos del almacén, generando desorden y fácil deterioro.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Cant.</th> <th>Kg</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>01/03/2020</td> <td>255</td> <td>2kg</td> <td>S/11.00</td> <td>S/2,805.00</td> </tr> <tr> <td>12/04/2020</td> <td>290</td> <td>2.5 kg</td> <td>S/11.30</td> <td>S/3,277.00</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/6,082.00</b></td> </tr> </tbody> </table>					Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total	01/03/2020	255	2kg	S/11.00	S/2,805.00	12/04/2020	290	2.5 kg	S/11.30	S/3,277.00					<b>S/6,082.00</b>
		Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total																				
01/03/2020	255	2kg	S/11.00	S/2,805.00																						
12/04/2020	290	2.5 kg	S/11.30	S/3,277.00																						
				<b>S/6,082.00</b>																						
¿Se realiza el seguimiento de los productos perecibles, para evitar pérdidas por deterioro o vencimiento?	No existe verificación exacta de fechas de vencimiento y los informes no contienen información real.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Cant.</th> <th>Kg</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>25/06/2020</td> <td>302</td> <td>3kg</td> <td>S/12.00</td> <td>S/3,624.00</td> </tr> <tr> <td>21/09/2020</td> <td>205</td> <td>2.5 kg</td> <td>S/11.50</td> <td>S/2,357.50</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/5,981.50</b></td> </tr> </tbody> </table>					Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total	25/06/2020	302	3kg	S/12.00	S/3,624.00	21/09/2020	205	2.5 kg	S/11.50	S/2,357.50					<b>S/5,981.50</b>
		Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total																				
25/06/2020	302	3kg	S/12.00	S/3,624.00																						
21/09/2020	205	2.5 kg	S/11.50	S/2,357.50																						
				<b>S/5,981.50</b>																						

**Interpretación:**

En la tabla se aprecia que la empresa ha sufrido daños y por consiguiente pérdidas, debido a la falta de un diseño adecuado en el área de almacén, visto que, en los meses de marzo y abril, se detectaron 255 y 290 pollos de 2 y 2.5 kg correspondientes que sufrieron daños físicos, por lo tanto, no estuvieron aptos para la venta, lo mismo sucedió en los meses de junio y septiembre, en esa oportunidad hubo una pérdida de 507 pollos, señalando además, que dicha información no concordaba con lo real emitido por la organización. El monto total fue de **S/ 12,063.50**.

**Tabla 7***Deficiencias en el procesamiento de pedidos*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia				
¿Se aprueban los pedidos en el tiempo oportuno?	El procedimiento de aprobación es tardío, se necesita la aprobación del gerente, quien en varias oportunidades no se encuentra.	<b>Fecha</b>	<b>Producto</b>	<b>Cant.</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
		10-Jun	Pollo bebé	610	S/10.00	S/6,100.00
		18-Jun	Pollo postura	641	S/12.00	S/7,692.00
		25-Jun	Pollo postura	748	S/12.50	S/9,350.00
					<b>S/23,142.00</b>	
¿Los productos preparados coinciden con los solicitados por el cliente?	Confusiones en la preparación de pedidos, en varias oportunidades el cliente procede con la devolución respectiva.	<b>Fecha</b>	<b>Producto</b>	<b>Cant.</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
		10-Ago	Huevos	500	S/9.50	S/4,750.00
		12-Set	Huevos	300	S/10.00	S/3,000.00
		29-Set	Huevos	520	S/8.00	S/4,160.00
					<b>S/11,910.00</b>	

**Interpretación:**

Como se observa, el tiempo que tarda la empresa en el procesamiento de los pedidos, donde muchas veces, el gerente no se encontró en la organización, así como las confusiones de pedidos, en las fechas del 12, 18 y 25 de junio se reportó la distribución adicional de pollos a diferentes clientes, provocando una pérdida de S/ 23,142.00. Por otro lado, se presentó la misma situación con la distribución de huevos en las fechas 10 de agosto (S/ 4,750), 12 de setiembre (S/ 3,000.00) y 29 de setiembre (S/ 4,160.00) donde hubo una pérdida de S/ 11,910.00. Ambas pérdidas suman un total de **S/ 35,052.00**.

**Tabla 8***Deficiencias en el transporte.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia				
¿Se evidencia disponibilidad de las unidades para el transporte de los productos?	La organización no cuenta con unidad de transporte propia y existe retraso en la entrega de pedidos.	<b>Mes</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P/U</b>	<b>S/</b>
		Enero	Pollo postura	126	S/11.50	S/1,449.00
		Febrero	Huevos	150	S/9.50	S/1,425.00
		Junio	Pollo bebé	170	S/9.70	S/1,649.00
		Agosto	Huevos	221	S/9.00	S/1,989.00
		<b>Total</b>				<b>S/6,512.00</b>
¿Se resguarda y conserva la calidad del producto, durante el transporte?	La unidad de transporte que utilizan no cuenta con los equipos necesarios para mantener la calidad de los productos.	<b>Mes</b>	<b>Producto</b>	<b>Pérdida por merma</b>		
		Septiembre	Pollo postura	S/2,125.00		
		Octubre	Pollo bebé	S/2,132.00		
		Noviembre	Pollo postura	S/2,132.00		
		Diciembre	Pollo bebé	S/2,032.00		
		<b>Total</b>		<b>S/8,421.00</b>		

**Interpretación:**

Como se puede observar en la tabla, la falta de una unidad de transporte propia de la empresa impide que se cumpla a tiempo con los requerimientos de muchos clientes de la zona, razón por la cual en los meses de enero (S/ 1,449.00), febrero (S/ 1,425.00), junio (S/ 1,649.00) y agosto (S/ 1,989.00) hubo pérdidas por concepto de devoluciones de pedidos, donde los clientes manifestaron haber comprado en otra empresa debido a la tardía de la entrega generando una pérdida de S/ 6,512.00, por otro lado, se reportó la merma de pollos bebé y de postura debido a la celeridad que

son transportados, en el caso de envíos a otros distritos, los pollos dejaron de tener el mismo peso y el reporte general de pérdida en mermas fue por **S/ 8,421.00**.

### Índices del rendimiento económico

A través del análisis de los estados financieros de la empresa Market Campiña SAC se procede a dar de conocimiento los índices del rendimiento económico que fueron extraídos de los indicadores financieros, correspondientes a los años 2019-2020.

**Tabla 9**

*Índice de la capacidad económica.*

<b>Capacidad económica</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Beneficio neto sobre activo total	7%	-15%
Beneficio neto sobre activos fijos	8%	-15%
Beneficio del capital social	61%	-94%

#### **Interpretación:**

En la tabla se aprecia el índice de la capacidad económica de la empresa Market Campiña S.A.C. El índice beneficio neto sobre activo total (utilidad neta / activo) ha sido el 7% en el periodo 2019, mientras que en el periodo 2020 este fue -15%, donde claramente se aprecia que el resultado fue negativo, siendo esto un problema grave para la organización. En cuanto al beneficio neto sobre los activos fijos (utilidad neta / activos fijos), es decir, las ganancias generadas por el activo corriente, la empresa obtuvo un 8% de rentabilidad en el periodo 2019, mientras que en el periodo 2020 este fue negativo en un -15%. Por otro lado, en el índice del beneficio del capital social (utilidad neta / capital), la organización obtuvo un resultado del 61% en el periodo 2019, todo lo contrario, sucedió en el periodo 2020, donde el índice fue negativo en un -94%.

Cabe indicar que, el índice óptimo para la capacidad económica es del 5% y dicho resultado no se refleja en el periodo 2020, por el contrario, los indicadores

fueron negativos, debido a que los gastos por conceptos de venta fueron por S/ 227,153.13 y la utilidad total fue un valor monetario negativo por -S/ 56,146.60. Mientras que en el año 2019 este fue de S/ 36,388.69.

**Tabla 10**

*Índice de la capacidad financiera.*

<b>Capacidad financiera</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Beneficio neto	1%	-1%
Beneficio operativo	1.08%	-1.06%
Beneficio bruto	8%	6%
Beneficio patrimonial	31%	-318%

**Interpretación:**

Tal y como señala la tabla el índice de capacidad financiera de la empresa Market Campiña S.A.C es el siguiente: Con respecto al beneficio neto (utilidad neta / ventas totales) la empresa ha obtenido una utilidad del 1% en el periodo 2019, mientras que en el año 2020 este fue negativo en -1%, ambos resultados no alcanzaron el valor óptimo de rendimiento (5%), por lo tanto, no fue lo suficientemente rentable con respecto a las ventas generadas durante ambos periodos. En cuanto al indicador del Beneficio operativo (Utilidad operativa / ventas netas) dio como resultado un 1.08% para el 2019 y un -1.06% para el 2020. Con respecto al Beneficio bruto (utilidad bruta / ventas netas) el resultado para el periodo 2019 fue del 8%, sin embargo, para el periodo 2020 este fue 6%. Para culminar, el Beneficio patrimonial (utilidad neta / patrimonio neto) dio como resultado un 31% para el 2019 y para el 2020 fue -318%.

Los índices de capacidad financiera dejan evidencia de que sólo el beneficio bruto y el beneficio patrimonial cumplieron con valor óptimo de rentabilidad, siendo ambos mayores al 5%, todo lo opuesto al beneficio neto y beneficio operativo, donde queda claro que la organización no tuvo ninguna ganancia en el periodo 2020 con índices bajos.

## Incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico

**Tabla 11**

*Influencia de la gestión logística en el rendimiento económico.*

Hallazgos por dimensiones	Rendimiento económico			Incidencia
	Ratio	Obtenido	Esperado	
La empresa tiene un incumplimiento del 62% de las actividades asociadas a la gestión logística.	<b>Beneficio neto sobre activo total</b>	-56,146.60/386,513.01 <b>-15%</b>	16,126.98/ 386,513.01 <b>4%</b>	Existe incidencia significativa entre los temas de estudio.
<b>Falencias que presenta la gestión logística</b>	<b>Beneficio neto sobre activos fijos</b>	-56,146.60/370,217.04 <b>-15%</b>	16,126.98/ 370,217.04 <b>4%</b>	<b>Hi:</b> La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.
- <b>Actividades de Compra:</b> La empresa no dispone de personal permanente. Falta de coordinación, aprobación tardía de los pedidos. provocando una pérdida de <b>S/ 16,737.08</b> por adquisición de alimentos para pollos.	<b>Beneficio del capital social</b>	-56,146.60/60,000 <b>-94%</b>	16,126.98/ 60,000 <b>29%</b>	
- <b>Almacenamiento:</b> Inadecuada ubicación de productos, falta de verificación de productos vencidos y reporte con información no fidedigna. El monto perdido alcanza los <b>S/ 12,063.50</b> .	<b>Beneficio neto operativo</b>	-56,146.60/5,579,969.28 <b>-1%</b>	16,126.98/ 5,652,242.86 <b>0.3%</b>	
- <b>Procesamiento de pedidos:</b> Demora en la aprobación de los pedidos solicitados por el cliente, confusión en la generación de pedidos y devoluciones de productos por parte de los clientes. Estas falencias conllevaron a una pérdida de <b>S/ 35,052.00</b> .	<b>Beneficio bruto</b>	-59,332.60/5,579,969.28 <b>-1.06%</b>	12,940.98/5,652,242.86 <b>0.23%</b>	
- <b>Transporte:</b> Falta de transporte propio, retraso en la entrega de pedidos, falta de equipo necesario para la conservación de calidad de los productos. La pérdida fue por <b>S/ 8,421.00</b> .	<b>Beneficio patrimonial</b>	319,255.99/5,579,969.28 <b>6%</b>	391,529.57/5,652,242.86 <b>7%</b>	
		-56,146.60/17,629.99 <b>-318%</b>	16,126.98/17,629.99 <b>91%</b>	
	<b>Interpretación</b>			
	Las actividades de compra desarrolladas de manera deficiente han provocado que el inventario no rote con rapidez, asimismo, en el almacenamiento la ubicación inadecuada de productos, ha provocado pérdidas en la organización. De no ser por las pérdidas monetarias, la empresa habría obtenido mayores ingresos y la capacidad económica habría sido positiva.			
	En el procesamiento de pedidos, por la confusión al momento de la preparación de pedidos, la empresa otorgó cantidades adicionales a diversos clientes, los cuales fueron detectados tardíamente, la pérdida ocasionó que la capacidad financiera del periodo 2020 alcance índices negativos, dejando a la organización sin rentabilidad. El monto total por pérdidas monetarias es de <b>S/ 72,273.58</b> . Si la empresa habría desarrollado de forma eficiente las actividades de gestión logística, este habría alcanzado un beneficio neto sobre el activo de 4%, beneficio neto sobre activo fijo por 4%, beneficio del capital social del 29%, beneficio neto por 0.3%, beneficio operativo por 0.23%, beneficio bruto por 7% y beneficio patrimonial por 91%.			

## V. DISCUSIÓN

El estudio desarrollado ha tenido como propósito general Determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020. Para ello se encontró los siguientes resultados:

Para dar respuesta al primer objetivo específico (Evaluar el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020) se aplicó una guía de entrevista, dirigida al gerente general y jefe del área logística de la organización, donde se obtuvo lo siguiente: Al momento de la recepción de la mercadería, el encargado principal del área del almacén corrobora que la cantidad y calidad de cada uno de los productos sea lo solicitado, luego deben ser registrados en el sistema, para posteriormente a ello proceder al almacenamiento de la mercadería comprada.

Sin embargo, pese a que existe este procedimiento el encargado permanente de dichas actividades no desarrolla de forma efectiva estas acciones. En cuanto a las sanciones efectuadas por la empresa con aquellos proveedores que hacen entregas de los productos en mal estado, proceden a hacer la devolución de la mercadería y de esa forma se realiza el cambio correspondiente. Asimismo, la organización deja de trabajar con dichos proveedores y va en busca de nuevos, porque se encuentra en obligación y responsabilidad de sacar al mercado nuevos productos que se encuentren en las condiciones necesarias con el precio justo y la calidad correspondiente. Asimismo, con respecto a las actividades del almacén se encontraron productos vencidos debido a la falta de rotación eficiente en la empresa.

En cuanto a los pedidos solicitados por los clientes existen algunas confusiones en las órdenes de compra y los productos que han sido vendidos. La organización solamente cuenta con una unidad móvil para realizar los traslados de diversos pedidos, en algunos casos la mercadería pierde su valor y sufre de desmedro que ocasiona pérdida para la empresa. Por el contrario, la organización no efectúa de manera adecuada cada una de las actividades mencionadas anteriormente. Los resultados encontrados en el primer objetivo específico guardan similitud con el estudio elaborado por Ortiz, Valdez & Arias (2018) quienes concluyeron que la organización estudiada no cuenta con el rendimiento económico necesario para la

adquisición de mercadería, debido a que existe un alto costo logístico de manera que limita la rentabilidad económica de la organización.

Con respecto al segundo objetivo específico ( Identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020 ), fue aplicado una lista de cotejo, dirigida a los investigadores con la ayuda del jefe del área logística, los resultados fueron: Al identificar las deficiencias en la gestión logística se pudo conocer que, el 38% de las actividades se cumplen de forma oportuna, mientras que el 62% no se está cumpliendo de forma adecuada por tanto se presentaron las siguientes deficiencias; con respecto a las actividades de adquisición la empresa no cuenta con un encargado permanente para ejecutar dichas acciones, en varias oportunidades son ejecutadas por todos los encargados, provocando desorden, asimismo existe demora en la entrega de las solicitudes generadas por la organización, debido a que el proveedor normalmente se demora entre 3 a 5 días para realizar la entrega. Estos problemas llevaron a que la empresa tenga pérdidas por el valor de S/ 16,737.08 por concepto de recepción de materia prima que no ha sido revisada correctamente. Con respecto a los problemas en el almacenamiento, la mayoría de los productos se ubican en zonas que no se encuentran debidamente ordenadas, provocando que éstas sean deterioradas, del mismo modo, no se constata la fecha de vencimiento de cada producto y los reportes realizados no tienen la información que corresponde. Todo ello ha generado que varios pollos postura y pollos bebés sufran daños, generando la pérdida de S/12,063.50. Con respecto a las deficiencias del procesamiento de pedidos, es necesario la aprobación del gerente para dicha actividad, en algunas ocasiones éste no se encuentra. De igual manera, existen confusiones en los pedidos, por ello se tuvo una pérdida de S/35,052.00. En cuanto a las deficiencias evidenciadas en el transporte, la empresa no cuenta con una unidad propia por ello hace uso de una unidad móvil que pertenece al grupo la Campiña, este a su vez, no cuenta con las condiciones necesarias para mantener algunos de los productos por ello se tuvo una pérdida de S/8,421.00 por concepto de desmedro de pollos, debido a la tardía en la entrega. Los resultados encontrados tienen relación con el trabajo de investigación

desarrollado por Leiva & Marín (2016) quienes dieron a conocer en sus resultados que la gestión logística influye significativamente en el rendimiento económico, esto se debe a que la organización no emplea una adecuada gestión en cuanto se refiere a logística, inventario, almacenamiento y el servicio otorgado al cliente. De igual manera, la rentabilidad financiera no es efectuada de forma óptima trayendo como consecuencia la falta de planificación, productos que llegan con tardía, dejando el área de ventas desabastecido. Además, la empresa no cuenta con el espacio necesario para el almacenamiento de existencias, lo cual limita el crecimiento de las ventas y la calidad.

Para el tercer objetivo específico (Conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020), se aplicó una guía de análisis documental enfocada a los estados financieros a fin de realizar los cálculos de los ratios financieros, por tanto se tuvo como resultados: Para iniciar, se realizó una comparación entre los resultados económicos del periodo 2019 y 2020. Los índices de la capacidad económica fueron; el rendimiento sobre el activo total dio un resultado del 7% en el periodo 2019, mientras que en el 2020 el resultado fue negativo, es decir - 15%, esto indica que, por cada unidad monetaria invertida en el activo, la empresa obtuvo un rendimiento de S/ 0.7 soles mientras que, en el 2020 no obtuvo ninguna ganancia. Por consiguiente, el rendimiento sobre los activos fijos para el 2019 tuvo un rendimiento del 8% mientras que para el 2020 este volvió a ser -15%. Por otro lado, con respecto al rendimiento obtenido por el capital social invertido, la organización para el 2019 obtuvo un 61%, mientras que para el 2019 este fue -94%. Para la capacidad financiera, los índices fueron los siguientes; en el beneficio neto los resultados para el 2019 fueron del 1%, mientras que en el 2020 fue – 1%, esto indica que la empresa ha obtenido como ganancia S/ 0.1 soles por cada venta realizada en el 2019 mientras que en el 2020 tampoco obtuvo ganancias. En cuanto al rendimiento operativo, el resultado para el 2019 dio 1.08% y para el 2020 -1.06%, sin embargo, en el beneficio bruto el resultado para el 2019 fue del 8% mientras que para el 2020 fue positivo en un 6%. Además, por cada unidad monetaria invertida en el patrimonio, la organización ha obtenido como beneficio un 31% para el 2019, en

cambio para el 2020 este fue -318%. En la organización, los índices del rendimiento económico en el periodo 2020 fueron negativos, debido a las deficiencias generadas en la organización. Los índices de rendimiento económico del presente estudio tienen poca similitud con los resultados encontrados por Diaz (2016) quien concluyó que la situación económica y financiera de las avícolas del departamento de la Libertad tuvieron resultados favorables, sin embargo, presenta deficiencias debido a la escasa provisión de mercadería para el área de ventas, el cual pierde calidad y competitividad generando insatisfacción en la clientela. Además, el transporte no soporta la cantidad de productos que son distribuidos generando retrasos, gastos excesivos en mantenimiento y reparación.

Con respecto al objetivo general fue necesario la aplicación de todos los instrumentos a fin de conocer la incidencia entre ambas variables. Por ello, se obtuvieron los siguientes resultados: existe incidencia entre la gestión logística y el rendimiento económico de la empresa Market campaña SAC de la ciudad de Tarapoto, esto se debe a las deficiencias presentadas en las actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte, donde la pérdida monetaria asciende a un total de S/ 72,273.58, de no haberse producido dicha pérdida la organización habría tenido índices positivos durante el periodo 2020, por cuanto se elaboró un análisis con las pérdidas monetarias, dando como resultado que el beneficio sobre el activo total habría sido de un 4%, el rendimiento sobre los activos fijos hubiese sido de un 4%. En cuanto al beneficio del capital social éste habría sido un 29%. La rentabilidad sobre las ventas totales habría ascendido a un 0.3%, el beneficio del activo operativo a un 0.23%. Por último, el beneficio bruto habría ascendido al 7%, mientras que el beneficio patrimonial hubiese sido positivo en un 91%. En efecto, las deficiencias producidas en la gestión logística afectan el rendimiento económico de la organización, evidenciándose resultados negativos en el periodo 2020, de no haber sido por ello, el resultado habría sido óptimo y de mucho beneficio para la organización, obteniendo mayores ganancias. Dichos resultados tienen poca similitud con el estudio elaborado por Gallo & Rojas (2018) quienes concluyeron que en la empresa Granja avícola Santos SAC la gestión logística de la

compañía incide en la rentabilidad pues presenta una eficiente gestión de compras inventarios, almacenamiento y transporte, lo cual ha generado que el margen de la utilidad sea óptimo. De igual manera, tiene vínculo con el trabajo realizado por Ruiz (2016), quien dio a conocer que los costos logísticos no tienen incidencia en las ventas y el rendimiento económico. El stock existente en el área de almacén no es congruente con los registros que se encuentran en los libros.

## VI. CONCLUSIONES

- 6.1 La gestión logística incide significativamente en el rendimiento económico de la empresa, visto que los índices del rendimiento fueron negativos, asimismo, las deficiencias generadas han repercutido en los resultados, de no haber sido ello, los índices habrían sido positivos y la empresa habría obtenido ganancias durante el periodo.
- 6.2 La gestión logística de la empresa es desempeñada a través de procedimientos desarrollados en las actividades de compra desde la verificación, cotización, solicitud, recepción hasta el ingreso al sistema y almacén de los productos, en lo que concierne al almacenamiento desde la ubicación, monitoreo hasta la actualización, el procesamiento de pedidos se establece por medio de documentos de control interno (facturas, boletas, guías de ingreso y salida) y en el transporte se considera desde el traslado de los productos, envases en los que son trasladados y el tiempo en el que estos son entregados al cliente.
- 6.3 Las actividades de la gestión logística solo tienen un cumplimiento del 38%, el 62% no se cumplen de forma óptima, debido a que no existe una adecuada organización al momento de realizar las compras, en el almacenamiento los productos son colocados en lugares poco seguros, el procesamiento de pedidos se lleva a cabo de forma tardía provocando malestar entre los clientes, en el transporte la organización no dispone de unidades propias y no existe el debido cuidado para la conservación de estos al momento de ser trasladados al cliente. Por tanto, las deficiencias generaron una pérdida de S/ 72,273.58.
- 6.4 Los índices del rendimiento económico fueron: Beneficio sobre el activo -15 %, beneficio neto sobre activos fijos -15%, beneficio del capital social -94%, beneficio neto -1%, beneficio operativo -1.06%, beneficio bruto 6% y beneficio patrimonial -318%, donde la mayoría de los índices fueron negativos, dejando constancia que la empresa no obtuvo ganancias durante el periodo 2020.

## VII. RECOMENDACIONES

- 7.1 A la gerencia de la empresa Market Campiña SAC emplear un control logístico adecuado que le permita efectuar un proceso de compra eficiente, estructurar y ordenar el espacio en el área de almacén, así como diseñar políticas que permitan el cumplimiento total de las actividades de la gestión logística.
- 7.2 Al encargado del área de logística de la empresa Market Campiña SAC se le recomienda designar a un encargado que verifique la calidad y constate las cantidades de los productos que solicitan a los proveedores, asimismo, efectuar las ordenes de pedidos de los clientes con anticipación por medio de llamadas telefónicas con 7 días de anterioridad para evitar pérdidas monetarias.
- 7.3 Se recomienda al área contable de la empresa Market Campiña SAC efectuar menos gastos teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la investigación, porque no obtuvo ninguna ganancia, del mismo modo, efectuar un análisis de los proveedores para reducir costos de venta y en lo posible efectuar inventario de forma mensual para evitar que la empresa presente déficit a final del periodo.
- 7.4 A la gerencia de la empresa Market Campiña SAC se le recomienda tener un adecuado manejo de la gestión logística, contar con una unidad de transporte propia para la entrega de pedidos y efectuar análisis de rendimiento económico trimestralmente para conocer la situación económica y financiera de la organización, de modo que permita obtener la mayor rentabilidad al final del periodo.

## REFERENCIAS

- Agreda, S. (2015). Gestión logística y rentabilidad de la empresa acero comercial S.R.L ciudad Tarapoto, 2014. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto. Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10430/agreda\\_ls.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10430/agreda_ls.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alarcón, R. (2016). Métodos y Diseños de Investigación del Comportamiento. (2°ed). Universidad Ricardo Palma. Lima. Perú: Editorial Universitaria.
- Alves, V; Mairesse, J; Neuenfeldt, J; Alvaro, S; & Dorneles N. (2015). Performance assessment of internal logistics for service companies. (Artículo científico). Revista Facultad de Ingeniería. Vol.52, n°74, pp. 188-199. DOI: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43038629017>
- Arévalo, L. y Valdez, J. (2019). “La gestión logística y su relación en el nivel de abastecimiento de la empresa FerroHogar S.A.C, ciudad de Tarapoto, año 2018” (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34575/Ar%c3%a9valo%20\\_FLM-Valdez\\_SJC.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34575/Ar%c3%a9valo%20_FLM-Valdez_SJC.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Asencio, L; González, E; & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. (Artículo científico). Revista de Ciencias de la Administración y Economía. Vol. 7, n°13, pp.59-89. DOI: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5045/504551272009/504551272009.pdf>
- Baca, R. y Torres, D. (2019). La gestión logística y su incidencia en la satisfacción del cliente interno de la empresa Villa Bellavista S.A.C., ciudad de Tarapoto, año 2017. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Recuperado de: <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3623/ADMINISTRACION%20->

%20Ronald%20Junior%20Baca%20Grandez%20%26%20Diego%20Torres%200Rengifo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cantero, H; & Leyva, E. (2017). La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial. (Artículo científico). *Revista Ciencias Holguín*. Vol.22, n°4, pp. 1-17. DOI: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181548029004>

Cantillo, M. y Buitrago, A. (2018). Nuevas miradas y enfoques de diversas investigaciones. Tomo II. (1°ed). Chile: Universidad Santiago de Cali

Cárdenas, L. y Ramírez, L. (2018) "Implicancia del control interno en el área de abastecimiento para el desembolso económico a proveedores de la dirección regional de transportes y comunicaciones - San Martín, periodo 2016". (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Recuperado de: <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/2868/CONTABILIDAD%20%20Luis%20Enrique%20Cardenas%20Santillan%20%26%20Liz%20Estefany%20Ramirez%20meza.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Caro, P. (2016). El modelo logístico mixto para predecir crisis financiera en empresas argentinas y chilenas. (Artículo científico). *Revista de Matemática: Teoría y Aplicaciones*. Vol.23, n°1, pp. 255-276. DOI: <https://www.redalyc.org/pdf/453/45343487012.pdf>

Covas, D., Martínez, G, Delgado, N. y Díaz, M. (2017) Mejora de procesos logísticos en la comercializadora agropecuaria Cienfuegos. (Artículo científico). *Revista ingeniería Industrial*. Vol. 38, n°2, pp.56-89. DOI:[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S18155936201700020010](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S18155936201700020010)

Crespo, F; Quintana, W; Suarez, L. y Yamazaki, G. (2018). Diagnóstico Operativo Empresarial para la Agropecuaria Roxana SAC (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima. Perú. Recuperado de: [http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4237/Rom%C3%A1n\\_Tesis\\_Maestr%C3%ADa\\_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4237/Rom%C3%A1n_Tesis_Maestr%C3%ADa_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Díaz, J. (2016). Planeamiento empresarial y su efecto en la situación económica y financiera de las empresas Avícolas de la Región La Libertad, en el año 2014. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Recuperado de: [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5242/diazrodriguez\\_jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5242/diazrodriguez_jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Domingos, P; Ferreira, C; Terra, R; & Batista, J. (2015). Outsourcing of logistics transport: A Brazilian leather industry case study. (Artículo científico). Revista Fórum Empresarial. Vol. 20, n°2, pp. 1-29. DOI: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63144688001>
- Duque, L. (2016). Plan de logística para el mejoramiento de la cadena de suministro de huevo de agropecuaria el Caporal en el Municipio Apartado (tesis pregrado) Escuela de Ingeniera administrativa. Envigado. Colombia. Recuperado de: <https://www.elconfidencialdigital.com/articulo/negocio/logistica-impacto-rentabilidad/20170627120426085825.html>
- Escudero, S. (2019). Gestión logística y comercial (2°ed). España: Editor Ediciones Paraninfo. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?Id=9ggzdwaaqbaj&printsec=frontcover&dq=gesti%C3%b3n+log%C3%adstica&hl=es&sa=X&ved=2ahukewjo3knurfhrahwzbtqkhr9B1QQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=gesti%C3%b3n%20log%C3%adstica&f=false>
- Faborode, H. (2019). Gender assessment of pig farmers preference for training logistics in the use of cassava plant meal in the diet for pigs in South-West Nigeria. (Artículo científico). Archivos de Zootecnia, Vol. 69, n°266, pp.172-183. DOI: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7358585>
- Gallo, J. y Rojas, J. (2018). La gestión logística asociada a la rentabilidad en la Granja Avícola Santos S.A.C, en los periodos 2016-2017, en la ciudad de San Pedro de Lloc. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Chepen. Perú. Recuperado de:

[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34214/Gallo\\_CJR-Rojas\\_HJE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34214/Gallo_CJR-Rojas_HJE.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

García, V. (2015) *Análisis financiero. Un enfoque integral*. (1°ed). Colombia: Grupo Editorial. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?Id=znbucwaaqbaj&printsec=frontcover&dq=analisis+financiero&hl=es&sa=X&ved=2ahukewjkidnerphrahv5ilkghyl6ap0q6aewahoecaqqag#v=onepage&q=analisis%20financiero&f=false>

Gómez, A; Granados, M.; & Pérez, I. (2015). Improving construction material and equipment logistics via simulation. (Artículo científico). *Ingeniería y Competitividad*. Vol.17, n° 1, pp. 85-94. DOI: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=291339265007>

Gonzales, A; Aponde, B; González, A. y Vásquez, F. (2018). Procesos de negocio de la cadena de suministros avícola (Artículo científico). *Revista Venezolana de gerencia*. Vol.23, n°82, pp.56-89. DOI: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29056115014/html/index.html>

Huaraz, S. & Andrade, L. (2021) Inventory Management Analysis under the System Dynamics Model. *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*, 12(1). [https://thesai.org/Downloads/Volume12No1/Paper\\_74-Inventory\\_Management\\_Analysis\\_under\\_the\\_System.pdf](https://thesai.org/Downloads/Volume12No1/Paper_74-Inventory_Management_Analysis_under_the_System.pdf)

Leiva, A. y Marín, V. (2016). "influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa productora de hortalizas y legumbres Flores andinas S.R.L en los periodos 2014-2015 en la ciudad de Cajamarca". (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca. Perú. Recuperado de: <http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/541/Cont0044.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Leonidovich, I. (2017). Mathematic economic model of capital profitability and innovative chemical project assets with fuzzy description of its indicators. (Artículo científico). *Revista. Universitaria*. Vol. 15, n°2, pp. 1352-1357. DOI: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6158805>

- Lopes., I; González., A; Ruíz., D; Baez, Y., Gómez, I. & Acevedo, J. (2014). Problemas de codificación de productos que afectan la gestión de inventarios: Caso de estudio en empresas cubanas. *Dyna rev.fac.nac.minas*, 81(187).<http://dx.doi.org/10.15446/dyna.v81n187.40070>
- Ministerio de Agricultura y Riego (2018). Boletín estadístico mensual de la Producción y comercialización de productos avícolas. Recuperado de [siea.minag.gob.pe/siea/?q=boletinestadisticomensualdelaproduccionycomercializacionavicola2019](http://siea.minag.gob.pe/siea/?q=boletinestadisticomensualdelaproduccionycomercializacionavicola2019).
- Niansheng, Chu., Xiang, N., Jiang, X. & Kunlin, L. (2021). A systematic approach of lean supply chain management in shipbuilding. *SN Applied Sciences* 3(572).
- Nunes, R; De Souza, C; & Vidal, J. (2015). Evaluation of logistic performance indexes of brazil in the international trade. (Artículo científico). *Revista de Administração Mackenzie*. Vol.16, nº. 1, pp. 213-235. DOI: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/2736/273655009002/273655009002.pdf>
- Orjuela, J; Herrera, M; & Adarme, W. (2017). Warehousing and transportation logistics of mango in Colombia: A system dynamics model. (Artículo científico). *Revista de Ingeniería*. Vol. 26, no. 44, January-April, 2017, pp. 73-86. DOI: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/4139/413954884006/413954884006.pdf>
- Ortiz, M; Valdez, F. y Arias, E. (2018). Desempeño logístico y rentabilidad económica, Fundamentos teóricos y resultados prácticos. (Artículo científico) *Revista Economía y Desarrollo*, V. 149, nº1, pp. 182-193. DOI: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541207012>
- Pereira, L. & Rodriguez, W. (2016). Transport logistics, international commerce and export flows in the northern region of the state of minas Gerais. (Artículo científico). *Revista Boletim Goiano de Geografia*. Vol.36, nº1, pp.67-85. DOI: [https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337144713005\\_2](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337144713005_2)
- Portela, B; Peternelli, L; Da Silveira, L; Pereira, M. (2016). Importance of agronomic traits in the individual selection process of sugarcane as determined using

- logistic regression. (Artículo científico). *Acta Scientiarum. Agronomy*. Vol.38, n°3, pp. 289-297. DOI: <https://www.redalyc.org/pdf/3030/303046073002.pdf>
- Ramírez, A; Cervantes, M; & Bernal, L. (2018). The determinants of outreach and profitability in MFI's: a structural equation approach. (Artículo científico). *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época*. Vol.14, n°14, pp.129-146. DOI: <http://www.scielo.org.mx/pdf/rmef/v14n1/2448-6795-rmef-14-01-129.pdf>
- Rodríguez, A. (2016). Métodos de Investigación cualitativa y cuantitativa. (artículo científico). 20 (2). Universidad de Alicante. España.
- Ruiz, R. (2016) Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa La Selva S.A., periodo 2011-2015. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de la Amazónica Peruana. Iquitos. Perú. Recuperado de: [http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4237/Rom%C3%A1n\\_Tesis\\_Maestr%C3%ADa\\_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4237/Rom%C3%A1n_Tesis_Maestr%C3%ADa_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Shabani, A., Maroti, G., Leeuw, S., & Dullaert, S. (2021) Inventory record inaccuracy and store-level performance. *International Journal of Production Economics*. 235. <http://www.elsevier.com/locate/ijpe>
- Silviers, M. (2018) Transport and logistics towards economic restructuring in Brazil. (Artículo científico). *Revista de Geografia da UFC*. Vol. 17, n°. 5, pp.111-115. DOI: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/2736/273655009002/273655009002.pdf>
- Valderrama, S. (2016) *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. (1ª ed.). Editorial San Marcos. Perú.
- Vukasović, D., Gligović, D., Terzić, S., Stević, Z. & Macura, P. (2020) A novel fuzzy mcdm model for inventory management in order To increase business efficiency. *Technological and Economic Development of Economy*, 27(2), 386–401. <https://doi.org/10.3846/tede.2021.14427>
- Zawada, P., Okrasa., W. & Warchalowski, J. (2014). Flow management system for maximising business revenue and profitability. *Statistics In Transition new series*, 21(5), 193–206. 10.21307/stattrans-2020-062

# **ANEXOS**

### Matriz de operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión logística	Es una actividad, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles diversificación de productos avícolas en el momento, lugar y cantidad que requiere, las mismas que deben realizarse en el tiempo oportuno, e incluye ciertas actividades que deben ejecutarse a lo largo de la cadena de suministro para cumplir con las metas deseadas (Escudero, 2019, p.96).	Son actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte. Para su evaluación se aplicó una guía de entrevista y lista de cotejo.	Actividades de compra	- Seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos	Nominal
				- Cumplimiento de los proveedores	
				- Calidad en las entregas	
			Almacenamiento	- Ubicación de las productos o materias primas	
				- Seguimiento de los productos y materias primas	
				- Actualización	
			Procesamiento de pedidos	- Recepción inicial del pedido	
				- La entrega al área de ventas	
				- Facturación y cobranza	
			Transporte	- Disponibilidad del equipo	
- Rapidez del servicio					
- Eficiencia del servicio					
Rendimiento económico	Es el grado de eficacia operativa de los recursos que posee la empresa (bienes y derechos que integra el patrimonio de la empresa) o todos los recursos comprometidos en la empresa, desairando de la procedencia de estos recursos (obligaciones y deudas a largo plazo) (García, 2015, p.56)	Es la rentabilidad de la empresa, a partir de dos tipos, económica y financiera, y su conocimiento se origina con la aplicación de los ratios y el análisis de los mismos a través de una guía de análisis.	Capacidad económica	- Beneficio neto sobre activo total	Razón
				- Beneficio neto sobre activos fijos	
				- Beneficio del capital social	
			Capacidad financiera	- Beneficio neto	
				- Beneficio operativo	
				- Beneficio patrimonial	
				- Beneficio bruto	

**Fuente:** Elaboración propia.

### Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos										
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿De qué manera la gestión logística incide en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?,</p> <p><b>Problemas específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Cómo es el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?</li> <li>- ¿Cuáles son las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?</li> <li>- ¿Cuáles son los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?</li> </ul>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020;</li> <li>- Identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020,</li> <li>- Conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.</li> </ul>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020</p>	<p><b>Técnica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrevista</li> <li>- Observación</li> <li>- Análisis documental</li> </ul> <p><b>Instrumentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guía de entrevista</li> <li>- Guía de observación</li> <li>- Guía de análisis documental</li> </ul>										
<b>Diseño de investigación</b>	<b>Población y muestra</b>	<b>Variables y dimensiones</b>											
<p>La investigación es de tipo No Experimental, con diseño descriptivo.</p> <p>Esquema:</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD     M --&gt; O1     M --&gt; O2     O1 -- r --&gt; O2             </pre> </div> <p><b>Dónde:</b>  M = muestra  O<sub>1</sub> = Gestión logística  O<sub>2</sub> = Rendimiento económico  r = incidencia</p>	<p><b>Población:</b> Estuvo conformada por todos los trabajadores de la empresa Market Campiña SAC. Paralelo a ello, se consideró los registros y documentos correspondiente al área de logística y documentos contables, entre ellos estados financieros del periodo 2020.</p> <p><b>Muestra:</b> La muestra estuvo constituida por el gerente general, jefe del área de logística, y 03 colaboradores correspondientes al área, así también los registros y documentos correspondientes al área de logística y documentos contables, entre ellos estados financieros del periodo 2020.</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Variables</th> <th style="width: 50%;">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4" style="text-align: center; vertical-align: middle;">Gestión logística</td> <td>Actividades de compra</td> </tr> <tr> <td>Almacenamiento</td> </tr> <tr> <td>Procesamiento de pedidos</td> </tr> <tr> <td>Transporte</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="text-align: center; vertical-align: middle;">Rendimiento económico</td> <td>Capacidad económica</td> </tr> <tr> <td>Capacidad financiera</td> </tr> </tbody> </table>		Variables	Dimensiones	Gestión logística	Actividades de compra	Almacenamiento	Procesamiento de pedidos	Transporte	Rendimiento económico	Capacidad económica	Capacidad financiera
Variables	Dimensiones												
Gestión logística	Actividades de compra												
	Almacenamiento												
	Procesamiento de pedidos												
	Transporte												
Rendimiento económico	Capacidad económica												
	Capacidad financiera												

**Fuente:** Elaboración propia

## Instrumentos de recolección de datos

### Guía de Entrevista

El instrumento presentado, tiene como finalidad describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

#### **DATOS**

Nombre del entrevistado: .....

Cargo: .....

Tiempo de labor: .....

Departamento: .....

Fecha de la entrevista: .....

#### **DESEMPEÑO DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA**

##### **Dimensión: Actividades de compra**

1. ¿Cuáles son las actividades que se efectúan en los procesos de compra?  
.....
2. ¿Cuáles son las sanciones que se aplican para los proveedores que no cumplen con las especificaciones solicitadas?  
.....
3. ¿Cuáles son las normas a seguir para efectuar las compras de los productos?  
.....
4. ¿Cuál es el perfil que cumple el encargado de efectuar dichas actividades de compra?  
.....

##### **Dimensión: Almacenamiento**

5. ¿De qué manera son ubicados los productos recepcionados? Fundamente su respuesta  
.....
6. ¿Cada cuánto tiempo y bajo qué criterio se efectúa el monitoreo manual del inventario?  
.....
7. ¿Cada cuánto tiempo y cómo se actualizan las cantidades de los productos almacenados?  
.....

##### **Dimensión: Procesamiento de pedidos**

8. ¿Qué documentos se emplean para el procesamiento de pedidos? Fundamente su respuesta.  
.....
9. ¿Qué documentos se necesitan para pasar a la preparación de los pedidos?  
.....
10. ¿Quiénes y cuántos son los encargados del control de la preparación de los productos solicitados?  
.....

##### **Dimensión: Transporte**

11. ¿Cómo son organizadas e implementadas las unidades de transporte con las que cuenta la empresa para la distribución de los productos?  
.....
12. Para la distribución de los productos, ¿cuánto tiempo se demora el transportista en entregar los productos y de qué depende la demora?  
.....
13. ¿Qué acciones realiza la empresa para salvaguardar la calidad de los productos durante la distribución de los mismos?  
.....

## Lista de cotejo

El presente instrumento tiene como finalidad identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020,

Nombre del investigador: .....

Fecha de la visita: .....

Duración de la visita: .....

Desempeño de la gestión logística	Cumplimiento		Observación del investigador
	SI	NO	
<b>Dimensión: Actividades de compra</b>			
1. ¿Se efectúa el seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos?			
2. ¿Se aplican sanciones, por el incumplimiento de las especificaciones señaladas al proveedor?			
3. ¿Existen normas para efectuar las compras de los productos?			
4. ¿Las entregas y solicitudes de los productos, se efectúan en el tiempo determinado?			
<b>Dimensión: Almacenamiento</b>			
5. ¿Se ubican los productos según su línea de comercialización o codificación?			
6. ¿Se realiza el seguimiento de los productos perecibles, para evitar pérdidas por deterioro o vencimiento?			
7. ¿Se actualiza periódicamente la cantidad de los productos almacenados?			
<b>Dimensión: Procesamiento de pedidos</b>			
8. ¿Se emplean documentos para recepcionar los pedidos?			
9. ¿Se aprueban los pedidos en el tiempo oportuno?			
10. ¿Los productos preparados coinciden con los solicitados por el cliente?			
<b>Dimensión: Transporte</b>			
11. ¿Se evidencia disponibilidad de las unidades para el transporte de los productos?			
12. ¿Se distribuyen los productos en el tiempo establecido con el cliente?			
13. ¿Se resguarda y conserva la calidad del producto, durante el transporte?			

### Guía de análisis de datos

El presente instrumento tiene la finalidad de conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020

Ratios	Cálculo			Periodo		Comentario
	Indicador	Formula	Montos	Resultado		
				2019	2020	
Capacidad económica	<b>Beneficio neto sobre activo total</b>	(Utilidad neta/ activo total) (*100)				
	<b>Beneficio neto sobre activos fijos:</b>	(Utilidad neta/ activos fijos) (*100);				
	<b>Beneficio del capital social</b>	(Utilidad neta/ capital social) (*100);				
Capacidad financiera	<b>Beneficio neto</b>	(Utilidad neta/ ventas netas) (*100);				
	<b>Beneficio operativo</b>	(Utilidad operativa / ventas netas) (*100)				
	<b>Beneficio patrimonial</b>	: (Utilidad neta/ patrimonio neto) (*100).				
	<b>Beneficio bruto</b>	(Utilidad bruta/ ventas netas)				

# Validación de instrumentos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Mg. Ayala Bustamante José Alexander  
Institución donde labora : Universidad Nacional de San Martín  
Especialidad : Finanzas  
Instrumento de evaluación : Guía de entrevista que evalúa la gestión logística  
Autor (s) del instrumento (s) : Vela Valdez, Iveth Yorka y Zabaleta Peña, Nadia

### ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5	
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales					X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: <b>Gestión logística</b> en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: <b>Gestión logística</b>					X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: <b>Gestión logística</b> de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: <b>Gestión logística</b>					X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X		
<b>PUNTAJE TOTAL</b>							49

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

### OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VALIDADO PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.9

Tarapoto, 09 de diciembre del 2020

**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**
**DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto : Mg. Ayala Bustamante José Alexander  
 Institución donde labora : Universidad Nacional de San Martín  
 Especialidad : Finanzas  
 Instrumento de evaluación : Guía de observación que evalúa la gestión logística  
 Autor (s) del instrumento (s) : Vela Valdez, Iveth Yorka y Zabaleta Peña, Nadia

**ASPECTOS DE VALIDACIÓN**
**MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)**

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: <b>Situación laboral</b> , en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: <b>Situación laboral</b> ,				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: <b>Situación laboral</b> , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: <b>Situación laboral</b> .					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>					47	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD**

EL INSTRUMENTO ES VALIDADO PUEDE SER APLICADO

**PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

4.7

Tarapoto, 09 de diciembre del 2020



Mg. José Alexander Ayala Bustamante  
 Mag. 04 - 3304  
 DNI: 42809268

**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**
**DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto : Mg. Ayala Bustamante José Alexander  
 Institución donde labora : Universidad Nacional de San Martín  
 Especialidad : Finanzas  
 Instrumento de evaluación : Guía de análisis que evalúa el rendimiento económico  
 Autor (s) del instrumento (s) : Vela Valdez, Iveth Yorka y Zabaleta Peña, Nadia

**ASPECTOS DE VALIDACIÓN**
**MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)**

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: <b>Situación laboral</b> , en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: <b>Situación laboral</b> ,					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: <b>Situación laboral</b> , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: <b>Situación laboral</b> .					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>					49	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD**

EL INSTRUMENTO ES VALIDADO PUEDE SER APLICADO

**PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

4.9

Tarapoto, 09 de diciembre del 2020



Mg. José Alexander Ayala Bustamante  
 Mag. 04- 2304  
 DNI: 42809268



**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA  
DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto : Mg. Delgado Ríos Gunther  
Institución donde labora : Municipalidad Distrital de Cuñumbuqui  
Especialidad : Mgtr. Gestión Pública  
Instrumento de evaluación : Guía de Análisis Documental  
Autor (s) del instrumento (s) : Estudiante 1. Vela Valdez Iveth Yorka  
Estudiante 2. Zabaleta Peña Nadia

**ASPECTOS DE VALIDACIÓN**

**MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)**

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Rentabilidad económica en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Rentabilidad económica					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Rentabilidad económica					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						<b>49</b>

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD**

EL INSTRUMENTO ES VALIDADO PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

4.9

Tarapoto, 09 de Diciembre de 2020

  
Mg. Gunther Delgado Rios  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIDO  
10 - 1575



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA
DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Mg. Delgado Ríos Gunther
Institución donde labora : Municipalidad Distrital de Cuñumbuqui
Especialidad : Mgtr. Gestión Pública
Instrumento de evaluación : Lista de Cotejo
Autor (s) del instrumento (s) : Estudiante 1. Vela Valdez Iveth Yorka
Estudiante 2. Zabaleta Peña Nadia

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

Table with 6 columns: CRITERIOS, INDICADORES, 1, 2, 3, 4, 5. Rows include CLARIDAD, OBJETIVIDAD, ACTUALIDAD, ORGANIZACIÓN, SUFICIENCIA, INTENCIONALIDAD, CONSISTENCIA, COHERENCIA, METODOLOGÍA, PERTINENCIA, and PUNTAJE TOTAL (48).

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

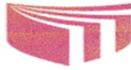
EL INSTRUMENTO ES VALIDADO PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

4.8

Tarapoto, 09 de Diciembre de 2020

Handwritten signature and blue stamp: Mg. Gunther Delgado Rios, CONTADOR PUBLICO COLEGIDO 10-1578



**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**  
**DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto : Mg. Delgado Ríos Gunther  
Institución donde labora : Municipalidad Distrital de Cuñumbuqui  
Especialidad : Mgtr. Gestión Pública  
Instrumento de evaluación : Guía de Entrevista  
Autor (s) del instrumento (s) : Estudiante 1. Vela Valdez Iveth Yorka  
Estudiante 2. Zabaleta Peña Nadia

**ASPECTOS DE VALIDACIÓN**

**MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)**

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión Logística en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión logística.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable de manera que permitan hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión logística.					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuesto responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>					46	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD**

EL INSTRUMENTO ES VALIDADO PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.6

Tarapoto, 09 de Diciembre de 2020

Mg. Gunther Delgado Ríos  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIDO  
10 - 1575

**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**

**I. DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto : Del Aguila Mas, Sonia  
 Institución donde labora : Gobierno Regional San Martín  
 Especialidad : Mgtr. Gestión Pública  
 Instrumento de evaluación : Guía de Entrevista  
 Autor (s) del instrumento (s) : Estudiante 1. Vela Valdez Iveth Yorka  
 Estudiante 2. Zabaleta Peña Nadia

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN**

**MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)**

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión Logística en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión logística.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable de manera que permitan hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión logística.					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuesto responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						<b>47</b>

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD**

EL INSTRUMENTO ES VALIDO PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 47

Tarapoto, 9 de Diciembre de 2020

  
 .....  
**Mg. CPCC. Sonia Del Aguila Mas**  
 CCPSM Mat. 19 - 1179

## INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

### I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Del Aguila Mas, Sonia  
 Institución donde labora : Gobierno Regional San Martín  
 Especialidad : Mgtr. Gestión Pública  
 Instrumento de evaluación : Lista de Cotejo  
 Autor (s) del instrumento (s) : Estudiante 1. Vela Valdez Iveth Yorka  
 Estudiante 2. Zabaleta Peña Nadia

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

**MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)**

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión Logística en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión logística.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable de manera que permitan hacer inferencias en función a la hipótesis, problemas y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión logística.					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						47

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

### II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VALIDO PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

47

Tarapoto, 9 de Diciembre de 2020

  
 .....  
**Mg. CPCC. Sonia Del Aguila Mas**  
 CCPSM Mat. 19 - 1179

**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**

**I. DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto : Del Aguila Mas, Sonia  
 Institución donde labora : Gobierno Regional San Martín  
 Especialidad : Mgtr. Gestión Pública  
 Instrumento de evaluación : Guía de Análisis Documental  
 Autor (s) del instrumento (s) : Estudiante 1. Vela Valdez Iveth Yorka  
 Estudiante 2. Zabaleta Peña Nadia

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN**

**MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)**

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Rentabilidad económica en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Rentabilidad económica					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Rentabilidad económica					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						47

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD**

EL INSTRUMENTO ES VALIDO PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 47

Tarapoto, 9 de Diciembre de 2020

  
 .....  
**Mg. CPCC. Sonia Del Aguila Mas**  
 CCPSM Mat. 19 - 1179



## CARTA DE ACEPTACIÓN

Yo, **Candelaria Bustamante Llamo** identificado con **DNI N° 01068574**, en mi calidad de Representante Legal de la empresa **MARKET CAMPIÑA SAC** con **RUC N° 20602663290**, autorizo a los estudiantes: **Nadia Zabaleta Peña con DNI N° 47468481** e **Iveth Yorka Vela Valdez con DNI N° 70232995**, estudiantes de la experiencia curricular Proyecto de Investigación, en la Universidad Cesar Vallejo a utilizar información confidencial de la empresa y poder aplicar los instrumentos de estudios correspondientes para el proyecto titulado **“Gestión logística y su incidencia en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020”**.

Como condiciones contractuales tenemos: los estudiantes están obligados a no divulgar ni usar para fines personales la información brindada ya que esta será exclusivamente para uso académico, no proporcionar a terceras personas, de forma verbal o escrita información confidencial de la empresa durante la duración del presente proyecto.

En caso que algunas de las condiciones anteriores sean infringidas, los estudiantes quedan sujeto a la responsabilidad civil por daños y perjuicios que cause a la Empresa **MARKET CAMPIÑA SAC**, así como a las sanciones de carácter penal o legal a que se hiciera acreedor.

Tarapoto, 14 de Octubre del 2020

Atentamente,

MARKET CAMPIÑA S.A.C

Ing. Candelaria Bustamante Llamo  
REPRESENTANTE LEGAL

**ING. CANDELARIA BUSTAMANTE LLAMO**

**DNI N° 01068574**

**REPRESENTANTE LEGAL**

### **GRUPO CAMPIÑA**

Carretera Marginal Norte Km 03

Morales- San Martín- Perú

Telf. 042-528485 / 967737642 / 949963002 / 942987182

e-mail: [ventastpp@campina.pe](mailto:ventastpp@campina.pe)

[compras@campina.pe](mailto:compras@campina.pe)

### Declaratoria de autenticidad

Yo Nadia Zabaleta Peña, con DNI N° 47468481 e Iveth Yorka Vela Valdez, con DNI N° 70232995, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad declaramos bajo juramento que toda la documentación que acompañamos es veraz y auténtica.

Así mismo, declaramos también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Cacatachi, 9 de diciembre del 2020.



NADIA ZABALETA PEÑA

DNI N° 47468481



IVETH YORKA VELA VALDEZ

DNI N° 70232995

**MARKET CAMPIÑA S.A.C.**  
**BALANCE GENERAL AL 31/12/2020**  
**(Expresado en Miles de Soles)**

<b>ACTIVO</b>	<b>S/.</b>
<b>CORRIENTE</b>	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	151,209.79
Adelanto de Remuneraciones	127.80
Entregas a Rendir Cuenta	0.00
Seguros Pagados por Adelantado	304.43
Mercaderías	120,268.02
Tributos y Aport al Sist de Pens. y de Salud por Pagar	98,307.00
	<b>370,217.04</b>
<b>NO CORRIENTE</b>	
Inmueble Maquinaria y Equipo	19,815.00
(-) Depreciac, y Amortiz. Acumulada	3,519.03
	<b>16,295.97</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>386,513.01</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>CORRIENTE</b>	
Sobregiro Bancario	0.00
Tributos y Aport al Sist de Pens. y de Salud por Pagar	3,881.76
Remuneraciones por pagar	285.85
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	1,486.50
Anticipos a proveedores	0.00
Cuentas por Pagar Comerciales - Relacionadas	304,082.15
Reclamaciones de Terceros	1,024.76
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	52,000.00
Otras cuentas por pagar diversas (Gastos)	122.00
Préstamos Asociados - Industrias Campiña SAC	6,000.00
<b>NO CORRIENTE</b>	
Cuentas por Pagar Diversas - Largo Plazo	0.00
	<b>0.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital	60,000.00
Resultados Acumulados	13,776.59
Resultados del Ejercicio	<b>-56,146.60</b>
	<b>17,629.99</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>386,513.01</b>

**MARKET CAMPIÑA S.A.C.**  
**BALANCE GENERAL AL 31/12/2019**  
**(Expresado en Miles de Soles)**

<b>ACTIVO</b>	<b>S/.</b>
<b>CORRIENTE</b>	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	200,209.79
Adelanto de Remuneraciones	127.80
Entregas a Rendir Cuenta	0.00
Seguros Pagados por Adelantado	304.43
Mercaderías	183,368.02
Tributos y Aport al Sist de Pens. y de Salud por Pagar	98,307.00
	<b>482,317.04</b>
<b>NO CORRIENTE</b>	
Inmueble Maquinaria y Equipo	19,815.00
(-) Depreciac, y Amortiz. Acumulada	3,519.03
	<b>16,295.97</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>498,613.01</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>CORRIENTE</b>	
Sobregiro Bancario	0.00
Tributos y Aport al Sist de Pens. y de Salud por Pagar	3,881.56
Remuneraciones por pagar	285.76
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	53,486.50
Anticipos a proveedores	0.00
Cuentas por Pagar Comerciales - Relacionadas	284,082.15
Reclamaciones de Terceros	1,024.76
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	32,000.00
Otras cuentas por pagar diversas (Gastos)	122.00
Préstamos Asociados - Industrias Campiña SAC	6,000.00
<b>NO CORRIENTE</b>	
Cuentas por Pagar Diversas - Largo Plazo	0.00
	<b>0.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital	60,000.00
Resultados Acumulados	21,341.59
Resultados del Ejercicio	<b>36,388.69</b>
	<b>117,730.28</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>498,613.01</b>

Estado de resultados 2020

**MARKET CAMPIÑA S.A.C.**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**  
**AL 31/12/2020**

( Expresado en Miles de Soles )

	S/.	%
Ventas	5,579,969.28	
(-) Costo de Ventas	5,260,713.29	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>319,255.99</b>	100.00%
(-) Gastos de Administración	151,435.46	47.43%
(-) Gastos de Ventas	227,153.13	71.15%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>-59,332.60</b>	
(-) Gastos Financieros	696.81	0.22%
(+) Otros Ingresos de Gestión	3.99	0.00%
(+) Ingresos Subsidios Gubernamentales	3,837.87	1.20%
(+) Ingresos Financieros	40.95	0.01%
<b>Result. de explotación Antes de Impuestos</b>	<b>-56,146.60</b>	
(-) Impuesto a la Renta (Diciembre-2020)		0.00%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-56,146.60</b>	-17.59%

jueves, 31 de Diciembre de 2020

Estado de resultados 2019

**MARKET CAMPIÑA S.A.C.**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**  
**AL 31/12/2019**

( Expresado en Miles de Soles )

	S/.	%
Ventas	5,779,569.28	
(-) Costo de Ventas	5,335,678.00	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>443,891.28</b>	100.00%
(-) Gastos de Administración	181,435.46	56.83%
(-) Gastos de Ventas	200,153.13	62.69%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>62,302.69</b>	
(-) Gastos Financieros	33,696.81	10.55%
(+) Otros Ingresos de Gestion	3.99	0.00%
(+) Ingresos Subsidios Gubernamentales	6,837.87	2.14%
(+) Ingresos Financieros	940.95	0.29%
<b>Result. de explotación Antes de Impuestos</b>	<b>36,388.69</b>	
(-) Impuesto a la Renta (Diciembre-2019)		0.00%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>36,388.69</b>	11.40%

## RESOLUCIÓN N°0120-2020-UCV-VA-P22-F03/CCP

Tarapoto, 12 de Diciembre del 2020

**VISTA:** El documento presentado por el Coordinador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo - Filial Tarapoto, en donde manifiesta que el Bachiller **VELA VALDEZ IVETH YORKA** y el Bachiller **ZABALETA PEÑA NADIA** quienes cumplen con los requisitos necesarios para sustentar su tesis: **"GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INCIDENCIA EN EL RENDIMIENTO ECONÓMICO DE LA EMPRESA MARKET CAMPIÑA SAC DE TARAPOTO, 2020"** para optar el título de Contador Público.

**CONSIDERANDO:**

Que, según la reglamentación establecida para el otorgamiento del título de Contador Público, al bachiller luego de haber presentado su proyecto de tesis y de ser revisado por el asesor correspondiente y habiendo cumplido con todas las disposiciones requeridas para el presente caso.

Que el documento presentado por el Coordinador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo - Filial Tarapoto precisa que el Bachiller **VELA VALDEZ IVETH YORKA** y el Bachiller **ZABALETA PEÑA NADIA**, han cumplido con todos los requisitos necesarios para sustentar su tesis.

**SE RESUELVE:**

**1° NOMBRAR** el Jurado Evaluador de la Sustentación de Tesis titulada **"GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INCIDENCIA EN EL RENDIMIENTO ECONÓMICO DE LA EMPRESA MARKET CAMPIÑA SAC DE TARAPOTO, 2020"** Presentado por el Bachiller **VELA VALDEZ IVETH YORKA** y el Bachiller **ZABALETA PEÑA NADIA**, el mismo que estará conformado por los docentes:

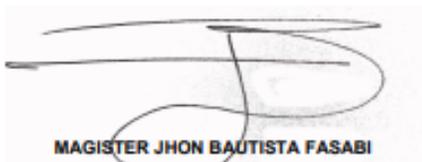
- **MBA. BAUTISTA FASABI JHON** (Presidente)
- **Mg. BERNALES VASQUEZ, RENAN** (Secretario)
- **Dr. AVELINO SEBASTIÁN VILLAFUERTE DE LA CRUZ** (Vocal)

**2° SEÑALAR** como fecha de sustentación el día **Sábado 12 de Diciembre de 2020**, en la Universidad César Vallejo.

**3° EMITIR** el Jurado Evaluador su informe al Coordinador de la Escuela Profesional con los resultados respectivos.

**4° COMUNICAR** al Coordinador, luego de la presentación del informe, a la Gerencia de Gestión del Talento Humano; a fin de que efectúen el pago correspondiente a los miembros del Jurado Evaluador.

Regístrese, comuníquese y archívese.



MAGISTER JHON BAUTISTA FASABI  
COORDINADOR EP  
Universidad César Vallejo - TARAPOTO





**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Gestión logística y su incidencia en el rendimiento económico de la  
empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020**

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

**AUTORAS:**

Vela Valdez, Iveth Yorka (ORCID: 0000-0002-6880-1432)

Zabaleta Peña, Nadia (ORCID: 0000-0001-7214-1038)

**ASESOR:**

Dr. Villafuerte De La Cruz, Avelino Sebastián (ORCID: 0000-0002-9447-8683)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**TARAPOTO – PERÚ**

**2021**

## I. INTRODUCCIÓN

La coyuntura actual, ha permitido demostrar o desnudar las deficiencias presentadas en las diferentes actividades logísticas, puesto que la falta de métodos o procesos adecuados ha conllevado a la pérdida de las materias primas y al deterioro del estado físico de los productos. Se sabe que uno de los sectores con mayor incidencia del Covid-19, fue el sector agropecuario, por cuanto la demanda de sus productos proviene del extranjero, sobre todo del continente asiático, asimismo para la transformación de la materia prima, es importante contar con una gama de equipos modernos y tecnológicos, que en su mayoría provienen del continente mencionado, según la investigación de Covas et al. (2017), la gestión logística se encarga primordialmente del almacenaje y la distribución eficiente de los productos al consumidor o cliente, para ello, es importante que las empresas busquen reducir los costos asociados a la logística y el transporte.

Sin embargo, Duque (2016), opina que el 55% de las empresas avícolas, desarrollan sus actividades de almacenamiento y distribución de manera empírica, como es el caso de las empresas en Colombia, donde la Municipalidad de Apartado, aseguró que el 33% escasean de guías, métodos o estudios relacionados con los procesos logísticos y de distribución, el 41% no cuentan con un sistema, coadyuvando al incremento de los costos logísticos, en su mayoría a la pérdida física de los productos durante el transporte, desprestigiando así la calidad de los productos y la competitividad de las empresas.

En el Perú, Ministerio de Agricultura y Riego (2018) asegura que el sector avícola, se caracteriza por estar en constante desarrollo y crecimiento, visto que se registró 1.56 millones de toneladas métricas durante el 2017, alrededor de 3% adicional al 2016 y se calculó un crecimiento del 4% para el 2018. En cuanto, Crespo (2018), alude que las empresas avícolas proporcionan un desarrollo significativo, sin embargo, éstas no logran identificar con claridad las diferentes actividades que influyen en la gestión logística, es por ello, que el 46% caen en deficiencias como el aprovisionamiento en la programación de las compras, la incorrecta planificación de

las necesidades, a ello se adiciona la falta de un sistema de control, lo que origina que los procedimientos se efectúen de manera deficiente, poniendo en riesgo el rendimiento económico de las empresas.

Las empresas avícolas de la localidad de Tarapoto, no son ajenas a las deficiencias mencionadas, entre las empresas con mayor reconocimiento son: Don Pollo San Martín; Grupo Las Brisas S.A.C; Centro de Faenamiento Galli Pollo E.I.R.L.; Agropecuaria Cajamarca E.I.R.L.; Agropecuaria San Pablo; Don Pollo La Libertad S.A.C; Productora Avícola Santa Ángela E.I.R.L.; Agropecuaria Santa María S.A.C. La investigación se centra en la empresa Market Campiña SAC, con Ruc: 20602663290, ubicado en la carretera Marginal Norte Km. 3 – Morales, cuya actividad es la producción y comercialización de pollos, y se encuentra representado por Bustamante Llamo Candelaria, quien dio inicio sus actividades en el 2018, donde la empresa obtuvo como volumen de ventas S/ 721,352.00 y en compras S/ 459,226.00, los productos con mayor rotación son los huevos (50%), pollos enteros (25%) y pollos despresados (25%). Tras la estimación de los lineamientos sobre los procesos logísticos impartidos por la gerencia, así como la revisión de los informes que avalan las operaciones, y entrevistas efectuadas a la gerencia y colaboradores de la empresa, se percibieron hechos incorrectos que se muestran a continuación:

En cuanto a las actividades de compra, es importante dar a conocer la descoordinación entre las áreas de producción y gerencia. El proceso de compra inicia con la evaluación y estimación de las necesidades, las mismas que son pronunciadas bajo un informe, elaborado por el área de producción, siendo esta transferida a gerencia, a la espera que dicha respuesta sea inmediata, sin embargo, las respuestas se efectúan después de 3 o 5 días, dejando desabastecido de materia prima a dicha área. Asimismo, la falta de lineamientos y políticas para la determinación de proveedores ha originado devoluciones y pérdidas de las materias primas. En enero del 2019, la empresa ha solicitado materias primas para alimentos de pre inicio, inicio, crecimiento y acabado, sin embargo, al ser recepcionado, se evidenciaba la mala calidad de los productos.

En cuanto a las actividades de almacenamiento, la empresa no cuenta con un lugar adecuado, visto que las materias primas recepcionadas son derivadas al área de producción para la elaboración de los diferentes productos, que son distribuidos a los diferentes puntos de venta, es por ello, que no se ha diseñado un almacén seguro, hecho que ha provocado pérdidas significativas, visto que los productos sufren continuamente daños. En cuanto a la verificación de la documentación, se ha percibido que la información que consignan los documentos emitidos por los proveedores, presenta inconsistencias con respecto a la cantidad y detalle de los productos. Asimismo, la información que reporta el proveedor se realiza de manera genérica, hecho que tiene la particularidad de ocasionar confusión al momento del almacenamiento.

Referente a las actividades de procesamiento del pedido, se percibió que existe confusiones con las órdenes y los productos vendidos, la falta de un control correcto ha permitido que exista incongruencias en los reportes de ventas e inventario, es decir se ha distribuido adicionales de pollos y huevos. En el transporte de los productos, se observó que la empresa no cuenta con un medio de transporte propio, ya que la empresa es parte del Grupo Campiña, donde las diferentes empresas que lo integran, emplean dicho transporte. Asimismo, la celeridad con que son transportados los productos originó la merma de los mismos. En cuanto al rendimiento económico de la empresa, la inadecuada gestión logística originó que los índices no sean los esperados, es decir en el 2019 se proyectó en base a las ventas, una utilidad de S/ 584,512.00 aproximadamente, sin embargo, solo se obtuvo S/ 501,251.00.

En el marco de la realidad problemática brevemente descrita, se formuló como problema general: ¿De qué manera la gestión logística incide en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?, seguidamente se plantearon los problemas específicos: ¿Cómo es el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?; ¿Cuáles son las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto,

2020?, y ¿Cuáles son los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?.

Consecuentemente, la investigación se justifica, en un aspecto de conveniencia, porque permitió al investigador acrecentar sus conocimientos en relación de las variables, asimismo es de interés conocer si las estrategias y procesos logísticos son efectivos para desarrollarlos en las diferentes áreas de la empresa. Ahora bien, de acuerdo al análisis de la relevancia social, surge la necesidad de demostrar a los responsables y personas interesadas los procesos efectivos y que éstos se encuentren acordes a las necesidades de la empresa, con la finalidad de adoptar decisiones adecuadas y contribuir al éxito de las operaciones, para ello se mostró información válida, confiable y oportuna de datos. Desde la perspectiva de valor teórico, el análisis y evaluación de los procesos logísticos es esencial, al igual que el rendimiento económico, es por ello que se abordó teorías con sus respectivos autores que revelan el comportamiento de las variables en estudio (características, definiciones, ventajas, procesos, ratios y etc.).

En tanto, desde una implicancia práctica, uno de los propósitos de la investigación es ayudar a mejorar la gestión de la logística en la búsqueda de alternativas para alcanzar mejores índices de rendimiento económico, es por ello que se proporcionó información relevante, mejores prácticas de logística, que permitieron la consecución de las metas y objetivos para alcanzar competitividad en el mercado. Finalmente, desde una connotación de utilidad metodológica, el desarrollo del diseño, tipo, al igual que las técnicas e instrumentos podrán ser aplicados a otros estudios donde la realidad está presente, o caso contrario donde se pretenda hacer un diagnóstico de manera sensata, además de que los resultados contribuirán en gran medida al componente bibliométrico de las variables analizadas.

El objetivo que orienta la investigación de manera general fue: Determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020. Los objetivos específicos: Describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto,

2020; identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020, y conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

La hipótesis que da respuesta al problema general, expresa: La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

A continuación, se presentan las investigaciones que amparan el estudio, las mismas que fueron realizadas con anterioridad, y se encuentran directamente relacionadas con el estudio. Desde un contexto internacional, Ortiz et al. (2018) en su investigación titulada *Desempeño logístico y rentabilidad económica, Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (Artículo científico) Universidad de Habana. Cuba. El objetivo fue fundamentar teóricamente la relación entre el desempeño logístico y la rentabilidad en las organizaciones. El tipo de estudio fue histórico, método descriptivo, la población y muestra fueron los instrumentos financieros, se aplicó la técnica de fichaje, como instrumento la ficha técnica. Concluyeron que la administración logística es deficiente, y constituye un limitante en el crecimiento del rendimiento económico, interrumpiendo la circulación continua del efectivo, y de las operaciones, por cuanto no se cuenta con dinero para adquirir nuevos productos o diversificar los productos descendiendo así el beneficio económico de la empresa ya que existen altos costos logísticos. Dichos actos limitan la rentabilidad económica de la empresa, es por ello que se expresa que existe relación significativa y positiva entre el estado de la logística y la rentabilidad económica de las empresas evaluadas.

En cuanto, Gonzales et al. (2018), en su artículo denominado *Procesos de negocio de la cadena de suministros avícolas*. (Artículo científico). Universidad Zulia. Venezuela. El objetivo principal fue evaluar los procesos logísticos, de compra e inventario. El tipo de investigación es analítica, diseño no experimental, la población y muestra fueron 4 empresas avícolas de Venezuela, la técnica fue la entrevista y el instrumento una guía de entrevista. Concluyeron que las actividades de logística se efectúan de manera íntegra y efectiva, lo cual ha permitido que el sector avícola sea permanente en el mercado, a pesar de los problemas que presenta el país. Además, existe una buena coordinación entre los propietarios, clientes y proveedores. En cuanto al flujo de producción y logística, en su mayoría se cumplen las pautas y reglas, contribuyendo en la elaboración de nuevos productos y en el desarrollo propio de los mismos.

Por otro lado, Covas et al. (2017) en su artículo denominado *Mejora de procesos logísticos en la comercializadora Agropecuaria Cienfuegos*. (Artículo científico). Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría. Habana. Cuba. El objetivo es evaluar los procesos logísticos. Se empleó un método analítico. La muestra fueron documentos logísticos, se empleó la técnica de análisis, el instrumento es la guía de análisis. Llegaron a concluir que: se efectúa una inadecuada funcionalidad de la cadena logística trayendo como consecuencia insatisfacciones en los consumidores en cuanto a las cantidades y la calidad de los productos. Correspondiente a la disponibilidad del transporte, existe una demanda significativa, esto permite a las empresas prever y contratar equipos de transporte, generando disminución del gasto de combustible en un 2.53%, lo que representa una disminución en los costos de transporte en un 56.66%. La planificación de las necesidades y preferencias son estimadas de manera deficiente, visto que no se cuenta con un registro oportuno para ejecutar tal análisis.

Finalmente, Caro (2016) en su artículo denominado *El modelo logístico mixto para predecir crisis financiera en empresas argentinas y chilenas*. (Artículo científico). Universidad de Costa Rica. Costa Rica. Tuvo como objetivo identificar malas acciones logísticas. Se empleó un método descriptivo, el análisis como técnica y ficha de análisis como instrumento. Concluyó que la estructura logística carece de organización y planificación, los flujogramas empleados por las empresas no se adecuan a las necesidades o procesos de las empresas, es por ello que existe un declive en las arcas financieras, limitando el ingreso continuo de las ventas, generando el desabastecimiento en las áreas de producción y logística y provocando la elaboración de productos que no contribuyen en el rendimiento económico de las empresas.

Desde un contexto nacional, Ruiz (2016), en su investigación *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa embotelladora La Selva S.A., periodo 2011-2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Iquitos. Perú. El objetivo principal fue establecer la influencia de la gestión logística en la rentabilidad, cuyo tipo de investigación fue aplicada, con diseño no

experimental, la población y la muestra fueron los registros en libros de la gestión logística, costos, utilidades y etc., las técnicas fueron entrevista y análisis documental, los instrumentos una guía de entrevista y guía de análisis documental. Llegó a concluir que los costos logísticos no influyen en las ventas y rentabilidad de la empresa, asimismo, que el stock existente en los almacenes no es congruente con los registrados en los libros, además carecen de políticas y normativas de control, por lo cual se ha diseñado un flujograma que mejoró en un 46% los procesos logísticos de la empresa, lo que ha permitido que la rentabilidad en los periodos evaluados muestre índices altos, de acuerdo a lo esperado por los accionistas.

En tanto, Gallo & Rojas (2018), en su investigación *La gestión logística asociada a la rentabilidad en la Granja Avícola Santos S.A.C, en los periodos 2016-2017, en la ciudad de San Pedro de Lloc.* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Chepén. Perú. El objetivo fue establecer la asociación de la gestión logística con la rentabilidad. El tipo fue básico, diseño cuantitativo, la población y la muestra estuvo conformada por los estados financieros, compras, ventas y flujo de efectivo. Las técnicas fueron la entrevista y análisis, y los instrumentos la guía de entrevista y la guía de análisis. Llegaron a concluir: que la gestión logística influye en la rentabilidad, puesto que, al presentar una eficiente gestión en las compras, inventarios, almacenamiento y transporte, ha mejorado el margen de utilidad, el desarrollo de los activos y sobre todo la rentabilidad operativa, y de patrimonio. Es importante mencionar que al realizar comparaciones con los procesos anteriores se ha tenido avances en relación a las compras, proveedores, almacén y en la administración de los inventarios.

Por lo que refiere, Leiva & Marín (2016) en su investigación *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa productora de hortalizas y legumbres Flores Andinas S.R.L en los periodos 2014-2015 en la ciudad de Cajamarca.* (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca. Perú. El objetivo fue determinar la influencia de la gestión logística en la rentabilidad. El tipo de investigación fue cuantitativo, el diseño no experimental, la población y muestra fueron los estados de ganancia y pérdida, balance general,

flujo de efectivo. Concluyeron que la gestión logística influye directamente en la rentabilidad, puesto que se determinó que la empresa emplea una adecuada gestión de abastecimiento, inventario, almacenamiento y servicio al cliente, en cuanto a la rentabilidad financiera no se efectúa una adecuada planificación en lo concerniente a las actividades de abastecimiento, puesto que la adquisición de los productos es tardía, dejando al área de ventas sin producto para la comercialización. Es importante señalar que la empresa no cuenta con un espacio adecuado para el almacenamiento de los productos, limitando así el crecimiento de las ventas y calidad efectiva de los productos.

Finalmente, Díaz (2016) en su investigación *Planeamiento empresarial y su efecto en la situación económica y financiera de las empresas Avícolas de la Región La Libertad, en el año 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Perú. El objetivo general fue determinar el efecto del planeamiento empresarial en la situación económica y financiera. El tipo de investigación es correlacional, el diseño no experimental, la población y la muestra fueron los registros de ingresos, gastos, e inversión. Las técnicas usadas fueron la entrevista y el análisis, como instrumentos la guía de entrevista y la guía de análisis. Concluyó que el planeamiento tiene un efecto positivo en la situación económica y financiera, cuyos indicadores son S/ 873,989.00, para Van 32% y para TIR de 7%. En cuanto a las deficiencias más resaltantes es la escasa provisión de los productos al área de ventas, perdiendo la calidad y competitividad ante las empresas y generando insatisfacción en los clientes. Por otro lado, el transporte no soporta la gama de productos que se distribuyen, originando retrasos, altos gastos de mantenimiento y reparación.

Desde un contexto local, Baca & Torres (2019), en su investigación *La gestión logística y su incidencia en la satisfacción del cliente interno de la empresa Villa Bellavista S.A.C., ciudad de Tarapoto, año 2017*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tuvo como objetivo determinar la incidencia de la gestión logística en la satisfacción del cliente interno. Como tipo de estudio aplicada, la población y la muestra fueron 100 clientes internos, se utilizó como

técnica la entrevista y como instrumento la guía de entrevista. Concluyeron que la gestión logística es regular en un 61% y eficiente en un 34%, estos resultados se deben a que existen reclamos frecuentes por parte de los clientes, porque los choferes no controlan la velocidad en el traslado de los productos, originando las mermas de los mismos, y que el cliente no se sienta satisfecho de la calidad de los productos. En cuanto al nivel de la satisfacción de los clientes internos, es regular en un 45%, esto se debe a que en la distribución de los productos existen faltantes y confusiones, generando la devolución de los mismos.

Además, Agreda (2015), en su investigación *Gestión logística y rentabilidad de la empresa Acero Comercial S.R.L ciudad Tarapoto, 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto. El objetivo general fue analizar las variables y establecer la incidencia de las mismas. El tipo de investigación fue descriptivo, diseño no experimental, la población fueron los trabajadores de la empresa, como muestra 23 trabajadores de logística. La técnica fue la entrevista y como instrumento la guía de entrevista. Concluyó que existen deficiencias significativas en los procesos de gestión logística, como plazos tardíos en las compras de los productos, además existen devoluciones constantes porque los productos no cumplen con las características solicitadas, en cuanto al almacenamiento, los productos pierden su calidad de manera continua porque el almacén de los fierros es al aire libre, además en el transporte de los productos, no se efectúa un control de los pedidos y existen confusiones, teniendo como efectos negativos en el rendimiento económico de la empresa.

En tanto, Cárdenas & Ramírez (2018), en su investigación *Implicancia del control interno en el área de abastecimiento para el desembolso económico a proveedores de la dirección regional de transportes y comunicaciones - San Martín, periodo 2016*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tuvo como objetivo general determinar la implicancia del control interno en el área de abastecimiento para el desembolso económico. El tipo de investigación fue aplicada, diseño no experimental, la población y muestra fueron 51 trabajadores de abastecimiento, las técnicas fueron la observación, análisis de información y fichaje,

como instrumentos se ha empleado la lista de cotejo, ficha de análisis y fichas bibliográficas. Concluyeron: que se acepta la hipótesis que señala que las implicancias del control interno en el área de abastecimiento son inmediatas, puesto que los procesos no son efectuados correctamente teniendo en consideración las bases y actos, y solo se aplican en un estado regular, generando ciertos retrasos respecto al pago de los proveedores, los cuales se muestran insatisfechos por tal suceso. En cuanto a la dimensión ambiente de control, no se aplican prácticas y políticas de la institución ya que estas no se cumplen, y no se efectúa un eficiente proceso de inducción.

Finalmente, Arévalo & Valdez (2019), en su investigación *La gestión logística y su relación en el nivel de abastecimiento de la empresa Ferro Hogar S.A.C, ciudad de Tarapoto, año 2018*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Presentó como objetivo determinar la relación entre las variables, el tipo de estudio fue básica, diseño no experimental, la población y muestra fueron 606 clientes, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Concluyeron que existe relación positiva y significativa entre las variables, y la gestión es regular, visto que la empresa realiza sus despachos de manera adecuada, sin embargo, no cuenta con un sistema de control adecuado, se percibe una mala coordinación entre el almacén con el área de ventas, ya que no coincide lo registrado en almacén. Por otro lado, se presenta buena relación personal entre la empresa y proveedores.

Seguidamente se expone la fundamentación teórica de la variable “Gestión logística”, Pereira & Rodríguez (2016) definen que la logística es una actividad interdisciplinaria o proceso estratégico para el consumidor, que integra a las diferentes áreas o departamentos de una empresa, cuya finalidad principal es incrementar las ventajas competitivas y los beneficios, buscando ofrecer mayor celeridad de respuesta al mercado, satisfaciendo significativamente al cliente en las actividades que efectúa la empresa. Al Respecto Escudero (2019), sostiene que la gestión logística es una actividad, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles diversificación de productos avícolas en el momento, lugar y cantidad que requiere, las mismas que deben

realizarse en el tiempo oportuno, e incluye ciertas actividades que deben ejecutarse a lo largo de la cadena de suministro para cumplir con las metas deseadas; entre ellas están: compras, gestión de inventarios, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte. Asimismo, Silviers (2018) sostiene que la logística empleada por las empresas debe garantizar la dirección de los flujos, de productos, de información y temas financieros, desde las actividades iniciales hasta los destinos finales. Estas actividades deben realizarse de manera racional y sistematizada, a fin de proporcionar a los clientes productos de calidad y cantidad exigida, conservando el medio ambiente. Finalmente, Nunes et al. (2015), mencionan que la administración de la logística son procesos encaminados a la organización, implementación, administración de flujogramas y almacenamiento de los productos y materias avícolas. Adicional a ello, gestiona toda la información correspondiente a dichos procesos, desde la recepción hasta su consumo, con el objetivo de satisfacer a los clientes.

En cuanto a las funciones de la gestión logística, Orjuela et al. (2017) señala que la logística integra una serie de procesos y etapas que actúan en cadena y dependen en parte de la naturaleza del producto y de la actividad de las empresas. Para lograr que los productos presenten una calidad apropiada al momento de su entrega, se emplean las siguientes vías o funciones: a) Canales de compra: hace referencia a las actividades óptimas y coordinadas efectuadas por el responsable, para llevarlos o dirigir los productos hasta el almacén, para ello se debe aplicar lineamientos, métodos y técnicas para extraer o comprar las materias primas, b) Canales de entrega: Después del almacenamiento, el responsable tiene como función revisar o monitorear los productos a distribuir, que cumplan con la cantidad y calidad solicitada por el cliente, evitando de esa manera devoluciones o confusiones. Sin embargo, Domingos et al. (2015) infieren que las funciones principales son: planificar y monitorear la distribución de los productos, establecer y limitar la cobertura, establecer registros que limiten los retrasos, abastecer en tiempos menores, con bajos costos, minimizar los tiempos de almacenamiento,

obtener rotación continua de los productos y emplear las tecnologías necesarias para lograr una mejor coordinación de los procesos.

En cuanto a los elementos de la gestión logística, Alves et al. (2015) fundamentan que la logística, se encuentra relacionada con la gestión eficaz de productos avícolas, puesto que su función afecta directamente al rendimiento de las diferentes áreas de las empresas. La logística al determinarse como un sistema, emplea los siguientes elementos: a) Logística de abastecimiento: este elemento integra actividades de adquisición, recepción, almacenamiento, evaluación de registros y seguimiento de los proveedores, que son necesarios para evitar el desabastecimiento de las áreas y por ende no limitar el crecimiento de las ventas, b) Logística de planta: este elemento integra aquellas funciones que mantienen activas a las plantas de producción, entre ellas son los gastos de mantenimiento y seguimiento de los servicios como luz y agua, combustible, estos elementos tienen como fin principal resguardar el medio ambiente, y por último tenemos c) Logística de distribución, que según Portela et al. (2016) es aquel elemento que integra aquellas actividades de expedición y el traslado de los productos terminados a los diferentes puntos de venta, diseñando un anexo entre las funciones de producción y venta.

En lo que se refiere a los objetivos de la gestión logística, Gómez et al. (2015) agregan que la coordinación de las actividades logísticas, están encaminadas al cumplimiento de las metas empresariales, es por ello que debe existir un seguimiento continuo de los objetivos logísticos para lograr los mismos, entre ellos tenemos: diseñar acciones de mejora en las áreas operativas, evaluar el nivel de competitividad de la empresa, satisfacer los intereses de los clientes, reducir el tiempo de transporte, minimizar los gastos logísticos, maximizar la eficiencia operativa, efectuar comparaciones con otras empresas. En cuanto, Faborode (2019) asegura que la evaluación principal es permitir que los planes determinados se cumplan en su totalidad, la misma que busca satisfacer las necesidades de los clientes, que buscan obtener los productos en el menor tiempo posible y que estos sean de calidad, esto permitirá, mayor fidelización y posicionamiento en el mercado.

Para la evaluación de la variable gestión logística, se ha determinado la teoría que se acerca a la realidad de la empresa, es por ello que se ha considerado a Escudero (2019), que proporciona las siguientes dimensiones: a) Actividades de compra: Según Escudero (2019), es un proceso que está dirigido a la reducción de gastos, y a la ejecución de las relaciones entre los compradores y los vendedores para mantener disponible la materia prima en los almacenes, para su cumplimiento es necesaria la habilitación de normativas y lineamientos para resguardar la producción de la empresa. Entre las actividades a efectuar son: i) Seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos: En esta actividad es importante que el responsable efectúe un seguimiento de los productos a recepcionar, que estos productos no presenten fallas, que estén conforme a las características solicitadas, y que cumplen con la cantidad requerida; ii) Cumplimiento de los proveedores: hace referencia al cumplimiento de lineamientos y normas pactadas entre la empresa y el proveedor, y el incumplimiento debe llevar a una sanción que limite los desacuerdos y iii) Calidad en las entregas: consiste en evaluar el grado de eficiencia en las entregas de los productos de los proveedores. En esta actividad el responsable debe limitar los retrasos en las entregas de los pedidos y las equivocaciones en cuanto a las características de los productos.

Como segunda dimensión tenemos el b) Almacenamiento: según Escudero (2019), esta actividad nace de la necesidad de mantener las existencias, la función principal es conservar las existencias con el fin de cumplir con los requerimientos del cliente, para ello es importante emplear un almacén cuyas características permitan mantener los productos. Como indicadores se considera lo siguiente: i) Ubicación de los productos o materias primas: hace referencia al lugar donde deben estar ubicadas las materias primas o productos terminados, los mismos que deben ser ubicados según línea de producción y con la codificación pertinente, que facilite la elaboración y distribución de los distintos productos. ii) Seguimiento de los productos y materias primas: consiste en el monitoreo continuo de los productos o materias, a fin de evitar el deterioro o vencimiento de los mismos, o que estos sufran extravíos. Y iii) Actualización: consiste en la actualización constante de las materias

o productos, según registra el sistema o documentos, esto a fin de evitar el desabastecimiento de los productos en el área de ventas o imposibilite la acción de una venta.

Como tercera dimensión tenemos el c) Procesamiento de pedidos, según Escudero (2019), esta actividad consiste en transmitir los pedidos, el requerimiento de los clientes, es decir; implica administrar los requerimientos del cliente con la finalidad de satisfacer sus necesidades, para ello es importante coordinar con el área de producción y ventas, a fin de posibilitar las ventas de los productos. Los indicadores son: i) Recepción inicial del pedido: en esta actividad el representante da a conocer la venta a realizarse, con la presentación de un debido documento, donde se visualice la cantidad, fecha de entrega, características del producto y este debe estar debidamente firmado y aprobado; ii) La entrega al área de ventas: cuando se ha recepcionado la orden de pedido, el área de ventas procede a preparar el pedido cumpliendo con las características de la orden. iii) Facturación y cobranza; tras la preparación del producto se procede a enviarlo al área que transportará el producto, para ello es importante constatar la cobranza del producto a través de la factura, la misma que será entregada al cliente.

Como última dimensión, se tiene el d) Transporte: según Escudero (2019), esta actividad es importante en cualquier empresa para trasladar el producto, para ello es importante coordinar con el cliente para la recepción del producto y evitar devoluciones, retrasos y disgustos. En ellos se evalúa la i) Disponibilidad el equipo, la empresa debe contar con una cantidad y diversidad de equipos de transporte, para facilitar la entrega de los mismos, y por ende satisfacer las necesidades del cliente, ii) Rapidez del servicio: el traslado del producto debe entregarse en el tiempo oportuno, en coordinación con el cliente, y iii) Eficiencia del servicio: durante el transporte es necesario que se resguarde y conserve la calidad del producto, para así evitar pérdidas y devoluciones de los mismos.

Por consiguiente, se detalla la fundamentación teórica del “Rendimiento económico” García (2015), es el grado de eficacia operativa de los recursos que posee la empresa (bienes y derechos que integran el patrimonio de la empresa) o

todos los recursos comprometidos en la empresa, desairando de la procedencia de estos recursos (obligaciones y deudas a largo plazo). Asimismo, Ramírez et al. (2018) señalan que el rendimiento económico hace mención al resultado esperado por cada unidad efectuada por las actividades económicas, que tiene como finalidad mantener la fuente generadora, a través de los diferentes pasivos en cumplimiento a las obligaciones contraídas por la empresa. Por su parte, López et al. (2014) señala que son indicadores que reflejan o desnudan la gestión económica de la organización. Niansheng et al. (2021) estos indicadores son utilizados para una estimación del cumplimiento de los objetivos, así también la identificación de limitantes, según análisis de cuentas. Finalmente, Leonidovich (2017) alude que es el rendimiento o beneficio adquirido en una inversión o en relación a los recursos disponibles, es decir es el vínculo de los recursos existentes y el resultado que posteriormente se obtiene.

En cuanto al análisis del rendimiento económico por niveles, Asencio (2017) menciona que las formas de entender los conceptos de resultado e inversión establecerá un índice, que se puede evaluar en niveles, como el nivel de rentabilidad económica o del activo, la misma que evalúa la capacidad económica de la empresa, sin tener en consideración los gastos o derechos que permitieron el surgimiento de la fuente generadora, es decir sólo se determinará el nivel de lo que posee actualmente la empresa. En cuanto, Cantero & Leyva (2017), presentan a la rentabilidad financiera como la evaluación de resultados generados de los intereses, y fondos propios de la empresa, el seguimiento de dichos intereses es necesario con la finalidad de prever recursos a la empresa. Vukasović et al. (2020) sostiene que puede desarrollarse por indicadores porcentuales evaluados de manera vertical y horizontal. Sin embargo, Zawada et al. (2014) indica que la reunión de los documentos de gestión contrastados con los registros contables puede dar un resultado veraz del desarrollo económico, así también Shabani et al. (2021) revela que los indicadores de desempeño juntamente con el cumplimiento de las actividades muestran claramente un análisis detallado y Huaraz & Andrade (2021)

manifiestan que es importante que los análisis se desarrollen habitualmente, para detectar los errores o riesgos financieros.

Para la evaluación del rendimiento económico, se ha empleado ratios de rentabilidad económica y financiera, considerando la teoría de García (2015), quien señala que el rendimiento económico es la rentabilidad de la empresa, a partir de dos tipos, económica y financiera, y su conocimiento se origina de la aplicación de los ratios y el análisis de los mismos: a) Capacidad económica: Estos beneficios son estimados en un determinado periodo, del desempeño de las inversiones que posee la empresa, independientemente de la financiación de los mismos. Estas constituyen un factor elemental para juzgar la eficacia de la administración empresarial, por cuanto determina el nivel de rentabilidad que posee la empresa.

Para su evaluación se aplican las siguientes ratios: i) Beneficio neto sobre activo total: El presente índice evidencia el procedimiento de la empresa, para generar ingresos empleando el total de las inversiones (activos corrientes y no corrientes). Este ratio se obtiene dividiendo las ganancias netas entre las inversiones de la empresa. Es importante mencionar que, para determinar los ingresos, se debe separar los originados por ventas y por fuentes bancarias, es decir intereses, cuya fórmula es la siguiente:  $(\text{Utilidad neta}/\text{activo total}) (*100)$ ; ii) Beneficio neto sobre activos fijos: el presente indicador evalúa el rendimiento de la empresa en relación al empleo de los activos fijos que posee la empresa, dicho indicador se estima con la división del beneficio neto entre los activos fijos, cuya fórmula es la siguiente:  $(\text{Utilidad neta}/\text{activos fijos}) (*100)$ ; y por último se tiene el indicador iii) Beneficio del capital social: el presente indicador se estima dividiendo la utilidad neta y el capital social, cuya evaluación es efectuada en función de cada sol invertido por el socio o accionistas. El presente índice, es significativo, puesto que el estudio del capital suele ser poco estudiado, la fórmula empleada es:  $(\text{Utilidad neta}/\text{capital social}) (*100)$ .

Como segunda dimensión tenemos la b) Capacidad financiera: también es estimado por un determinado periodo, la misma que evalúa el rendimiento de los capitales propios, independientemente de la distribución de los resultados, la misma

que se considera como una evaluación directa de los accionistas y propietarios, quienes buscan incrementar sus ganancias: i) Beneficio neto: este indicador muestra los beneficios o entradas originadas de las ventas netas, posterior de haber calculado las participaciones e impuestos o tributos, esta se adquiere con la división de la utilidad neta entre las ventas. Es importante mencionar que la determinación de la utilidad partirá de la deducción eficiente de los gastos e ingresos, y si estos se encuentran registrados de manera correcta, cuya fórmula es:  $(\text{Utilidad neta}/\text{ventas netas}) (*100)$ ; ii) Beneficio operativo: este indicador se adquiere tras deducir los ingresos netos y los gastos operacionales, las mismas que son necesarias en las actividades del negocio, razón además para que la gestión de la empresa se esfuerce para desarrollar un correcto control. Este indicador se obtiene con la división de la utilidad operativa entre las ventas, la fórmula empleada es  $(\text{Utilidad operativa}/\text{ventas netas}) (*100)$ ., iii) Beneficio patrimonial: este indicador es muy importante, puesto que evalúa el rendimiento en relación al patrimonio neto, la misma que se adquiere dividiendo los beneficios netos entre el patrimonio neto. Es importante que el cálculo del total del patrimonio se desarrolle eficientemente, a fin de tener datos exactos, cuya fórmula es  $(\text{Utilidad neta}/\text{patrimonio neto}) (*100)$ . Finalmente, se tiene el indicador, iv) Beneficio bruto: este indicador se obtiene dividiendo el monto de la utilidad bruta entre las ventas totales, cuya fórmula que demuestra el índice es la siguiente  $(\text{Utilidad bruta}/\text{ventas netas})$ .

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

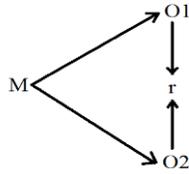
##### **Tipo de investigación**

De acuerdo al estudio realizado, cumple con una investigación de tipo aplicada, según refiere Valderrama (2016) este se centra en la búsqueda de soluciones de los problemas establecidos en un contexto determinado, considerando la utilización de conocimientos necesarios acerca de las variables de estudio, y de varias áreas especializadas, con el propósito de satisfacer las necesidades concretas, proporcionando una solución a las deficiencias encontradas. Ante ello, se establece analizar el comportamiento de las variables consideradas en el estudio, con la finalidad de estudiar las falencias que se ocasionan en el contexto, y brindar recomendaciones para el mejoramiento de las actividades.

##### **Diseño de investigación**

La investigación cumple con un diseño no experimental, transversal y descriptivo correlacional causal. De acuerdo con Valderrama (2016), el diseño no experimental, trata de evaluar o conocer el comportamiento de las variables en el contexto real, y cómo las mismas influyen entre ellas, a fin de brindar una solución para contrarrestar las deficiencias, sin que éstas sean manipuladas, ni controladas.

Asimismo, el autor menciona que una investigación transversal analiza datos de variables recopiladas en un periodo de tiempo, que son determinados de una población o muestra; y por último es descriptivo causal, debido a que se llegó a conocer las costumbres, situaciones y actitudes predominantes de las variables a través de la descripción exacta de las actividades y procesos, determinando de esa manera y buscando explicar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico.



**Donde:**

M = Muestra

O1 = Gestión logística

O2 = Rendimiento económico

r = incidencia

### 3.2. Variables y operacionalización

#### Variable 1: Gestión logística

**Definición conceptual:** Es una actividad, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles diversificación de productos en el momento, lugar y cantidad requeridos, las mismas que deben realizarse en el tiempo oportuno, e incluye ciertas actividades que deben ejecutarse a lo largo de la cadena de suministro para cumplir con las metas deseadas (Escudero, 2019, p.96).

**Definición operacional:** Son actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte. Para su evaluación se aplicará una guía de entrevista y lista de cotejo.

**Indicadores:** La variable gestión logística, fue evaluada con los indicadores correspondientes: seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos, cumplimiento de los proveedores, calidad en las entregas, ubicación de los productos o materias primas, seguimiento de los productos y materias primas, actualización, recepción inicial del pedido, la entrega al área de ventas, facturación y cobranza, disponibilidad del equipo de transporte, rapidez del servicio, eficiencia del servicio.

**Escala de medición:** Nominal

#### Variable 2: Rendimiento económico

**Definición conceptual:** Es el grado de eficacia operativa de los recursos que posee la empresa (bienes y derechos que son parte del patrimonio de la empresa) o todos los recursos comprometidos en la empresa, desairando de la procedencia de estos recursos (obligaciones y deudas a largo plazo) (García, 2015, p.56).

**Definición operacional:** Es la rentabilidad de la empresa, a partir de dos tipos, económica y financiera, y su conocimiento se origina con la aplicación de los ratios y el análisis de los mismos a través de una guía de análisis.

**Indicadores:** La variable rendimiento económico fue evaluada con los indicadores correspondientes: Beneficio neto sobre activo total, beneficio neto sobre activos fijos, beneficio del capital social, beneficio neto, beneficio operativo, beneficio patrimonial y beneficio bruto.

**Escala de medición:** Razón

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

Rodríguez (2016) infiere que la población es un conjunto de elementos que presentan características o cualidades en común, que son estudiados en un contexto determinado. Ante ello, se señala que la población estuvo conformada por todos los trabajadores de la empresa Market Campiña SAC. Paralelo a ello, se consideró los registros y documentos correspondientes al área de logística y documentos contables, entre ellos estados financieros del periodo 2020.

#### **Criterios de inclusión**

Debido a que tienen las características que requiere el elemento de estudio (la muestra) y son parte del área a ser estudiada en la empresa y quienes nos facilitarán la información requerida:

Estado de situación financiera 2020

Estado de resultados

Órdenes de pedido

Órdenes de compra  
Registro de Kardex  
Sistemas de inventario  
Documentos contables  
Jefe de almacén  
Colaboradores del área de almacén  
Gerente general

### **Criterios de exclusión**

Debido a que presentan características que no solicita la muestra y que no tienen relación con el área a ser estudiada:

Secretaria  
Áreas no correspondientes a logística  
Estado de flujo de efectivo  
Estado de cambios en el patrimonio neto  
Documentos administrativos no logísticos

### **Muestra**

Alarcón (2016) menciona que la muestra es una representación significativa de las características de una población, estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global. Para ello, la muestra estuvo constituida por el gerente general, jefe del área de logística, y 03 colaboradores correspondientes al área, así también los registros y documentos correspondientes al área de logística y documentos contables, entre ellos Estados Financieros del periodo 2020.

### **Muestreo**

En la investigación se ha empleado un muestreo **no probabilístico intencional o de conveniencia**, Cantillo & Buitrago (2018) menciona que consiste en un conjunto de reglas, procedimientos y criterios mediante los cuales se selecciona un conjunto de elementos de una población que representan lo que sucede en

toda esa población. En tal sentido en la investigación, sólo se consideró a los autores principales que participan en la gestión logística, en cuanto a las actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos, se conoce que los responsables de efectuar tales actividades son tres (3) colaboradores.

### **Unidad de análisis**

A fin de comprobar la incidencia entre las variables, se analizó documentos concernientes al área de logística y contables (Estados Financieros).

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la investigación son las siguientes:

**Entrevista:** Valderrama (2016), señala que es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas concretas y precisas a las preguntas planteadas sobre el problema propuesto.

**Como instrumento** se utilizó una **guía de entrevista**, que fue aplicado al gerente general, quien respondió y sustentó cada pregunta planteada en el instrumento, permitiendo de esa manera resolver el primer objetivo de la investigación, que es describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020; y también se contó con la ayuda del jefe de área logística y 3 colaboradores del área correspondiente.

**Observación:** Valderrama (2016), señala que es una técnica que tiene como finalidad observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis, permite obtener el mayor número de datos.

**Como instrumento**, se hizo uso de una **lista de cotejo**, que se aplicó en el área de logística y fue controlada por los investigadores. Permitted determinar las deficiencias, falencias, habilidades, comportamientos de la primera variable en el área de estudio, teniendo criterios claros y concretos, evitando de esa manera ambigüedades. Dicho instrumento ayudó al desarrollo del objetivo 2, y se hizo

uso de órdenes de pedido, órdenes de compra, registro de Kardex, sistema logístico, entre otros documentos.

**Análisis documental:** Valderrama (2016), infiere que esta técnica busca describir y representar los documentos de forma unificada-sistematizada para facilitar su comprensión, comprendiendo el procesamiento analítico-sintetizado para así conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

Se utilizó como instrumento una **guía de análisis documental**, lo cual estuvo compuesto por los Estados Financieros (balance general y estados de resultados) del año 2020; para ello se realizó cálculos matemáticos, reemplazando cada fórmula de los ratios, que trajo como resultado los índices de rentabilidad. Es necesario recalcar que, para acceder a la información financiera de la empresa, se contó con el permiso del gerente general.

Para una mejor explicación del instrumento se presenta la siguiente tabla:

**Tabla 1**  
*Técnicas e instrumentos.*

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Alcance</b>	<b>Fuentes informantes</b>
Entrevista	Guía de entrevista	El instrumento tuvo como propósito describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020	Gerente General, jefe de área logística y 3 colaboradores del área correspondiente.
Observación	Lista de cotejo	Tiene como finalidad determinar las deficiencias, falencias, habilidades, comportamientos de la gestión logística teniendo criterios claros y concretos, evitando de esa manera ambigüedades.	Jefe de área logística y los investigadores del presente estudio
Análisis documental	Guía de análisis documental	Permitió analizar y calcular los ratios, que trajo como resultados los índices de rentabilidad.	Estados financieros (balance general y estados de resultados) del año 2020

## Validez

El estudio fue validado con la técnica de juicio de expertos, los mismos que dieron credibilidad y fiabilidad a los instrumentos para su aplicación, cumpliendo de esa manera con los parámetros establecidos por la Universidad César Vallejo. Los especialistas son los siguientes:

**Tabla 2**  
*Validez de Gestión logística*

N °	Especialidad	Promedio de validez		Opinión del experto
		Entrevista	Lista de cotejo	
1	Mg. Ayala Bustamante José A.	4.9	4.7	Válido para su aplicación
2	Mg. Delgado Ríos Gunther	4.6	4.8	Válido para su aplicación
3	Mg. Del Águila Mas, Sonia	4.7	4.7	Válido para su aplicación

**Tabla 3**  
*Validez de rendimiento económico*

N °	Especialidad	Promedio de validez	Opinión del experto
1	Mg. Ayala Bustamante José A.	4.9	Válido para su aplicación
2	Mg. Delgado Ríos Gunther	4.9	Válido para su aplicación
3	Mg. Del Águila Mas, Sonia	4.7	Válido para su aplicación

### 3.5. Procedimientos

Para la obtención de datos, se realizó los siguientes procesos:

Paso 1: Se envió una carta de aceptación al lugar de estudio, a fin de obtener permiso para la recolección y obtención de datos.

Paso 2: Una vez aceptada la carta, se procedió a crear los instrumentos de recolección de datos, que fueron de mucha relevancia para determinar la conclusión de la investigación y comprobar la hipótesis.

Paso 3: Se procedió a validar y confiabilizar los instrumentos de investigación, los cuales fueron revisados por tres expertos y especialistas en la materia, quienes dieron credibilidad a su aplicación.

Paso 4: Luego, se realizó la recolección de datos en el área de estudio (Market Campaña SAC), y para ello se aplicó los instrumentos correspondientes (guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental), de esa manera se cumplió con la resolución de cada objetivo.

Paso 5: Se procedió a ordenar toda la información recogida en el área de estudio, estas fueron interpretadas y analizadas por medio de tablas y figuras, para así conocer la conclusión y realizar las recomendaciones que ayuden a mejorar las actividades y contrarrestar las deficiencias.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el presente estudio, se tuvo en cuenta el método de análisis descriptivo, debido a la naturaleza de los objetivos planteados, los cuales fueron analizados teniendo en cuenta los instrumentos utilizados (guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental), para luego ser tabulados, interpretados y determinar los resultados, y en conclusión comprobar la hipótesis. Para el análisis de datos se utilizó el programa Microsoft Excel, donde se realizó cálculos y se trabajó con datos numéricos.

### **3.7. Aspectos éticos**

De acuerdo a lo estipulado por la universidad, la presente investigación tuvo bajo anonimato a los participantes que componen la muestra, del mismo modo se sujetó a los lineamientos y normas establecidas por la universidad. La investigación cumplió el principio de originalidad y credibilidad, cuyas teorías aplicadas, fueron captadas de la biblioteca o repositorio de la casa de estudio.

## **IV. RESULTADOS**

### **Desempeño de la gestión logística**

Con el principal propósito de dar solución al primer objetivo específico de la investigación se ha aplicado una guía de entrevista al gerente general quién dio a conocer las siguientes respuestas:

### **Actividades de compra**

En la empresa Market Campiña SAC, las actividades que se efectúan en el proceso de compra son: Verificar a través del sistema la compra de los productos que no tienen stock, sin embargo, la aprobación de la compra demora tardíamente entre 3 a 5 días, luego piden las cotizaciones a los proveedores para los requerimientos. Después, realizan la compra, la entrega se da dentro de 2 a 3 días hábiles. Al momento de recepcionar los productos, el encargado del almacén corrobora que esté la cantidad y calidad de estos para registrar el ingreso al sistema y posteriormente al almacén, de la mercadería comprada. Pese a que existe un procedimiento, no existe un encargado permanente que realice dichas actividades.

En la organización, de recibir productos en mal estado o que no fueron los solicitados, las sanciones que se aplican son las siguientes: Se procede a hacer la devolución de dichos productos para realizar el cambio que corresponde y con la cantidad solicitada inicialmente. De seguir con lo mismo, la empresa deja de trabajar con dichos proveedores y van en busca de nuevos proveedores ya que, como empresa, se encuentran en la obligación y responsabilidad de sacar al mercado productos en perfectas condiciones tanto en salubridad, calidad y precio.

En la empresa, las normas para efectuar las adquisiciones son las siguientes: Se realiza una investigación para la adquisición de los productos, es decir, todo producto debe contar con el registro sanitario correspondiente (abarrotes, pollos y huevos), información de las fechas de vencimientos, productos en buenas condiciones, precio justo y calidad. Además, deben estar en contacto con los proveedores cada 15 días.

El perfil del encargado de las compras en la organización debe ser: Personal honesto, responsable y comprometido con el cumplimiento de los objetivos y metas

de la empresa y el área en el que desempeñará sus funciones. En el área de logística debe estar personal capacitado y que cuente con la experiencia necesaria en temas de requerimientos de productos, cotizaciones. Debe ser responsable, ordenado, con conocimientos de manejos de almacén, stock, y que coordine con las demás áreas para una mejor adquisición de mercadería.

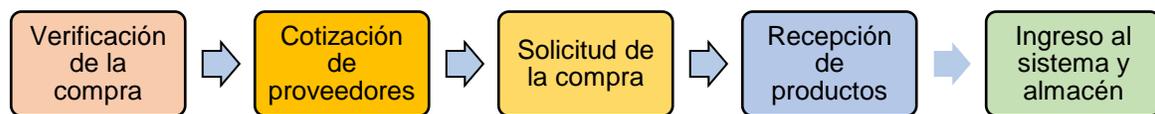


Figura 1: *Procedimiento de compra.*

Como se aprecia en la figura, el procedimiento de compra que emplea la empresa Market Campiña SAC es; la verificación de la compra, cotización de proveedores, solicitud de compra, recepción de productos y por último el ingreso al sistema y almacén de la mercadería comprada.

### **Almacenamiento**

Los productos recepcionados se ubican de la siguiente manera: Se ubican por secciones, con ambiente adecuado y según la línea de producto, teniendo en cuenta siempre la fecha de vencimiento, los de mayor rotación y que permita un mayor control del stock de acuerdo al orden de llegada, sin embargo, el almacén no cuenta con el diseño necesario para el resguardo de todos los productos.

En la empresa Market Campiña SAC el monitoreo se efectúa en 15 días por la variedad de mercadería existente y de acuerdo a las fechas de vencimiento (suele ser complicado porque no se cuenta con un sistema que supervise los vencimientos), para evitar la acumulación de stock, a fin de evitar deterioro, robos y mejorar el control de los productos, pese a ello, existen productos que sufren daños físicos. Por el contrario, las fechas de vencimiento muchas veces no fueron detectadas a tiempo, causando pérdidas para la empresa.

Este procedimiento es realizado diariamente o de forma semanal en el mayor de los casos, por medio del sistema se actualizan los productos almacenados, de no hacerlo, este no permitirá realizar las ventas del día, se actualizan a través del ingreso de las facturas, guías de ingreso y salidas de almacén al sistema llamado SCOMER. Eso obedece a la rotación de los productos que tienen alta demanda, los cuales son actualizados con más continuidad, se trabaja con stock mínimo por el tema de la inestabilidad actual de los precios en el mercado.

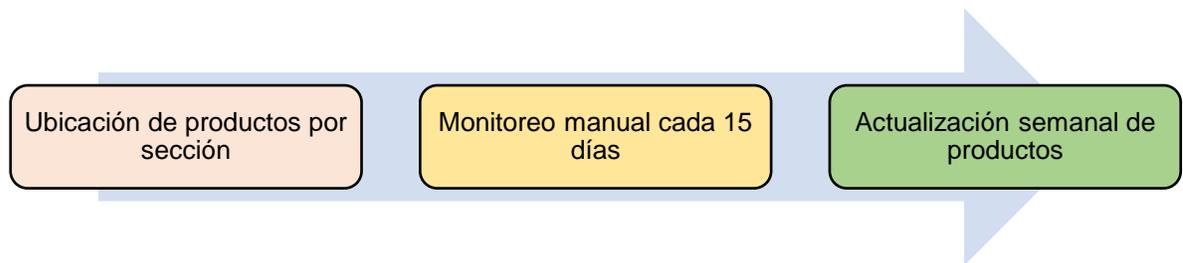


Figura 2: *Actividades de almacenamiento.*

Como se observa en la figura, las actividades de almacenamiento en la empresa Market Campiña SAC son; Ubicación de los productos por sección, monitoreo manual cada 15 días teniendo en cuenta las fechas de vencimiento y actualización semanal de los productos en el sistema.

### **Procesamiento de pedidos**

Los documentos que se emplean son los siguientes: Documentos de control interno, tales como, control de pedidos, guías de recepción para la conformidad y especificaciones del pedido, guías de control de salidas o entregas, orden de compra, facturas y boletas de ventas. Para el servicio de delivery, algunos clientes solicitan sus compras por el WhatsApp o redes sociales.

Los documentos empleados en la empresa Market Campiña SAC para la preparación de pedidos son las guías de recepción (en el caso de deliveries), facturas o boletas correspondientes, sin embargo, existen confusiones en las órdenes y los productos vendidos.

Los encargados del control de preparación de productos son: Un encargado de recepción de pedidos (jefe de logística), un encargado de preparar los productos solicitados (asistente de logística) y un encargado de realizar el despacho (gondolero) de acuerdo a lo solicitado por cada cliente, en total son 3 personas.



Figura 3: *Procesamiento de pedidos.*

Como indica la figura, el procesamiento del pedido se establece por medio de documentos de control interno (facturas, boletas, guías de ingreso y salida) que son ejecutadas por el jefe de logística, asistente de logística y gondolero.

## **Transporte**

La empresa Market Campiña SAC para la distribución de los productos no cuenta con unidades propias, hace uso de las unidades del Grupo Campiña que cuentan con los permisos correspondientes para realizar las entregas de abarrotes, pollos y huevos. Las unidades utilizadas para cantidades menores son el furgón y/o motos lineales (personales). En el tema de las entregas de los pollos y huevos cuentan con los carros frigoríficos que están implementados especialmente para este tipo de entregas. El personal de logística se encarga de hacer un croquis con las ubicaciones y direcciones para el recorrido con un día de anticipación, en el caso de pedidos dentro de la ciudad. Debido al tema de la pandemia se tuvo que implementar más protocolos de seguridad y salubridad, como son el uso de mascarillas, protectores faciales, guantes y la desinfección de las áreas de trabajo y el personal.

En la distribución de productos dentro de la ciudad, el tiempo máximo de demora para las entregas a domicilio es de 30 a 40 minutos promedio, los pedidos

son recepcionados con un día de anticipación para evitar retrasos u otros inconvenientes, la rapidez o demora depende de la cantidad de pedidos pendientes en el día, el tráfico en muchas ocasiones y algún percance con las unidades de transporte. Sin embargo, existen algunos percances, como el caso de rutas largas o pedidos que llegan el mismo día, sumado a ello, la toma de pedidos es atendida de forma tardía.

Las acciones que realiza la empresa son: Uso de herramientas que contribuyan a dar un mejor servicio y productos de calidad, en el tema de la entrega de los pollos eviscerados, se trasladan en cestas de plástico especiales y dentro de los carros frigoríficos para que así lleguen en perfectas condiciones, para el traslado de los huevos se colocan en casilleros de cartón, sin embargo, existen pérdidas por chancados de huevos, algunas veces el encargado del transporte no es cuidadoso en el manejo y manipulación de estos.

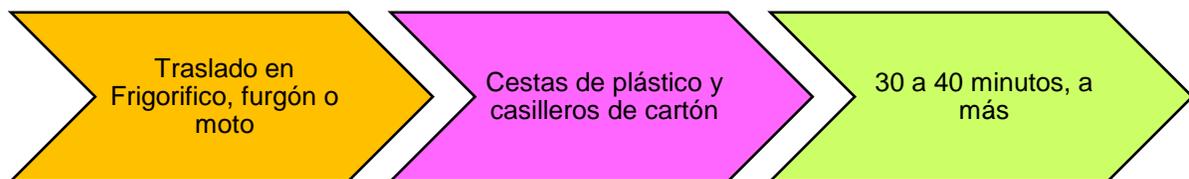


Figura 4: *Actividades de transporte.*

En la figura se aprecia que el traslado de los pollos y huevos (productos de mayor venta) se realiza en frigoríficos, furgón o motos lineales, luego se colocan en cestas de plástico y casilleros de cartón. Por último, este es entregado en un promedio de 30 a 40 minutos.

### **Deficiencias en la gestión logística**

Para la identificación de las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC, se empleó una lista de cotejo, teniendo como resultado lo siguiente:

**Tabla 4***Actividades de gestión logística.*

<b>Gestión Logística</b>	<b>Frecuencia</b>		<b>%</b>	
	Si	No	Si	No
Actividades de compra	2	2	15%	15%
Almacenamiento	1	2	8%	15%
Procesamiento de pedidos	1	2	8%	15%
Transporte	1	2	8%	15%
Sub total	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>38%</b>	<b>62%</b>
<b>Total</b>	<b>13</b>		<b>100%</b>	

**Interpretación:**

La tabla demuestra que en la empresa Market Campiña SAC, las actividades de gestión logística tienen un cumplimiento del 38%, sin embargo, el 62% no se cumple oportunamente, debido a que en las actividades de compra no existe una adecuada organización, en el almacenamiento, los productos son colocados en lugares poco seguros, en el procesamiento de pedidos, se llevan a cabo de forma tardía provocando malestar entre los clientes, en el transporte, la organización no dispone de unidades propias y no existe el debido cuidado para la conservación de estos al momento de ser trasladados al cliente final.

A continuación, se evidencia las deficiencias de acuerdo a cada una de las dimensiones de la gestión logística:

**Tabla 5***Deficiencias en las actividades de compra.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia																															
¿Se efectúa el seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos?	La organización carece de un encargado para ejecutar las actividades, en varios casos lo ejecutan los encargados de atención, generando descoordinación entre las áreas.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Cantidad</th> <th>Tipo</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Enero</td> <td>448 kg</td> <td>Pre inicio</td> <td>S/2.55</td> <td>S/1,142.40</td> </tr> <tr> <td>580 kg</td> <td>Inicio</td> <td>S/3.40</td> <td>S/1,972.00</td> </tr> <tr> <td>880 kg</td> <td>Crecimiento</td> <td>S/3.40</td> <td>S/2,992.00</td> </tr> <tr> <td>926 kg</td> <td>Acabado</td> <td>S/3.71</td> <td>S/3,435.46</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/9,541.86</b></td> </tr> </tbody> </table>					Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total	Enero	448 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,142.40	580 kg	Inicio	S/3.40	S/1,972.00	880 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,992.00	926 kg	Acabado	S/3.71	S/3,435.46					<b>S/9,541.86</b>
		Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total																											
Enero	448 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,142.40																													
	580 kg	Inicio	S/3.40	S/1,972.00																													
	880 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,992.00																													
	926 kg	Acabado	S/3.71	S/3,435.46																													
				<b>S/9,541.86</b>																													
¿Las entregas y solicitudes de los productos, se efectúan en el tiempo determinado?	La empresa se limita a la espera del proveedor para la solicitud de compras, la asimismo, la aprobación de la compra tarda de 3 a 5 días.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Cantidad</th> <th>Tipo</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Julio</td> <td>550 kg</td> <td>Pre inicio</td> <td>S/2.55</td> <td>S/1,402.50</td> </tr> <tr> <td>235 kg</td> <td>Inicio</td> <td>S/3.40</td> <td>S/799.00</td> </tr> <tr> <td>670 kg</td> <td>Crecimiento</td> <td>S/3.40</td> <td>S/2,278.00</td> </tr> <tr> <td>732 kg</td> <td>Acabado</td> <td>S/3.71</td> <td>S/2,715.72</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Total</td> <td><b>S/7,195.22</b></td> </tr> </tbody> </table>					Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total	Julio	550 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,402.50	235 kg	Inicio	S/3.40	S/799.00	670 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,278.00	732 kg	Acabado	S/3.71	S/2,715.72	Total				<b>S/7,195.22</b>
		Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total																											
Julio	550 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,402.50																													
	235 kg	Inicio	S/3.40	S/799.00																													
	670 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,278.00																													
	732 kg	Acabado	S/3.71	S/2,715.72																													
Total				<b>S/7,195.22</b>																													

**Interpretación:**

La tabla da a conocer que en las actividades de compra en la empresa Market Campaña SAC, en los meses de enero y julio 2020, solicitaron a uno de sus proveedores materias primas para alimento de pollos de pre inicio, inicio, crecimiento y acabado, para lo cual, los colaboradores no revisaron de forma oportuna, asimismo la falta de coordinación generó que la mercadería llegue en malas condiciones y con la calidad no requerida, generando una pérdida de S/ 9,541.86 y S/ 7,195.22, haciendo un total de **S/ 16,737.08**.

**Tabla 6***Deficiencias en el almacenamiento.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia																								
¿Se ubican los productos según su línea de comercialización o codificación?	Los productos se ubican en los pasadizos del almacén, generando desorden y fácil deterioro.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Cant.</th> <th>Kg</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>01/03/2020</td> <td>255</td> <td>2kg</td> <td>S/11.00</td> <td>S/2,805.00</td> </tr> <tr> <td>12/04/2020</td> <td>290</td> <td>2.5 kg</td> <td>S/11.30</td> <td>S/3,277.00</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/6,082.00</b></td> </tr> </tbody> </table>					Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total	01/03/2020	255	2kg	S/11.00	S/2,805.00	12/04/2020	290	2.5 kg	S/11.30	S/3,277.00					<b>S/6,082.00</b>
		Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total																				
01/03/2020	255	2kg	S/11.00	S/2,805.00																						
12/04/2020	290	2.5 kg	S/11.30	S/3,277.00																						
				<b>S/6,082.00</b>																						
¿Se realiza el seguimiento de los productos perecibles, para evitar pérdidas por deterioro o vencimiento?	No existe verificación exacta de fechas de vencimiento y los informes no contienen información real.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Cant.</th> <th>Kg</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>25/06/2020</td> <td>302</td> <td>3kg</td> <td>S/12.00</td> <td>S/3,624.00</td> </tr> <tr> <td>21/09/2020</td> <td>205</td> <td>2.5 kg</td> <td>S/11.50</td> <td>S/2,357.50</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/5,981.50</b></td> </tr> </tbody> </table>					Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total	25/06/2020	302	3kg	S/12.00	S/3,624.00	21/09/2020	205	2.5 kg	S/11.50	S/2,357.50					<b>S/5,981.50</b>
		Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total																				
25/06/2020	302	3kg	S/12.00	S/3,624.00																						
21/09/2020	205	2.5 kg	S/11.50	S/2,357.50																						
				<b>S/5,981.50</b>																						

**Interpretación:**

En la tabla se aprecia que la empresa ha sufrido daños y por consiguiente pérdidas, debido a la falta de un diseño adecuado en el área de almacén, visto que, en los meses de marzo y abril, se detectaron 255 y 290 pollos de 2 y 2.5 kg correspondientes que no estuvieron aptos para la venta, lo mismo sucedió en los meses de junio y septiembre, en esa oportunidad hubo una pérdida de 507 pollos, señalando, además, que dicha información no concordaba con lo real emitido por la organización. El monto total fue de **S/ 12,063.50**.

**Tabla 7***Deficiencias en el procesamiento de pedidos*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia				
¿Se aprueban los pedidos en el tiempo oportuno?	El procedimiento de aprobación es tardío, se necesita la aprobación del gerente, quien en varias oportunidades no se encuentra.	<b>Fecha</b>	<b>Producto</b>	<b>Cant.</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
		10-Jun	Pollo bebé	610	S/10.00	S/6,100.00
		18-Jun	Pollo postura	641	S/12.00	S/7,692.00
		25-Jun	Pollo postura	748	S/12.50	S/9,350.00
					<b>S/23,142.00</b>	
¿Los productos preparados coinciden con los solicitados por el cliente?	Confusiones en la preparación de pedidos, en varias oportunidades el cliente procede con la devolución respectiva.	<b>Fecha</b>	<b>Producto</b>	<b>Cant.</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
		10-Ago	Huevos	500	S/9.50	S/4,750.00
		12-Set	Huevos	300	S/10.00	S/3,000.00
		29-Set	Huevos	520	S/8.00	S/4,160.00
					<b>S/11,910.00</b>	

**Interpretación:**

Como se observa, el tiempo que tarda la empresa en el procesamiento de los pedidos, donde muchas veces, el gerente no se encontró en la organización, así como las confusiones de pedidos, en las fechas del 10, 18 y 25 de junio se reportó la distribución adicional de pollos a diferentes clientes, provocando una pérdida de S/ 23,142.00. Por otro lado, se presentó la misma situación con la distribución de huevos en las fechas 10 de agosto (S/ 4,750.00), 12 de setiembre (S/ 3,000.00) y 29 de setiembre (S/ 4,160.00) donde hubo una pérdida de S/ 11,910.00. Ambas pérdidas suman un total de **S/ 35,052.00**.

**Tabla 8***Deficiencias en el transporte.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia				
¿Se evidencia disponibilidad de las unidades para el transporte de los productos?	La organización no cuenta con unidad de transporte propia y existe retraso en la entrega de pedidos.	<b>Mes</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P/U</b>	<b>S/</b>
		Enero	Pollo postura	126	S/11.50	S/1,449.00
		Febrero	Huevos	150	S/9.50	S/1,425.00
		Junio	Pollo bebé	170	S/9.70	S/1,649.00
		Agosto	Huevos	221	S/9.00	S/1,989.00
<b>Total</b>					<b>S/6,512.00</b>	
¿Se resguarda y conserva la calidad del producto, durante el transporte?	La unidad de transporte que utilizan no cuenta con los equipos necesarios para mantener la calidad de los productos.	<b>Mes</b>	<b>Producto</b>	<b>Pérdida por merma</b>		
		Septiembre	Pollo postura	S/2,125.00		
		Octubre	Pollo bebé	S/2,132.00		
		Noviembre	Pollo postura	S/2,132.00		
		Diciembre	Pollo bebé	S/2,032.00		
<b>Total</b>				<b>S/8,421.00</b>		

**Interpretación:**

Como se puede observar en la tabla, la falta de una unidad de transporte propia de la empresa impide que se cumpla a tiempo con los requerimientos de muchos clientes de la zona, razón por la cual en los meses de enero (S/ 1,449.00), febrero (S/ 1,425.00), junio (S/ 1,649.00) y agosto (S/ 1,989.00) hubo pérdidas por concepto de devoluciones de pedidos, donde los clientes manifestaron haber comprado en otra empresa debido a la tardía de la entrega generando una pérdida de S/ 6,512.00, por otro lado, se reportó la merma de pollos bebé y de postura debido a la celeridad que son transportados, en el caso de envíos a otros distritos, los pollos dejaron de tener el mismo peso y el reporte general de pérdida en mermas fue por **S/ 8,421.00**.

## Índices del rendimiento económico

A través del análisis de los estados financieros de la empresa Market Campiña SAC se procede a dar de conocimiento los índices del rendimiento económico que fueron extraídos de los indicadores financieros, correspondientes a los años 2019-2020.

**Tabla 9**

*Índice de la capacidad económica.*

<b>Capacidad económica</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Beneficio neto sobre activo total	7%	-15%
Beneficio neto sobre activos fijos	8%	-15%
Beneficio del capital social	61%	-94%

### **Interpretación:**

En la tabla se aprecia el índice de la capacidad económica de la empresa Market Campiña S.A.C. El índice beneficio neto sobre activo total (utilidad neta / activo) ha sido el 7% en el periodo 2019, mientras que en el periodo 2020 este fue -15%, donde claramente se aprecia que el resultado fue negativo, siendo esto un problema grave para la organización. En cuanto al beneficio neto sobre los activos fijos (utilidad neta / activos fijos), es decir, las ganancias generadas por el activo corriente, la empresa obtuvo un 8% de rentabilidad en el periodo 2019, mientras que en el periodo 2020 este fue negativo en un -15%. Por otro lado, en el índice del beneficio del capital social (utilidad neta / capital), la organización obtuvo un resultado del 61% en el periodo 2019, todo lo contrario, sucedió en el periodo 2020, donde el índice fue negativo en un -94%.

Cabe indicar que, el índice óptimo para la capacidad económica es del 5% y dicho resultado no se refleja en el periodo 2020, por el contrario, los indicadores fueron negativos, debido a que los gastos por conceptos de venta fueron por S/ 227,153.13 y la utilidad total fue un valor monetario negativo por -S/ 56,146.60. Mientras que en el año 2019 este fue de S/ 36,388.69.

**Tabla 10***Índice de la capacidad financiera.*

<b>Capacidad financiera</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Beneficio neto	1%	-1%
Beneficio operativo	1.08%	-1.06%
Beneficio bruto	8%	6%
Beneficio patrimonial	31%	-318%

**Interpretación:**

Tal y como señala la tabla el índice de capacidad financiera de la empresa Market Campiña S.A.C es el siguiente: Con respecto al beneficio neto (utilidad neta / ventas totales) la empresa ha obtenido una utilidad del 1% en el periodo 2019, mientras que en el año 2020 este fue negativo en -1%, ambos resultados no alcanzaron el valor óptimo de rendimiento (5%), por lo tanto, no fue lo suficientemente rentable con respecto a las ventas generadas durante ambos periodos. En cuanto al indicador del Beneficio operativo (Utilidad operativa / ventas netas) dio como resultado un 1.08% para el 2019 y un -1.06% para el 2020. Con respecto al Beneficio bruto (utilidad bruta / ventas netas) el resultado para el periodo 2019 fue del 8%, sin embargo, para el periodo 2020 este fue 6%. Para culminar, el Beneficio patrimonial (utilidad neta / patrimonio neto) dio como resultado un 31% para el 2019 y para el 2020 fue -318%.

Los índices de capacidad financiera dejan evidencia de que sólo el beneficio bruto y el beneficio patrimonial cumplieron con valor óptimo de rentabilidad, siendo ambos mayores al 5%, todo lo opuesto al beneficio neto y beneficio operativo, donde queda claro que la organización no tuvo ninguna ganancia en el periodo 2020 con índices bajos.

## Incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico

**Tabla 11**

*Influencia de la gestión logística en el rendimiento económico.*

Hallazgos por dimensiones	Rendimiento económico			Incidencia
	Ratio	Obtenido	Esperado	
La empresa tiene un incumplimiento del 62% de las actividades asociadas a la gestión logística.	<b>Beneficio neto sobre activo total</b>	-56,146.60/386,513.01 <b>-15%</b>	16,126.98/ 386,513.01 <b>4%</b>	Existe incidencia significativa entre los temas de estudio.
<b>Falencias que presenta la gestión logística</b>	<b>Beneficio neto sobre activos fijos</b>	-56,146.60/370,217.04 <b>-15%</b>	16,126.98/ 370,217.04 <b>4%</b>	<b>Hi:</b> La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.
- <b>Actividades de Compra:</b> La empresa no dispone de personal permanente. Falta de coordinación, aprobación tardía de los pedidos. provocando una pérdida de <b>S/ 16,737.08</b> por adquisición de alimentos para pollos.	<b>Beneficio del capital social</b>	-56,146.60/60,000 <b>-94%</b>	16,126.98/ 60,000 <b>29%</b>	
- <b>Almacenamiento:</b> Inadecuada ubicación de productos, falta de verificación de productos vencidos y reporte con información no fidedigna. El monto perdido alcanza los <b>S/ 12,063.50</b> .	<b>Beneficio neto operativo</b>	-56,146.60/5,579,969.28 <b>-1%</b>	16,126.98/ 5,652,242.86 <b>0.3%</b>	
- <b>Procesamiento de pedidos:</b> Demora en la aprobación de los pedidos solicitados por el cliente, confusión en la generación de pedidos y devoluciones de productos por parte de los clientes. Estas falencias conllevaron a una pérdida de <b>S/ 35,052.00</b> .	<b>Beneficio bruto</b>	-59,332.60/5,579,969.28 <b>-1.06%</b>	12,940.98/5,652,242.86 <b>0.23%</b>	
- <b>Transporte:</b> Falta de transporte propio, retraso en la entrega de pedidos, falta de equipo necesario para la conservación de calidad de los productos. La pérdida fue por <b>S/ 8,421.00</b> .	<b>Beneficio patrimonial</b>	319,255.99/5,579,969.28 <b>6%</b>	391,529.57/5,652,242.86 <b>7%</b>	
		-56,146.60/17,629.99 <b>-318%</b>	16,126.98/17,629.99 <b>91%</b>	
	<b>Interpretación</b>			
	Las actividades de compra desarrolladas de manera deficiente han provocado que el inventario no rote con rapidez, asimismo, en el almacenamiento la ubicación inadecuada de productos, ha provocado pérdidas en la organización. De no ser por las pérdidas monetarias, la empresa habría obtenido mayores ingresos y la capacidad económica habría sido positiva.			
	En el procesamiento de pedidos, por la confusión al momento de la preparación de pedidos, la empresa otorgó cantidades adicionales a diversos clientes, los cuales fueron detectados tardíamente, la pérdida ocasionó que la capacidad financiera del periodo 2020 alcance índices negativos, dejando a la organización sin rentabilidad. El monto total por pérdidas monetarias es de <b>S/ 72,273.58</b> . Si la empresa habría desarrollado de forma eficiente las actividades de gestión logística, este habría alcanzado un beneficio neto sobre el activo de 4%, beneficio neto sobre activo fijo por 4%, beneficio del capital social del 29%, beneficio neto por 0.3%, beneficio operativo por 0.23%, beneficio bruto por 7% y beneficio patrimonial por 91%.			

## V. DISCUSIÓN

El estudio desarrollado ha tenido como propósito general determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020. Para ello se encontró los siguientes resultados:

Para dar respuesta al primer objetivo específico (Evaluar el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020) se aplicó una guía de entrevista, dirigida al gerente general y jefe del área logística de la organización, donde se obtuvo lo siguiente: Al momento de la recepción de la mercadería, el encargado principal del área del almacén corrobora que la cantidad y calidad de cada uno de los productos sea lo solicitado, luego deben ser registrados en el sistema, para posteriormente a ello proceder al almacenamiento de la mercadería comprada.

Sin embargo, pese a que existe este procedimiento el encargado permanente de dichas actividades no desarrolla de forma efectiva estas acciones. En cuanto a las sanciones efectuadas por la empresa con aquellos proveedores que hacen entregas de los productos en mal estado, proceden a hacer la devolución de la mercadería y de esa forma se realiza el cambio correspondiente. Asimismo, la organización deja de trabajar con dichos proveedores y va en busca de nuevos, porque se encuentra en obligación y responsabilidad de sacar al mercado nuevos productos que se encuentren en las condiciones necesarias con el precio justo y la calidad correspondiente. Asimismo, con respecto a las actividades del almacén se encontraron productos vencidos debido a la falta de rotación eficiente en la empresa.

En cuanto a los pedidos solicitados por los clientes existen algunas confusiones en las órdenes de compra y los productos que han sido vendidos. La organización solamente cuenta con una unidad móvil para realizar los traslados de diversos pedidos, en algunos casos la mercadería pierde su valor y sufre de desmedro que ocasiona pérdida para la empresa. Por el contrario, la organización no efectúa de manera adecuada cada una de las actividades mencionadas anteriormente. Los resultados encontrados en el primer objetivo específico guardan similitud con el estudio elaborado por Ortiz, Valdez & Arias (2018) quienes concluyeron que la organización estudiada no cuenta con el rendimiento económico necesario para la

adquisición de mercadería, debido a que existe un alto costo logístico de manera que limita la rentabilidad económica de la organización.

Con respecto al segundo objetivo específico ( Identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020 ), fue aplicado una lista de cotejo, dirigida a los investigadores con la ayuda del jefe del área logística, los resultados fueron: Al identificar las deficiencias en la gestión logística se pudo conocer que, el 38% de las actividades se cumplen de forma oportuna, mientras que el 62% no se está cumpliendo de forma adecuada por tanto se presentaron las siguientes deficiencias; con respecto a las actividades de adquisición la empresa no cuenta con un encargado permanente para ejecutar dichas acciones, en varias oportunidades son ejecutadas por todos los encargados, provocando desorden, asimismo existe demora en la entrega de las solicitudes generadas por la organización, debido a que el proveedor normalmente se demora entre 3 a 5 días para realizar la entrega. Estos problemas llevaron a que la empresa tenga pérdidas por el valor de S/ 16,737.08 por concepto de recepción de materia prima que no ha sido revisada correctamente. Con respecto a los problemas en el almacenamiento, la mayoría de los productos se ubican en zonas que no se encuentran debidamente ordenadas, o implementadas provocando que éstas sean deterioradas, del mismo modo, no se constata la fecha de vencimiento de cada producto y los reportes realizados no tienen la información que corresponde. Todo ello ha generado que varios pollos postura y pollos bebés sufran daños, generando la pérdida de S/12,063.50. Con respecto a las deficiencias del procesamiento de pedidos, es necesario la aprobación del gerente para dicha actividad, en algunas ocasiones éste no se encuentra. De igual manera, existen confusiones en los pedidos, por ello se tuvo una pérdida de S/35,052.00. En cuanto a las deficiencias evidenciadas en el transporte, la empresa no cuenta con una unidad propia por ello hace uso de una unidad móvil que pertenece al Grupo Campiña, este a su vez, no cuenta con las condiciones necesarias para mantener algunos de los productos y por el descuido en el traslado se tuvo una pérdida de S/8,421.00 por concepto de desmedro de pollos, debido a la tardía en las entregas. Los resultados encontrados

tienen relación con el trabajo de investigación desarrollado por Leiva & Marín (2016) quienes dieron a conocer en sus resultados que la gestión logística influye significativamente en el rendimiento económico, esto se debe a que la organización no emplea una adecuada gestión en cuanto se refiere a logística, inventario, almacenamiento y el servicio otorgado al cliente. De igual manera, la rentabilidad financiera no es efectuada de forma óptima trayendo como consecuencia la falta de planificación, productos que llegan con tardía, dejando el área de ventas desabastecido. Además, la empresa no cuenta con el espacio y ambiente necesario para el almacenamiento de existencias, lo cual limita el crecimiento de las ventas y la calidad.

Para el tercer objetivo específico (Conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020), se aplicó una guía de análisis documental enfocada a los estados financieros a fin de realizar los cálculos de los ratios financieros, por tanto se tuvo como resultados: Para iniciar, se realizó una comparación entre los resultados económicos del periodo 2019 y 2020. Los índices de la capacidad económica fueron; el rendimiento sobre el activo total dio un resultado del 7% en el periodo 2019, mientras que en el 2020 el resultado fue negativo, es decir - 15%, esto indica que, por cada unidad monetaria invertida en el activo, la empresa obtuvo un rendimiento de S/ 0.7 soles mientras que, en el 2020 no obtuvo ninguna ganancia. Por consiguiente, el rendimiento sobre los activos fijos para el 2019 tuvo un rendimiento del 8% mientras que para el 2020 este volvió a ser -15%. Por otro lado, con respecto al rendimiento obtenido por el capital social invertido, la organización para el 2019 obtuvo un 61%, mientras que para el 2020 este fue -94%. Para la capacidad financiera, los índices fueron los siguientes; en el beneficio neto los resultados para el 2019 fueron del 1%, mientras que en el 2020 fue - 1%, esto indica que la empresa ha obtenido como ganancia S/ 0.1 soles por cada venta realizada en el 2019 mientras que en el 2020 tampoco obtuvo ganancias. En cuanto al rendimiento operativo, el resultado para el 2019 dio 1.08% y para el 2020 -1.06%, sin embargo, en el beneficio bruto el resultado para el 2019 fue del 8% mientras que para el 2020 fue positivo en un 6%. Además, por cada unidad monetaria invertida en

el patrimonio, la organización ha obtenido como beneficio un 31% para el 2019, en cambio para el 2020 este fue -318%. En la organización, los índices del rendimiento económico en el periodo 2020 fueron negativos, debido a las deficiencias generadas en la organización. Los índices de rendimiento económico del presente estudio tienen poca similitud con los resultados encontrados por Diaz (2016) quien concluyó que la situación económica y financiera de las avícolas del departamento de la Libertad tuvieron resultados favorables, sin embargo, presenta deficiencias debido a la escasa provisión de mercadería para el área de ventas, el cual pierde calidad y competitividad generando insatisfacción en la clientela. Además, el transporte no soporta la cantidad de productos que son distribuidos generando retrasos, gastos excesivos en mantenimiento y reparación.

Con respecto al objetivo general fue necesario la aplicación de todos los instrumentos a fin de conocer la incidencia entre ambas variables. Por ello, se obtuvieron los siguientes resultados: existe incidencia entre la gestión logística y el rendimiento económico de la empresa Market campaña SAC de la ciudad de Tarapoto, esto se debe a las deficiencias presentadas en las actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte, donde la pérdida monetaria asciende a un total de S/ 72,273.58, de no haberse producido dicha pérdida la organización habría obtenido índices positivos durante el periodo 2020, por cuanto se elaboró un análisis con las pérdidas monetarias, dando como resultado que el beneficio sobre el activo total habría sido de un 4%, el rendimiento sobre los activos fijos hubiese sido de un 4%. En cuanto al beneficio del capital social éste habría sido un 29%. La rentabilidad sobre las ventas totales habría ascendido a un 0.3%, el beneficio del activo operativo a un 0.23%. Por último, el beneficio bruto habría ascendido al 7%, mientras que el beneficio patrimonial hubiese sido positivo en un 91%. En efecto, las deficiencias producidas en la gestión logística afectan el rendimiento económico de la organización, evidenciándose resultados negativos en el periodo 2020, de no haber sido por ello, el resultado habría sido óptimo y de mucho beneficio para la organización, obteniendo mayores ganancias. Dichos resultados tienen poca similitud con el estudio elaborado por Gallo & Rojas (2018) quienes

concluyeron que en la empresa Granja avícola Santos SAC la gestión logística de la compañía incide en la rentabilidad pues presenta una eficiente gestión de compras inventarios, almacenamiento y transporte, lo cual ha generado que el margen de la utilidad sea óptimo. De igual manera, tiene vínculo con el trabajo realizado por Ruiz (2016), quien dio a conocer que los costos logísticos no tienen incidencia en las ventas y el rendimiento económico. El stock existente en el área de almacén no es congruente con los registros que se encuentran en los libros.

## VI. CONCLUSIONES

- 6.1 La gestión logística incide significativamente en el rendimiento económico de la empresa, visto que los índices del rendimiento fueron negativos, asimismo, las deficiencias generadas han repercutido en los resultados, de no haber sido ello, los índices habrían sido positivos y la empresa habría obtenido ganancias durante el periodo.
- 6.2 La gestión logística de la empresa es desempeñada a través de procedimientos desarrollados en las actividades de compra desde la verificación, cotización, solicitud, recepción hasta el ingreso al sistema y almacén de los productos, en lo que concierne al almacenamiento desde la ubicación, monitoreo hasta la actualización, el procesamiento de pedidos se establece por medio de documentos de control interno (facturas, boletas, guías de ingreso y salida) y en el transporte se considera desde el traslado de los productos, envases en los que son trasladados y el tiempo en el que estos son entregados al cliente.
- 6.3 Las actividades de la gestión logística solo tienen un cumplimiento del 38%, el 62% no se cumplen de forma óptima, debido a que no existe una adecuada organización al momento de realizar las compras, en el almacenamiento los productos son colocados en lugares poco seguros, el procesamiento de pedidos se lleva a cabo de forma tardía provocando malestar entre los clientes, en el transporte la organización no dispone de unidades propias y no existe el debido cuidado para la conservación de estos al momento de ser trasladados al cliente. Por tanto, las deficiencias generaron una pérdida de S/ 72,273.58.
- 6.4 Los índices del rendimiento económico fueron: Beneficio sobre el activo -15 %, beneficio neto sobre activos fijos -15%, beneficio del capital social -94%, beneficio neto -1%, beneficio operativo -1.06%, beneficio bruto 6% y beneficio patrimonial -318%, donde la mayoría de los índices fueron negativos, dejando constancia que la empresa no obtuvo ganancias durante el periodo 2020.

## VII. RECOMENDACIONES

- 7.1 A la gerencia de la empresa Market Campiña SAC emplear un control logístico adecuado que le permita efectuar un proceso de compra eficiente, estructurar y ordenar el espacio en el área de almacén, así como diseñar políticas que permitan el cumplimiento total de las actividades de la gestión logística.
- 7.2 Al encargado del área de logística de la empresa Market Campiña SAC se le recomienda designar a un encargado que verifique la calidad y constate las cantidades de los productos que solicitan a los proveedores, asimismo, efectuar las ordenes de pedidos de los clientes con anticipación por medio de llamadas telefónicas con 7 días de anterioridad para evitar pérdidas monetarias.
- 7.3 Se recomienda al área contable de la empresa Market Campiña SAC efectuar menos gastos teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la investigación, porque no obtuvo ninguna ganancia, del mismo modo, efectuar un análisis de los proveedores para reducir costos de venta y en lo posible efectuar inventario de forma mensual para evitar que la empresa presente déficit a final del periodo.
- 7.4 A la gerencia de la empresa Market Campiña SAC se le recomienda tener un adecuado manejo de la gestión logística, contar con unidades de transporte propias para la entrega de pedidos y efectuar análisis de rendimiento económico trimestralmente para conocer la situación económica y financiera de la organización, de modo que permita obtener la mayor rentabilidad al final del periodo.





**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Gestión logística y su incidencia en el rendimiento económico de la  
empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020**

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

**AUTORAS:**

Vela Valdez, Iveth Yorcka (ORCID: 0000-0002-6880-1432)

Zabaleta Peña, Nadia (ORCID: 0000-0001-7214-1038)

**ASESOR:**

Dr. Villafuerte De La Cruz, Avelino Sebastián (ORCID: 0000-0002-9447-8683)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**TARAPOTO – PERÚ**

**2021**

## I. INTRODUCCIÓN

La coyuntura actual, ha permitido demostrar o desnudar las deficiencias presentadas en las diferentes actividades logísticas, puesto que la falta de métodos o procesos adecuados ha conllevado a la pérdida de las materias primas y al deterioro del estado físico de los productos. Se sabe que uno de los sectores con mayor incidencia del Covid-19, fue el sector agropecuario, por cuanto la demanda de sus productos proviene del extranjero, sobre todo del continente asiático, asimismo para la transformación de la materia prima, es importante contar con una gama de equipos modernos y tecnológicos, que en su mayoría provienen del continente mencionado, según la investigación de Covas et al. (2017), la gestión logística se encarga primordialmente del almacenaje y la distribución eficiente de los productos al consumidor o cliente, para ello, es importante que las empresas busquen reducir los costos asociados a la logística y el transporte.

Sin embargo, Duque (2016), opina que el 55% de las empresas avícolas, desarrollan sus actividades de almacenamiento y distribución de manera empírica, como es el caso de las empresas en Colombia, donde la Municipalidad de Apartado, aseguró que el 33% escasean de guías, métodos o estudios relacionados con los procesos logísticos y de distribución, el 41% no cuentan con un sistema, coadyuvando al incremento de los costos logísticos, en su mayoría a la pérdida física de los productos durante el transporte, desprestigiando así la calidad de los productos y la competitividad de las empresas.

En el Perú, Ministerio de Agricultura y Riego (2018) asegura que el sector avícola, se caracteriza por estar en constante desarrollo y crecimiento, visto que se registró 1.56 millones de toneladas métricas durante el 2017, alrededor de 3% adicional al 2016 y se calculó un crecimiento del 4% para el 2018. En cuanto, Crespo (2018), alude que las empresas avícolas proporcionan un desarrollo significativo, sin embargo, éstas no logran identificar con claridad las diferentes actividades que influyen en la gestión logística, es por ello, que el 46% caen en deficiencias como el aprovisionamiento en la programación de las compras, la incorrecta planificación de

las necesidades, a ello se adiciona la falta de un sistema de control, lo que origina que los procedimientos se efectúen de manera deficiente, poniendo en riesgo el rendimiento económico de las empresas.

Las empresas avícolas de la localidad de Tarapoto, no son ajenas a las deficiencias mencionadas, entre las empresas con mayor reconocimiento son: Don Pollo San Martín; Grupo Las Brisas S.A.C; Centro de Faenamiento Galli Pollo E.I.R.L.; Agropecuaria Cajamarca E.I.R.L.; Agropecuaria San Pablo; Don Pollo La Libertad S.A.C; Productora Avícola Santa Ángela E.I.R.L.; Agropecuaria Santa María S.A.C. La investigación se centra en la empresa Market Campiña SAC, con Ruc: 20602663290, ubicado en la carretera Marginal Norte Km. 3 – Morales, cuya actividad es la producción y comercialización de pollos, y se encuentra representado por Bustamante Llamo Candelaria, quien dio inicio sus actividades en el 2018, donde la empresa obtuvo como volumen de ventas S/ 721,352.00 y en compras S/ 459,226.00, los productos con mayor rotación son los huevos (50%), pollos enteros (25%) y pollos despresados (25%). Tras la estimación de los lineamientos sobre los procesos logísticos impartidos por la gerencia, así como la revisión de los informes que avalan las operaciones, y entrevistas efectuadas a la gerencia y colaboradores de la empresa, se percibieron hechos incorrectos que se muestran a continuación:

En cuanto a las actividades de compra, es importante dar a conocer la descoordinación entre las áreas de producción y gerencia. El proceso de compra inicia con la evaluación y estimación de las necesidades, las mismas que son pronunciadas bajo un informe, elaborado por el área de producción, siendo esta transferida a gerencia, a la espera que dicha respuesta sea inmediata, sin embargo, las respuestas se efectúan después de 3 o 5 días, dejando desabastecido de materia prima a dicha área. Asimismo, la falta de lineamientos y políticas para la determinación de proveedores ha originado devoluciones y pérdidas de las materias primas. En enero del 2019, la empresa ha solicitado materias primas para alimentos de pre inicio, inicio, crecimiento y acabado, sin embargo, al ser recepcionado, se evidenciaba la mala calidad de los productos.

En cuanto a las actividades de almacenamiento, la empresa no cuenta con un lugar adecuado, visto que las materias primas recepcionadas son derivadas al área de producción para la elaboración de los diferentes productos, que son distribuidos a los diferentes puntos de venta, es por ello, que no se ha diseñado un almacén seguro, hecho que ha provocado pérdidas significativas, visto que los productos sufren continuamente daños. En cuanto a la verificación de la documentación, se ha percibido que la información que consignan los documentos emitidos por los proveedores, presenta inconsistencias con respecto a la cantidad y detalle de los productos. Asimismo, la información que reporta el proveedor se realiza de manera genérica, hecho que tiene la particularidad de ocasionar confusión al momento del almacenamiento.

Referente a las actividades de procesamiento del pedido, se percibió que existe confusiones con las órdenes y los productos vendidos, la falta de un control correcto ha permitido que exista incongruencias en los reportes de ventas e inventario, es decir se ha distribuido adicionales de pollos y huevos. En el transporte de los productos, se observó que la empresa no cuenta con un medio de transporte propio, ya que la empresa es parte del Grupo Campiña, donde las diferentes empresas que los integran, emplean dicho transporte. Asimismo, la celeridad con que son transportados los productos originó la merma de los mismos. En cuanto al rendimiento económico de la empresa, la inadecuada gestión logística originó que los índices no sean los esperados, es decir en el 2019 se proyectó en base a las ventas, una utilidad de S/ 584,512.00 aproximadamente, sin embargo, solo se obtuvo S/ 501,251.00.

En el marco de la realidad problemática brevemente descrita, se formuló como problema general: ¿De qué manera la gestión logística incide en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?, seguidamente se plantearon los problemas específicos: ¿Cómo es el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?; ¿Cuáles son las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto,

2020?, y ¿Cuáles son los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020?.

Consecuentemente, la investigación se justifica, en un aspecto de conveniencia, porque permitió al investigador acrecentar sus conocimientos en relación de las variables, asimismo es de interés conocer si las estrategias y procesos logísticos son efectivos para desarrollarlos en las diferentes áreas de la empresa. Ahora bien, de acuerdo al análisis de la relevancia social, surge la necesidad de demostrar a los responsables y personas interesadas los procesos efectivos y que éstos se encuentren acordes a las necesidades de la empresa, con la finalidad de adoptar decisiones adecuadas y contribuir al éxito de las operaciones, para ello se mostró información válida, confiable y oportuna de datos. Desde la perspectiva de valor teórico, el análisis y evaluación de los procesos logísticos es esencial, al igual que el rendimiento económico, es por ello que se abordó teorías con sus respectivos autores que revelan el comportamiento de las variables en estudio (características, definiciones, ventajas, procesos, ratios y etc.).

En tanto, desde una implicancia práctica, uno de los propósitos de la investigación es ayudar a mejorar la gestión de la logística en la búsqueda de alternativas para alcanzar mejores índices de rendimiento económico, es por ello que se proporcionó información relevante, mejores prácticas de logística, que permitieron la consecución de las metas y objetivos para alcanzar competitividad en el mercado. Finalmente, desde una connotación de utilidad metodológica, el desarrollo del diseño, tipo, al igual que las técnicas e instrumentos podrán ser aplicados a otros estudios donde la realidad está presente, o caso contrario donde se pretenda hacer un diagnóstico de manera sensata, además de que los resultados contribuirán en gran medida al componente bibliométrico de las variables analizadas.

El objetivo que orienta la investigación de manera general fue: Determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020. Los objetivos específicos: Describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto,

2020; identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020, y conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

La hipótesis que da respuesta al problema general, expresa: La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

A continuación, se presentan las investigaciones que amparan el estudio, las mismas que fueron realizadas con anterioridad, y se encuentran directamente relacionadas con el estudio. Desde un contexto internacional, Ortiz et al. (2018) en su investigación titulada *Desempeño logístico y rentabilidad económica, Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (Artículo científico) Universidad de Habana. Cuba. El objetivo fue fundamentar teóricamente la relación entre el desempeño logístico y la rentabilidad en las organizaciones. El tipo de estudio fue histórico, método descriptivo, la población y muestra fueron los instrumentos financieros, se aplicó la técnica de fichaje, como instrumento la ficha técnica. Concluyeron que la administración logística es deficiente, y constituye un limitante en el crecimiento del rendimiento económico, interrumpiendo la circulación continua del efectivo, y de las operaciones, por cuanto no se cuenta con dinero para adquirir nuevos productos o diversificar los productos descendiendo así el beneficio económico de la empresa ya que existen altos costos logísticos. Dichos actos limitan la rentabilidad económica de la empresa, es por ello que se expresa que existe relación significativa y positiva entre el estado de la logística y la rentabilidad económica de las empresas evaluadas.

En cuanto, Gonzales et al. (2018), en su artículo denominado *Procesos de negocio de la cadena de suministros avícolas*. (Artículo científico). Universidad Zulia. Venezuela. El objetivo principal fue evaluar los procesos logísticos, de compra e inventario. El tipo de investigación es analítica, diseño no experimental, la población y muestra fueron 4 empresas avícolas de Venezuela, la técnica fue la entrevista y el instrumento una guía de entrevista. Concluyeron que las actividades de logística se efectúan de manera íntegra y efectiva, lo cual ha permitido que el sector avícola sea permanente en el mercado, a pesar de los problemas que presenta el país. Además, existe una buena coordinación entre los propietarios, clientes y proveedores. En cuanto al flujo de producción y logística, en su mayoría se cumplen las pautas y reglas, contribuyendo en la elaboración de nuevos productos y en el desarrollo propio de los mismos.

Por otro lado, Covas et al. (2017) en su artículo denominado *Mejora de procesos logísticos en la comercializadora Agropecuaria Cienfuegos*. (Artículo científico). Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría. Habana. Cuba. El objetivo es evaluar los procesos logísticos. Se empleó un método analítico. La muestra fueron documentos logísticos, se empleó la técnica de análisis, el instrumento es la guía de análisis. Llegaron a concluir que: se efectúa una inadecuada funcionalidad de la cadena logística trayendo como consecuencia insatisfacciones en los consumidores en cuanto a las cantidades y la calidad de los productos. Correspondiente a la disponibilidad del transporte, existe una demanda significativa, esto permite a las empresas prever y contratar equipos de transporte, generando disminución del gasto de combustible en un 2.53%, lo que representa una disminución en los costos de transporte en un 56.66%. La planificación de las necesidades y preferencias son estimadas de manera deficiente, visto que no se cuenta con un registro oportuno para ejecutar tal análisis.

Finalmente, Caro (2016) en su artículo denominado *El modelo logístico mixto para predecir crisis financiera en empresas argentinas y chilenas*. (Artículo científico). Universidad de Costa Rica. Costa Rica. Tuvo como objetivo identificar malas acciones logísticas. Se empleó un método descriptivo, el análisis como técnica y ficha de análisis como instrumento. Concluyó que la estructura logística carece de organización y planificación, los flujogramas empleados por las empresas no se adecuan a las necesidades o procesos de las empresas, es por ello que existe un declive en las arcas financieras, limitando el ingreso continuo de las ventas, generando el desabastecimiento en las áreas de producción y logística y provocando la elaboración de productos que no contribuyen en el rendimiento económico de las empresas.

Desde un contexto nacional, Ruiz (2016), en su investigación *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa embotelladora La Selva S.A., periodo 2011-2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Iquitos. Perú. El objetivo principal fue establecer la influencia de la gestión logística en la rentabilidad, cuyo tipo de investigación fue aplicada, con diseño no

experimental, la población y la muestra fueron los registros en libros de la gestión logística, costos, utilidades y etc., las técnicas fueron entrevista y análisis documental, los instrumentos una guía de entrevista y guía de análisis documental. Llegó a concluir que los costos logísticos no influyen en las ventas y rentabilidad de la empresa, asimismo, que el stock existente en los almacenes no es congruente con los registrados en los libros, además carecen de políticas y normativas de control, por lo cual se ha diseñado un flujograma que mejoró en un 46% los procesos logísticos de la empresa, lo que ha permitido que la rentabilidad en los periodos evaluados muestre índices altos, de acuerdo a lo esperado por los accionistas.

En tanto, Gallo & Rojas (2018), en su investigación *La gestión logística asociada a la rentabilidad en la Granja Avícola Santos S.A.C, en los periodos 2016-2017, en la ciudad de San Pedro de Lloc.* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Chepén. Perú. El objetivo fue establecer la asociación de la gestión logística con la rentabilidad. El tipo fue básico, diseño cuantitativo, la población y la muestra estuvo conformada por los estados financieros, compras, ventas y flujo de efectivo. Las técnicas fueron la entrevista y análisis, y los instrumentos la guía de entrevista y la guía de análisis. Llegaron a concluir: que la gestión logística influye en la rentabilidad, puesto que, al presentar una eficiente gestión en las compras, inventarios, almacenamiento y transporte, ha mejorado el margen de utilidad, el desarrollo de los activos y sobre todo la rentabilidad operativa, y de patrimonio. Es importante mencionar que al realizar comparaciones con los procesos anteriores se ha tenido avances en relación a las compras, proveedores, almacén y en la administración de los inventarios.

Por lo que refiere, Leiva & Marín (2016) en su investigación *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa productora de hortalizas y legumbres Flores Andinas S.R.L en los periodos 2014-2015 en la ciudad de Cajamarca.* (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca. Perú. El objetivo fue determinar la influencia de la gestión logística en la rentabilidad. El tipo de investigación fue cuantitativo, el diseño no experimental, la población y muestra fueron los estados de ganancia y pérdida, balance general,

flujo de efectivo. Concluyeron que la gestión logística influye directamente en la rentabilidad, puesto que se determinó que la empresa emplea una adecuada gestión de abastecimiento, inventario, almacenamiento y servicio al cliente, en cuanto a la rentabilidad financiera no se efectúa una adecuada planificación en lo concerniente a las actividades de abastecimiento, puesto que la adquisición de los productos es tardía, dejando al área de ventas sin producto para la comercialización. Es importante señalar que la empresa no cuenta con un espacio adecuado para el almacenamiento de los productos, limitando así el crecimiento de las ventas y calidad efectiva de los productos.

Finalmente, Díaz (2016) en su investigación *Planeamiento empresarial y su efecto en la situación económica y financiera de las empresas Avícolas de la Región La Libertad, en el año 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Perú. El objetivo general fue determinar el efecto del planeamiento empresarial en la situación económica y financiera. El tipo de investigación es correlacional, el diseño no experimental, la población y la muestra fueron los registros de ingresos, gastos, e inversión. Las técnicas usadas fueron la entrevista y el análisis, como instrumentos la guía de entrevista y la guía de análisis. Concluyó que el planeamiento tiene un efecto positivo en la situación económica y financiera, cuyos indicadores son S/ 873,989.00, para Van 32% y para TIR de 7%. En cuanto a las deficiencias más resaltantes es la escasa provisión de los productos al área de ventas, perdiendo la calidad y competitividad ante las empresas y generando insatisfacción en los clientes. Por otro lado, el transporte no soporta la gama de productos que se distribuyen, originando retrasos, altos gastos de mantenimiento y reparación.

Desde un contexto local, Baca & Torres (2019), en su investigación *La gestión logística y su incidencia en la satisfacción del cliente interno de la empresa Villa Bellavista S.A.C., ciudad de Tarapoto, año 2017*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tuvo como objetivo determinar la incidencia de la gestión logística en la satisfacción del cliente interno. Como tipo de estudio aplicada, la población y la muestra fueron 100 clientes internos, se utilizó como

técnica la entrevista y como instrumento la guía de entrevista. Concluyeron que la gestión logística es regular en un 61% y eficiente en un 34%, estos resultados se deben a que existen reclamos frecuentes por parte de los clientes, porque los choferes no controlan la velocidad en el traslado de los productos, originando las mermas de los mismos, y que el cliente no se sienta satisfecho de la calidad de los productos. En cuanto al nivel de la satisfacción de los clientes internos, es regular en un 45%, esto se debe a que en la distribución de los productos existen faltantes y confusiones, generando la devolución de los mismos.

Además, Agreda (2015), en su investigación *Gestión logística y rentabilidad de la empresa Acero Comercial S.R.L ciudad Tarapoto, 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto. El objetivo general fue analizar las variables y establecer la incidencia de las mismas. El tipo de investigación fue descriptivo, diseño no experimental, la población fueron los trabajadores de la empresa, como muestra 23 trabajadores de logística. La técnica fue la entrevista y como instrumento la guía de entrevista. Concluyó que existen deficiencias significativas en los procesos de gestión logística, como plazos tardíos en las compras de los productos, además existen devoluciones constantes porque los productos no cumplen con las características solicitadas, en cuanto al almacenamiento, los productos pierden su calidad de manera continua porque el almacén de los fierros es al aire libre, además en el transporte de los productos, no se efectúa un control de los pedidos y existen confusiones, teniendo como efectos negativos en el rendimiento económico de la empresa.

En tanto, Cárdenas & Ramírez (2018), en su investigación *Implicancia del control interno en el área de abastecimiento para el desembolso económico a proveedores de la dirección regional de transportes y comunicaciones - San Martín, periodo 2016*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Tuvo como objetivo general determinar la implicancia del control interno en el área de abastecimiento para el desembolso económico. El tipo de investigación fue aplicada, diseño no experimental, la población y muestra fueron 51 trabajadores de abastecimiento, las técnicas fueron la observación, análisis de información y fichaje,

como instrumentos se ha empleado la lista de cotejo, ficha de análisis y fichas bibliográficas. Concluyeron: que se acepta la hipótesis que señala que las implicancias del control interno en el área de abastecimiento son inmediatas, puesto que los procesos no son efectuados correctamente teniendo en consideración las bases y actos, y solo se aplican en un estado regular, generando ciertos retrasos respecto al pago de los proveedores, los cuales se muestran insatisfechos por tal suceso. En cuanto a la dimensión ambiente de control, no se aplican prácticas y políticas de la institución ya que estas no se cumplen, y no se efectúa un eficiente proceso de inducción.

Finalmente, Arévalo & Valdez (2019), en su investigación *La gestión logística y su relación en el nivel de abastecimiento de la empresa Ferro Hogar S.A.C, ciudad de Tarapoto, año 2018*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto. Presentó como objetivo determinar la relación entre las variables, el tipo de estudio fue básica, diseño no experimental, la población y muestra fueron 606 clientes, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Concluyeron que existe relación positiva y significativa entre las variables, y la gestión es regular, visto que la empresa realiza sus despachos de manera adecuada, sin embargo, no cuenta con un sistema de control adecuado, se percibe una mala coordinación entre el almacén con el área de ventas, ya que no coincide lo registrado en almacén. Por otro lado, se presenta buena relación personal entre la empresa y proveedores.

Seguidamente se expone la fundamentación teórica de la variable “Gestión logística”, Pereira & Rodríguez (2016) definen que la logística es una actividad interdisciplinaria o proceso estratégico para el consumidor, que integra a las diferentes áreas o departamentos de una empresa, cuya finalidad principal es incrementar las ventajas competitivas y los beneficios, buscando ofrecer mayor celeridad de respuesta al mercado, satisfaciendo significativamente al cliente en las actividades que efectúa la empresa. Al Respecto Escudero (2019), sostiene que la gestión logística es una actividad, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles diversificación de productos avícolas en el momento, lugar y cantidad que requiere, las mismas que deben

realizarse en el tiempo oportuno, e incluye ciertas actividades que deben ejecutarse a lo largo de la cadena de suministro para cumplir con las metas deseadas; entre ellas están: compras, gestión de inventarios, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte. Asimismo, Silviere (2018) sostiene que la logística empleada por las empresas debe garantizar la dirección de los flujos, de productos, de información y temas financieros, desde las actividades iniciales hasta los destinos finales. Estas actividades deben realizarse de manera racional y sistematizada, a fin de proporcionar a los clientes productos de calidad y cantidad exigida, conservando el medio ambiente. Finalmente, Nunes et al. (2015), mencionan que la administración de la logística son procesos encaminados a la organización, implementación, administración de flujogramas y almacenamiento de los productos y materias avícolas. Adicional a ello, gestiona toda la información correspondiente a dichos procesos, desde la recepción hasta su consumo, con el objetivo de satisfacer a los clientes.

En cuanto a las funciones de la gestión logística, Orjuela et al. (2017) señala que la logística integra una serie de procesos y etapas que actúan en cadena y dependen en parte de la naturaleza del producto y de la actividad de las empresas. Para lograr que los productos presenten una calidad apropiada al momento de su entrega, se emplean las siguientes vías o funciones: a) Canales de compra: hace referencia a las actividades óptimas y coordinadas efectuadas por el responsable, para llevarlos o dirigir los productos hasta el almacén, para ello se debe aplicar lineamientos, métodos y técnicas para extraer o comprar las materias primas, b) Canales de entrega: Después del almacenamiento, el responsable tiene como función revisar o monitorear los productos a distribuir, que cumplan con la cantidad y calidad solicitada por el cliente, evitando de esa manera devoluciones o confusiones. Sin embargo, Domingos et al. (2015) infieren que las funciones principales son: planificar y monitorear la distribución de los productos, establecer y limitar la cobertura, establecer registros que limiten los retrasos, abastecer en tiempos menores, con bajos costos, minimizar los tiempos de almacenamiento,

obtener rotación continua de los productos y emplear las tecnologías necesarias para lograr una mejor coordinación de los procesos.

En cuanto a los elementos de la gestión logística, Alves et al. (2015) fundamentan que la logística, se encuentra relacionada con la gestión eficaz de productos avícolas, puesto que su función afecta directamente al rendimiento de las diferentes áreas de las empresas. La logística al determinarse como un sistema, emplea los siguientes elementos: a) Logística de abastecimiento: este elemento integra actividades de adquisición, recepción, almacenamiento, evaluación de registros y seguimiento de los proveedores, que son necesarios para evitar el desabastecimiento de las áreas y por ende no limitar el crecimiento de las ventas, b) Logística de planta: este elemento integra aquellas funciones que mantienen activas a las plantas de producción, entre ellas son los gastos de mantenimiento y seguimiento de los servicios como luz y agua, combustible, estos elementos tienen como fin principal resguardar el medio ambiente, y por último tenemos c) Logística de distribución, que según Portela et al. (2016) es aquel elemento que integra aquellas actividades de expedición y el traslado de los productos terminados a los diferentes puntos de venta, diseñando un anexo entre las funciones de producción y venta.

En lo que se refiere a los objetivos de la gestión logística, Gómez et al. (2015) agregan que la coordinación de las actividades logísticas, están encaminadas al cumplimiento de las metas empresariales, es por ello que debe existir un seguimiento continuo de los objetivos logísticos para lograr los mismos, entre ellos tenemos: diseñar acciones de mejora en las áreas operativas, evaluar el nivel de competitividad de la empresa, satisfacer los intereses de los clientes, reducir el tiempo de transporte, minimizar los gastos logísticos, maximizar la eficiencia operativa, efectuar comparaciones con otras empresas. En cuanto, Faborode (2019) asegura que la evaluación principal es permitir que los planes determinados se cumplan en su totalidad, la misma que busca satisfacer las necesidades de los clientes, que buscan obtener los productos en el menor tiempo posible y que estos sean de calidad, esto permitirá, mayor fidelización y posicionamiento en el mercado.

Para la evaluación de la variable gestión logística, se ha determinado la teoría que se acerca a la realidad de la empresa, es por ello que se ha considerado a Escudero (2019), que proporciona las siguientes dimensiones: a) Actividades de compra: Según Escudero (2019), es un proceso que está dirigido a la reducción de gastos, y a la ejecución de las relaciones entre los compradores y los vendedores para mantener disponible la materia prima en los almacenes, para su cumplimiento es necesaria la habilitación de normativas y lineamientos para resguardar la producción de la empresa. Entre las actividades a efectuar son: i) Seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos: En esta actividad es importante que el responsable efectúe un seguimiento de los productos a recepcionar, que estos productos no presenten fallas, que estén conforme a las características solicitadas, y que cumplen con la cantidad requerida; ii) Cumplimiento de los proveedores: hace referencia al cumplimiento de lineamientos y normas pactadas entre la empresa y el proveedor, y el incumplimiento debe llevar a una sanción que limite los desacuerdos y iii) Calidad en las entregas: consiste en evaluar el grado de eficiencia en las entregas de los productos de los proveedores. En esta actividad el responsable debe limitar los retrasos en las entregas de los pedidos y las equivocaciones en cuanto a las características de los productos.

Como segunda dimensión tenemos el b) Almacenamiento: según Escudero (2019), esta actividad nace de la necesidad de mantener las existencias, la función principal es conservar las existencias con el fin de cumplir con los requerimientos del cliente, para ello es importante emplear un almacén cuyas características permitan mantener los productos. Como indicadores se considera lo siguiente: i) Ubicación de los productos o materias primas: hace referencia al lugar donde deben estar ubicadas las materias primas o productos terminados, los mismos que deben ser ubicados según línea de producción y con la codificación pertinente, que facilite la elaboración y distribución de los distintos productos. ii) Seguimiento de los productos y materias primas: consiste en el monitoreo continuo de los productos o materias, a fin de evitar el deterioro o vencimiento de los mismos, o que estos sufran extravíos. Y iii) Actualización: consiste en la actualización constante de las materias

o productos, según registra el sistema o documentos, esto a fin de evitar el desabastecimiento de los productos en el área de ventas o imposibilite la acción de una venta.

Como tercera dimensión tenemos el c) Procesamiento de pedidos, según Escudero (2019), esta actividad consiste en transmitir los pedidos, el requerimiento de los clientes, es decir; implica administrar los requerimientos del cliente con la finalidad de satisfacer sus necesidades, para ello es importante coordinar con el área de producción y ventas, a fin de posibilitar las ventas de los productos. Los indicadores son: i) Recepción inicial del pedido: en esta actividad el representante da a conocer la venta a realizarse, con la presentación de un debido documento, donde se visualice la cantidad, fecha de entrega, características del producto y este debe estar debidamente firmado y aprobado; ii) La entrega al área de ventas: cuando se ha recepcionado la orden de pedido, el área de ventas procede a preparar el pedido cumpliendo con las características de la orden. iii) Facturación y cobranza; tras la preparación del producto se procede a enviarlo al área que transportará el producto, para ello es importante constatar la cobranza del producto a través de la factura, la misma que será entregada al cliente.

Como última dimensión, se tiene el d) Transporte: según Escudero (2019), esta actividad es importante en cualquier empresa para trasladar el producto, para ello es importante coordinar con el cliente para la recepción del producto y evitar devoluciones, retrasos y disgustos. En ellos se evalúa la i) Disponibilidad el equipo, la empresa debe contar con una cantidad y diversidad de equipos de transporte, para facilitar la entrega de los mismos, y por ende satisfacer las necesidades del cliente, ii) Rapidez del servicio: el traslado del producto debe entregarse en el tiempo oportuno, en coordinación con el cliente, y iii) Eficiencia del servicio: durante el transporte es necesario que se resguarde y conserve la calidad del producto, para así evitar pérdidas y devoluciones de los mismos.

Por consiguiente, se detalla la fundamentación teórica del “Rendimiento económico” García (2015), es el grado de eficacia operativa de los recursos que posee la empresa (bienes y derechos que integran el patrimonio de la empresa) o

todos los recursos comprometidos en la empresa, desairando de la procedencia de estos recursos (obligaciones y deudas a largo plazo). Asimismo, Ramírez et al. (2018) señalan que el rendimiento económico hace mención al resultado esperado por cada unidad efectuada por las actividades económicas, que tiene como finalidad mantener la fuente generadora, a través de los diferentes pasivos en cumplimiento a las obligaciones contraídas por la empresa. Por su parte, Lopes et al. (2014) señala que son indicadores que reflejan o desnudan la gestión económica de la organización. Niansheng et al. (2021) estos indicadores son utilizados para una estimación del cumplimiento de los objetivos, así también la identificación de limitantes, según análisis de cuentas. Finalmente, Leonidovich (2017) alude que es el rendimiento o beneficio adquirido en una inversión o en relación a los recursos disponibles, es decir es el vínculo de los recursos existentes y el resultado que posteriormente se obtiene.

En cuanto al análisis del rendimiento económico por niveles, Asencio (2017) menciona que las formas de entender los conceptos de resultado e inversión establecerá un índice, que se puede evaluar en niveles, como el nivel de rentabilidad económica o del activo, la misma que evalúa la capacidad económica de la empresa, sin tener en consideración los gastos o derechos que permitieron el surgimiento de la fuente generadora, es decir sólo se determinará el nivel de lo que posee actualmente la empresa. En cuanto, Cantero & Leyva (2017), presentan a la rentabilidad financiera como la evaluación de resultados generados de los intereses, y fondos propios de la empresa, el seguimiento de dichos intereses es necesario con la finalidad de prever recursos a la empresa. Vukasović et al. (2020) sostiene que puede desarrollarse por indicadores porcentuales evaluados de manera vertical y horizontal. Sin embargo, Zawada et al. (2014) indica que la reunión de los documentos de gestión contrastados con los registros contables puede dar un resultado veraz del desarrollo económico, así también Shabani et al. (2021) revela que los indicadores de desempeño juntamente con el cumplimiento de las actividades muestran claramente un análisis detallado y Huaraz & Andrade (2021)

manifiestan que es importante que los análisis se desarrollen habitualmente, para detectar los errores o riesgos financieros.

Para la evaluación del rendimiento económico, se ha empleado ratios de rentabilidad económica y financiera, considerando la teoría de García (2015), quien señala que el rendimiento económico es la rentabilidad de la empresa, a partir de dos tipos, económica y financiera, y su conocimiento se origina de la aplicación de las ratios y el análisis de los mismos: a) Capacidad económica: Estos beneficios son estimados en un determinado periodo, del desempeño de las inversiones que posee la empresa, independientemente de la financiación de los mismos. Estas constituyen un factor elemental para juzgar la eficacia de la administración empresarial, por cuanto determina el nivel de rentabilidad que posee la empresa.

Para su evaluación se aplica las siguientes ratios: i) Beneficio neto sobre activo total: El presente índice evidencia el procedimiento de la empresa, para generar ingresos empleando el total de las inversiones (activos corrientes y no corrientes). Este ratio se obtiene dividiendo las ganancias netas entre las inversiones de la empresa. Es importante mencionar que, para determinar los ingresos, se debe separar los originados por ventas y por fuentes bancarias, es decir intereses, cuya fórmula es la siguiente:  $(\text{Utilidad neta}/\text{activo total}) (*100)$ ; ii) Beneficio neto sobre activos fijos: el presente indicador evalúa el rendimiento de la empresa en relación al empleo de los activos fijos que posee la empresa, dicho indicador se estima con la división del beneficio neto entre los activos fijos, cuya fórmula es la siguiente:  $(\text{Utilidad neta}/\text{activos fijos}) (*100)$ ; y por último se tiene el indicador iii) Beneficio del capital social: el presente indicador se estima dividiendo la utilidad neta y el capital social, cuya evaluación es efectuada en función de cada sol invertido por el socio o accionistas. El presente índice, es significativo, puesto que el estudio del capital suele ser poco estudiado, la fórmula empleada es:  $(\text{Utilidad neta}/\text{capital social}) (*100)$ .

Como segunda dimensión tenemos la b) Capacidad financiera: también es estimado por un determinado periodo, la misma que evalúa el rendimiento de los capitales propios, independientemente de la distribución de los resultados, la misma

que se considera como una evaluación directa de los accionistas y propietarios, quienes buscan incrementar sus ganancias: i) Beneficio neto: este indicador muestra los beneficios o entradas originadas de las ventas netas, posterior de haber calculado las participaciones e impuestos o tributos, esta se adquiere con la división de la utilidad neta entre las ventas. Es importante mencionar que la determinación de la utilidad partirá de la deducción eficiente de los gastos e ingresos, y si estos se encuentran registrados de manera correcta, cuya fórmula es:  $(\text{Utilidad neta}/\text{ventas netas}) (*100)$ ; ii) Beneficio operativo: este indicador se adquiere tras deducir los ingresos netos y los gastos operacionales, las mismas que son necesarias en las actividades del negocio, razón además para que la gestión de la empresa se esfuerce para desarrollar un correcto control. Este indicador se obtiene con la división de la utilidad operativa entre las ventas, la fórmula empleada es  $(\text{Utilidad operativa}/\text{ventas netas}) (*100)$ ., iii) Beneficio patrimonial: este indicador es muy importante, puesto que evalúa el rendimiento en relación al patrimonio neto, la misma que se adquiere dividiendo los beneficios netos entre el patrimonio neto. Es importante que el cálculo del total del patrimonio se desarrolle eficientemente, a fin de tener datos exactos, cuya fórmula es  $(\text{Utilidad neta}/\text{patrimonio neto}) (*100)$ . Finalmente, se tiene el indicador, iv) Beneficio bruto: este indicador se obtiene dividiendo el monto de la utilidad bruta entre las ventas totales, cuya fórmula que demuestra el índice es la siguiente  $(\text{Utilidad bruta}/\text{ventas netas})$ .

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

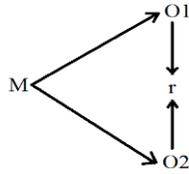
##### **Tipo de investigación**

De acuerdo al estudio realizado, cumple con una investigación de tipo aplicada, según refiere Valderrama (2016) este se centra en la búsqueda de soluciones de los problemas establecidos en un contexto determinado, considerando la utilización de conocimientos necesarios acerca de las variables de estudio, y de varias áreas especializadas, con el propósito de satisfacer las necesidades concretas, proporcionando una solución a las deficiencias encontradas. Ante ello, se establece analizar el comportamiento de las variables consideradas en el estudio, con la finalidad de estudiar las falencias que se ocasionan en el contexto, y brindar recomendaciones para el mejoramiento de las actividades.

##### **Diseño de investigación**

La investigación cumple con un diseño no experimental, transversal y descriptivo correlacional causal. De acuerdo con Valderrama (2016), el diseño no experimental, trata de evaluar o conocer el comportamiento de las variables en el contexto real, y cómo las mismas influyen entre ellas, a fin de brindar una solución para contrarrestar las deficiencias, sin que éstas sean manipuladas, ni controladas.

Asimismo, el autor menciona que una investigación transversal analiza datos de variables recopiladas en un periodo de tiempo, que son determinados de una población o muestra; y por último es descriptivo causal, debido a que se llegó a conocer las costumbres, situaciones y actitudes predominantes de las variables a través de la descripción exacta de las actividades y procesos, determinando de esa manera y buscando explicar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico.



**Donde:**

M = Muestra

O1 = Gestión logística

O2 = Rendimiento económico

r = incidencia

### 3.2. Variables y operacionalización

#### Variable 1: Gestión logística

**Definición conceptual:** Es una actividad, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciéndoles diversificación de productos en el momento, lugar y cantidad requeridos, las mismas que deben realizarse en el tiempo oportuno, e incluye ciertas actividades que deben ejecutarse a lo largo de la cadena de suministro para cumplir con las metas deseadas (Escudero, 2019, p.96).

**Definición operacional:** Son actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte. Para su evaluación se aplicará una guía de entrevista y lista de cotejo.

**Indicadores:** La variable gestión logística, fue evaluada con los indicadores correspondientes: seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos, cumplimiento de los proveedores, calidad en las entregas, ubicación de los productos o materias primas, seguimiento de los productos y materias primas, actualización, recepción inicial del pedido, la entrega al área de ventas, facturación y cobranza, disponibilidad del equipo de transporte, rapidez del servicio, eficiencia del servicio.

**Escala de medición:** Nominal

#### Variable 2: Rendimiento económico

**Definición conceptual:** Es el grado de eficacia operativa de los recursos que posee la empresa (bienes y derechos que son parte del patrimonio de la empresa) o todos los recursos comprometidos en la empresa, desairando de la procedencia de estos recursos (obligaciones y deudas a largo plazo) (García, 2015, p.56).

**Definición operacional:** Es la rentabilidad de la empresa, a partir de dos tipos, económica y financiera, y su conocimiento se origina con la aplicación de los ratios y el análisis de los mismos a través de una guía de análisis.

**Indicadores:** La variable rendimiento económico fue evaluada con los indicadores correspondientes: Beneficio neto sobre activo total, beneficio neto sobre activos fijos, beneficio del capital social, beneficio neto, beneficio operativo, beneficio patrimonial y beneficio bruto.

**Escala de medición:** Razón

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

Rodríguez (2016) infiere que la población es un conjunto de elementos que presentan características o cualidades en común, que son estudiados en un contexto determinado. Ante ello, se señala que la población estuvo conformada por todos los trabajadores de la empresa Market Campiña SAC. Paralelo a ello, se consideró los registros y documentos correspondientes al área de logística y documentos contables, entre ellos estados financieros del periodo 2020.

#### **Criterios de inclusión**

Debido a que tienen las características que requiere el elemento de estudio (la muestra) y son parte del área a ser estudiada en la empresa y quienes nos facilitarán la información requerida:

Estado de situación financiera 2020

Estado de resultados

Órdenes de pedido

Órdenes de compra  
Registro de Kardex  
Sistemas de inventario  
Documentos contables  
Jefe de almacén  
Colaboradores del área de almacén  
Gerente general

### **Criterios de exclusión**

Debido a que presentan características que no solicita la muestra y que no tienen relación con el área a ser estudiada:

Secretaria  
Áreas no correspondientes a logística  
Estado de flujo de efectivo  
Estado de cambios en el patrimonio neto  
Documentos administrativos no logísticos

### **Muestra**

Alarcón (2016) menciona que la muestra es una representación significativa de las características de una población, estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global. Para ello, la muestra estuvo constituida por el gerente general, jefe del área de logística, y 03 colaboradores correspondientes al área, así también los registros y documentos correspondientes al área de logística y documentos contables, entre ellos Estados Financieros del periodo 2020.

### **Muestreo**

En la investigación se ha empleado un muestreo **no probabilístico intencional o de conveniencia**, Cantillo & Buitrago (2018) menciona que consiste en un conjunto de reglas, procedimientos y criterios mediante los cuales se selecciona un conjunto de elementos de una población que representan lo que sucede en

toda esa población. En tal sentido en la investigación, sólo se consideró a los autores principales que participan en la gestión logística, en cuanto a las actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos, se conoce que los responsables de efectuar tales actividades son cuatro (4) colaboradores.

### **Unidad de análisis**

A fin de comprobar la incidencia entre las variables, se analizó documentos concernientes al área de logística y contables (Estados Financieros).

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la investigación son las siguientes:

**Entrevista:** Valderrama (2016), señala que es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas concretas y precisas a las preguntas planteadas sobre el problema propuesto.

**Como instrumento** se utilizó una **guía de entrevista**, que fue aplicado al gerente general, quien respondió y sustentó cada pregunta planteada en el instrumento, permitiendo de esa manera resolver el primer objetivo de la investigación, que es describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020; y también se contó con la ayuda del jefe de área logística y 3 colaboradores del área correspondiente.

**Observación:** Valderrama (2016), señala que es una técnica que tiene como finalidad observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis, permite obtener el mayor número de datos.

**Como instrumento**, se hizo uso de una **lista de cotejo**, que se aplicó en el área de logística y fue controlada por los investigadores. Permitted determinar las deficiencias, falencias, habilidades, comportamientos de la primera variable en el área de estudio, teniendo criterios claros y concretos, evitando de esa manera ambigüedades. Dicho instrumento ayudó al desarrollo del objetivo 2, y se hizo

uso de órdenes de pedido, órdenes de compra, registro de Kardex, sistema logístico, entre otros documentos.

**Análisis documental:** Valderrama (2016), infiere que esta técnica busca describir y representar los documentos de forma unificada-sistematizada para facilitar su comprensión, comprendiendo el procesamiento analítico-sintetizado para así conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.

Se utilizó como instrumento una **guía de análisis documental**, lo cual estuvo compuesto por los Estados Financieros (balance general y estados de resultados) del año 2020; para ello se realizó cálculos matemáticos, reemplazando cada fórmula de los ratios, que trajo como resultados los índices de rentabilidad. Es necesario recalcar que, para acceder a la información financiera de la empresa, se contó con el permiso del gerente general.

Para una mejor explicación del instrumento se presenta la siguiente tabla:

**Tabla 1**  
*Técnicas e instrumentos.*

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Alcance</b>	<b>Fuentes informantes</b>
Entrevista	Guía de entrevista	El instrumento tuvo como propósito describir el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020	Gerente General, jefe de área logística y 3 colaboradores del área correspondiente.
Observación	Lista de cotejo	Tiene como finalidad determinar las deficiencias, falencias, habilidades, comportamientos de la gestión logística teniendo criterios claros y concretos, evitando de esa manera ambigüedades.	Jefe de área logística y los investigadores del presente estudio
Análisis documental	Guía de análisis documental	Permitió analizar y calcular los ratios, que trajo como resultados los índices de rentabilidad.	Estados financieros (balance general y estados de resultados) del año 2020

## Validez

El estudio fue validado con la técnica de juicio de expertos, los mismos que dieron credibilidad y fiabilidad a los instrumentos para su aplicación, cumpliendo de esa manera con los parámetros establecidos por la Universidad César Vallejo. Los especialistas son los siguientes:

**Tabla 2**  
*Validez de Gestión logística*

N °	Especialidad	Promedio de validez		Opinión del experto
		Entrevista	Lista de cotejo	
1	Mg. Ayala Bustamante José A.	4.9	4.7	Válido para su aplicación
2	Mg. Delgado Ríos Gunther	4.6	4.8	Válido para su aplicación
3	Mg. Del Águila Mas, Sonia	4.7	4.7	Válido para su aplicación

**Tabla 3**  
*Validez de rendimiento económico*

N °	Especialidad	Promedio de validez	Opinión del experto
1	Mg. Ayala Bustamante José A.	4.9	Válido para su aplicación
2	Mg. Delgado Ríos Gunther	4.9	Válido para su aplicación
3	Mg. Del Águila Mas, Sonia	4.7	Válido para su aplicación

### 3.5. Procedimientos

Para la obtención de datos, se realizó los siguientes procesos:

Paso 1: Se envió una carta de aceptación al lugar de estudio, a fin de obtener permiso para la recolección y obtención de datos.

Paso 2: Una vez aceptada la carta, se procedió a crear los instrumentos de recolección de datos, que fueron de mucha relevancia para determinar la conclusión de la investigación y comprobar la hipótesis.

Paso 3: Se procedió a validar y confiabilizar los instrumentos de investigación, los cuales fueron revisados por tres expertos y especialistas en la materia, quienes dieron credibilidad a su aplicación.

Paso 4: Luego, se realizó la recolección de datos en el área de estudio (Market Campaña SAC), y para ello se aplicó los instrumentos correspondientes (guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental), de esa manera se cumplió con la resolución de cada objetivo.

Paso 5: Se procedió a ordenar toda la información recogida en el área de estudio, estas fueron interpretadas y analizadas por medio de tablas y figuras, para así conocer la conclusión y realizar las recomendaciones que ayuden a mejorar las actividades y contrarrestar las deficiencias.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el presente estudio, se tuvo en cuenta el método de análisis descriptivo, debido a la naturaleza de los objetivos planteados, los cuales fueron analizados teniendo en cuenta los instrumentos utilizados (guía de entrevista, lista de cotejo y guía de análisis documental), para luego ser tabulados, interpretados y determinar los resultados, y en conclusión comprobar la hipótesis. Para el análisis de datos se utilizó el programa Microsoft Excel, donde se realizó cálculos y se trabajó con datos numéricos.

### **3.7. Aspectos éticos**

De acuerdo a lo estipulado por la universidad, la presente investigación tuvo bajo anonimato a los participantes que componen la muestra, del mismo modo se sujetó a los lineamientos y normas establecidas por la universidad. La investigación cumplió el principio de originalidad y credibilidad, cuyas teorías aplicadas, fueron captadas de la biblioteca o repositorio de la casa de estudio.

## **IV. RESULTADOS**

### **Desempeño de la gestión logística**

Con el principal propósito de dar solución al primer objetivo específico de la investigación se ha aplicado una guía de entrevista al gerente general quién dio a conocer las siguientes respuestas:

### **Actividades de compra**

En la empresa Market Campiña SAC, las actividades que se efectúan en el proceso de compra son: Verificar a través del sistema la compra de los productos que no tienen stock, sin embargo, la aprobación de la compra demora tardíamente entre 3 a 5 días, luego piden las cotizaciones a los proveedores (Droguería San Martín, Almacenes de la Selva, Distribuidora Tulipán, Grupo Selva) para los requerimientos. Después, realizan la compra, la entrega se da dentro de 2 a 3 días hábiles. Al momento de recepcionar los productos, el encargado del almacén corrobora que esté la cantidad y calidad de estos para registrar el ingreso al sistema y posteriormente al almacén de la mercadería comprada. Pese a que existe un procedimiento, no existe un encargado permanente que realice dichas actividades.

En la organización, las sanciones que se aplican son las siguientes: Se procede a hacer la devolución de productos y de esos productos se realiza el cambio con los productos que corresponden y con la cantidad solicitada inicialmente. De seguir con lo mismo, la empresa deja de trabajar con dichos proveedores y van en busca de nuevos proveedores ya que, como empresa, se encuentran en la obligación y responsabilidad de sacar al mercado productos en perfectas condiciones tanto en salubridad, calidad y precio.

En la empresa, las normas para efectuar las adquisiciones son: Realizan una investigación para la adquisición de los productos, es decir, todo producto debe contar con el registro sanitario correspondiente (abarrotes, pollos y huevos), información de las fechas de vencimientos, producto en buenas condiciones, precio justo y calidad. Además, deben estar en contacto con los proveedores cada 15 días.

El perfil del encargado de las compras en la organización debe ser: Personal honesto, responsable y comprometido con el cumplimiento de los objetivos y metas

de la empresa y el área en el que desempeñará sus funciones. En el área de logística debe estar personal capacitado y que cuente con la experiencia necesaria en temas de requerimientos de productos, cotizaciones. Debe ser responsable, ordenado, con conocimientos de manejos de almacén, stock, y que coordine con las demás áreas para una mejor adquisición de mercadería.

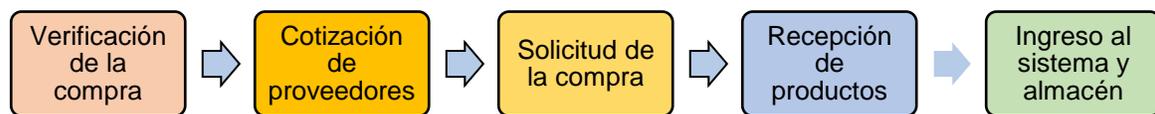


Figura 1: *Procedimiento de compra.*

Como se aprecia en la figura, el procedimiento de compra que emplea la empresa Market Campiña SAC es; la verificación de la compra, cotización de proveedores, solicitud de compra, recepción de productos y por último el ingreso al sistema y almacén de la mercadería comprada.

### **Almacenamiento**

Los productos recepcionados se ubican de la siguiente manera: Se ubican por secciones, con ambiente adecuado y según la línea de producto, teniendo en cuenta siempre la fecha de vencimiento, los de mayor rotación y que permita un mayor control del stock de acuerdo al orden de llegada, sin embargo, el almacén no cuenta con el diseño necesario para el resguardo de todos los productos.

En la empresa Market Campiña SAC el monitoreo se efectúa en 15 días por la variedad de mercadería existente y de acuerdo a las fechas de vencimiento (suele ser complicado porque no se cuenta con un sistema que supervise los vencimientos), acumulación de stock, a fin de evitar deterioro, robos y mejorar el control de los productos, pese a ello, existen productos que sufren daños físicos. Por el contrario, las fechas de vencimiento muchas veces no fueron detectadas a tiempo, causando pérdidas para la empresa.

Este procedimiento es realizado diariamente o de forma semanal en el mayor de los casos, por medio del sistema se actualizan los productos almacenados, de no hacerlo, este no permitirá realizar las ventas del día, se actualizan a través del ingreso de las facturas, guías de ingreso y salidas de almacén al sistema llamado SCOMER. Eso obedece a la rotación de los productos que tienen alta demanda, los cuales son actualizados con más continuidad, trabajan con stock mínimo por el tema de la inestabilidad actual de los precios en el mercado.

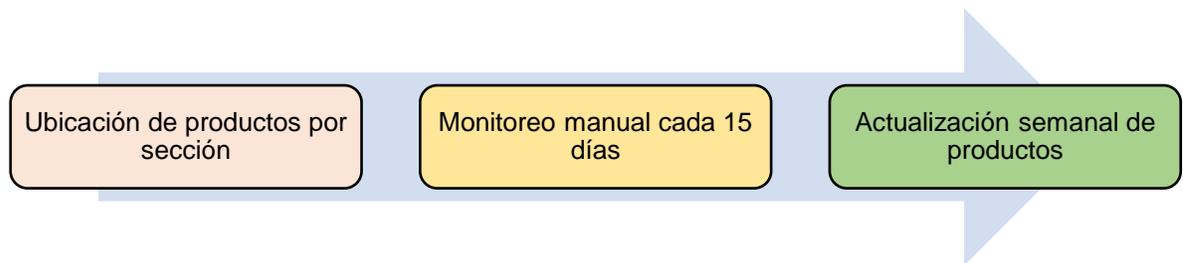


Figura 2: *Actividades de almacenamiento.*

Como se observa en la figura, las actividades de almacenamiento en la empresa Market Campiña SAC son; Ubicación de los productos por sección, monitoreo manual cada 15 días teniendo en cuenta las fechas de vencimiento y actualización semanal de los productos en el sistema.

### **Procesamiento de pedidos**

Los documentos que se emplean son los siguientes: Documentos de control interno, tales como, control de pedidos, guías de recepción para la conformidad y especificaciones del pedido, guías de control de salidas o entregas, orden de compra, facturas y boletas de ventas. Para el servicio de delivery, algunos clientes solicitan sus compras por el WhatsApp o redes sociales.

Los documentos empleados en la empresa Market Campiña SAC para la preparación de pedidos son las guías de recepción (en el caso de deliveries), facturas o boletas correspondientes, sin embargo, existen confusiones en las órdenes y los productos vendidos.

Los encargados del control de preparación de productos son: Un encargado de recepción de pedidos (jefe de logística), un encargado de preparar los productos solicitados (asistente de logística) y un encargado de realizar el despacho (gondolero) de acuerdo a lo solicitado por cada cliente, en total son 3 personas.



Figura 3: *Procesamiento de pedidos.*

Como indica la figura, el procesamiento del pedido se establece por medio de documentos de control interno (facturas, boletas, guías de ingreso y salida) que son ejecutadas por el jefe de logística, asistente de logística y gondolero.

### **Transporte**

La empresa Market Campiña SAC para la distribución de los productos no cuenta con unidades propias, hace uso de las unidades del grupo campaña que cuentan con los permisos correspondientes para realizar las entregas de abarrotes, pollos y huevos. Las unidades utilizadas para cantidades menores son el furgón y/o motos lineales (personales). En el tema de las entregas de los pollos y huevos cuentan con los carros frigoríficos que están implementados especialmente para este tipo de entregas. El personal de logística se encarga de hacer un croquis con las ubicaciones y direcciones para el recorrido con un día de anticipación, debido al tema de la pandemia se tuvo que implementar más protocolos de seguridad y salubridad, como son el uso de mascarillas, protectores faciales, guantes y la desinfección de las áreas de trabajo y el personal.

En la distribución de productos, el tiempo máximo de demora para las entregas a domicilio es de 30 a 40 minutos promedio, los pedidos son recepcionados con un

día de anticipación para evitar retrasos u otros inconvenientes, la rapidez o demora depende de la cantidad de pedidos pendientes en el día, el tráfico en muchas ocasiones y algún percance con las unidades de transporte. Sin embargo, existen algunos percances, como el caso de rutas largas o pedidos que llegan el mismo día, sumado a ello, la toma de pedidos es atendida de forma tardía.

Las acciones que realiza la empresa son: Uso de herramientas que contribuyan a dar un mejor servicio y productos de calidad, en el tema de la entrega de los pollos eviscerados, se trasladan en cestas de plástico especiales y dentro de los carros frigoríficos para que así lleguen en perfectas condiciones, para el traslado de los huevos se colocan en casilleros de cartón, sin embargo, existen pérdidas por chancados de huevos, algunas veces el encargado del transporte no es cuidadoso en el manejo y manipulación de estos.

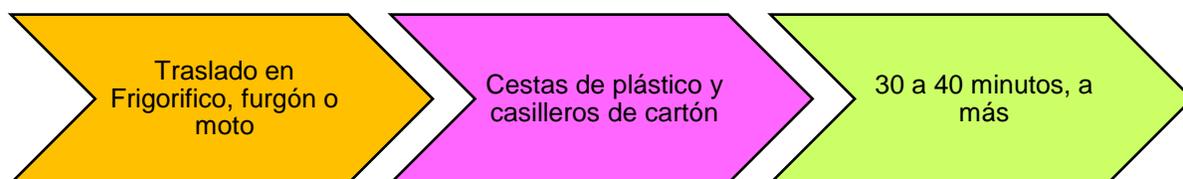


Figura 4: *Actividades de transporte.*

En la figura se aprecia que el traslado de los pollos y huevos (productos de mayor venta) se realiza en frigoríficos, furgón o motos lineales, luego se colocan en cestas de plástico y casilleros de cartón. Por último, este es entregado en un promedio de 30 a 40 minutos.

### **Deficiencias en la gestión logística**

Para la identificación de las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC, se empleó una lista de cotejo, teniendo como resultado lo siguiente:

**Tabla 4***Actividades de gestión logística.*

<b>Gestión Logística</b>	<b>Frecuencia</b>		<b>%</b>	
	Si	No	Si	No
Actividades de compra	2	2	15%	15%
Almacenamiento	1	2	8%	15%
Procesamiento de pedidos	1	2	8%	15%
Transporte	1	2	8%	15%
Sub total	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>38%</b>	<b>62%</b>
<b>Total</b>	<b>13</b>		<b>100%</b>	

**Interpretación:**

La tabla demuestra que en la empresa Market Campiña SAC, las actividades de gestión logística tienen un cumplimiento del 38%, sin embargo, el 62% no se cumple oportunamente, debido a que en las actividades de compra no existe una adecuada organización, en el almacenamiento, los productos son colocados en lugares poco seguros, en el procesamiento de pedidos, se llevan a cabo de forma tardía provocando malestar entre los clientes, en el transporte, la organización no dispone de unidades propias y no existe el debido cuidado para la conservación de estos al momento de ser trasladados al cliente final.

A continuación, se evidencia las deficiencias de acuerdo a cada una de las dimensiones de la gestión logística:

**Tabla 5***Deficiencias en las actividades de compra.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia																														
¿Se efectúa el seguimiento de la calidad y cantidad de los pedidos?	La organización carece de un encargado para ejecutar las actividades, en varios casos lo ejecutan los encargados de atención, generando descoordinación entre las áreas.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Cantidad</th> <th>Tipo</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Enero</td> <td>448 kg</td> <td>Pre inicio</td> <td>S/2.55</td> <td>S/1,142.40</td> </tr> <tr> <td>580 kg</td> <td>Inicio</td> <td>S/3.40</td> <td>S/1,972.00</td> </tr> <tr> <td>880 kg</td> <td>Crecimiento</td> <td>S/3.40</td> <td>S/2,992.00</td> </tr> <tr> <td>926 kg</td> <td>Acabado</td> <td>S/3.71</td> <td>S/3,435.46</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/9,541.86</b></td> </tr> </tbody> </table>				Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total	Enero	448 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,142.40	580 kg	Inicio	S/3.40	S/1,972.00	880 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,992.00	926 kg	Acabado	S/3.71	S/3,435.46					<b>S/9,541.86</b>
		Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total																										
Enero	448 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,142.40																												
	580 kg	Inicio	S/3.40	S/1,972.00																												
	880 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,992.00																												
	926 kg	Acabado	S/3.71	S/3,435.46																												
				<b>S/9,541.86</b>																												
¿Las entregas y solicitudes de los productos, se efectúan en el tiempo determinado?	La empresa se limita a la espera del proveedor para la solicitud de compras, la asimismo, la aprobación de la compra tarda de 3 a 5 días.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Cantidad</th> <th>Tipo</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Julio</td> <td>550 kg</td> <td>Pre inicio</td> <td>S/2.55</td> <td>S/1,402.50</td> </tr> <tr> <td>235 kg</td> <td>Inicio</td> <td>S/3.40</td> <td>S/799.00</td> </tr> <tr> <td>670 kg</td> <td>Crecimiento</td> <td>S/3.40</td> <td>S/2,278.00</td> </tr> <tr> <td>732 kg</td> <td>Acabado</td> <td>S/3.71</td> <td>S/2,715.72</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Total</td> <td><b>S/7,195.22</b></td> </tr> </tbody> </table>				Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total	Julio	550 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,402.50	235 kg	Inicio	S/3.40	S/799.00	670 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,278.00	732 kg	Acabado	S/3.71	S/2,715.72	Total				<b>S/7,195.22</b>
Mes	Cantidad	Tipo	Precio	Total																												
Julio	550 kg	Pre inicio	S/2.55	S/1,402.50																												
	235 kg	Inicio	S/3.40	S/799.00																												
	670 kg	Crecimiento	S/3.40	S/2,278.00																												
	732 kg	Acabado	S/3.71	S/2,715.72																												
Total				<b>S/7,195.22</b>																												

**Interpretación:**

La tabla da a conocer que en las actividades de compra en la empresa Market Campaña SAC, en los meses de enero y julio 2020, solicitaron a uno de sus proveedores materias primas para alimento de pollos de pre – inicio, inicio, crecimiento y acabado, para lo cual, los colaboradores no revisaron de forma oportuna, asimismo la falta de coordinación generó que la mercadería llegue en malas condiciones y con la calidad no requerida, generando una pérdida de S/ 9,541.86 y S/ 7,195.22, haciendo un total de **S/ 16,737.08**.

**Tabla 6***Deficiencias en el almacenamiento.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia																								
¿Se ubican los productos según su línea de comercialización o codificación?	Los productos se ubican en los pasadizos del almacén, generando desorden y fácil deterioro.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Cant.</th> <th>Kg</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>01/03/2020</td> <td>255</td> <td>2kg</td> <td>S/11.00</td> <td>S/2,805.00</td> </tr> <tr> <td>12/04/2020</td> <td>290</td> <td>2.5 kg</td> <td>S/11.30</td> <td>S/3,277.00</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/6,082.00</b></td> </tr> </tbody> </table>					Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total	01/03/2020	255	2kg	S/11.00	S/2,805.00	12/04/2020	290	2.5 kg	S/11.30	S/3,277.00					<b>S/6,082.00</b>
		Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total																				
01/03/2020	255	2kg	S/11.00	S/2,805.00																						
12/04/2020	290	2.5 kg	S/11.30	S/3,277.00																						
				<b>S/6,082.00</b>																						
¿Se realiza el seguimiento de los productos perecibles, para evitar pérdidas por deterioro o vencimiento?	No existe verificación exacta de fechas de vencimiento y los informes no contienen información real.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Cant.</th> <th>Kg</th> <th>Precio</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>25/06/2020</td> <td>302</td> <td>3kg</td> <td>S/12.00</td> <td>S/3,624.00</td> </tr> <tr> <td>21/09/2020</td> <td>205</td> <td>2.5 kg</td> <td>S/11.50</td> <td>S/2,357.50</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td><b>S/5,981.50</b></td> </tr> </tbody> </table>					Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total	25/06/2020	302	3kg	S/12.00	S/3,624.00	21/09/2020	205	2.5 kg	S/11.50	S/2,357.50					<b>S/5,981.50</b>
		Fecha	Cant.	Kg	Precio	Total																				
25/06/2020	302	3kg	S/12.00	S/3,624.00																						
21/09/2020	205	2.5 kg	S/11.50	S/2,357.50																						
				<b>S/5,981.50</b>																						

**Interpretación:**

En la tabla se aprecia que la empresa ha sufrido daños y por consiguiente pérdidas, debido a la falta de un diseño adecuado en el área de almacén, visto que, en los meses de marzo y abril, se detectaron 255 y 290 pollos de 2 y 2.5 kg correspondientes que sufrieron daños físicos, por lo tanto, no estuvieron aptos para la venta, lo mismo sucedió en los meses de junio y septiembre, en esa oportunidad hubo una pérdida de 507 pollos, señalando además, que dicha información no concordaba con lo real emitido por la organización. El monto total fue de **S/ 12,063.50**.

**Tabla 7***Deficiencias en el procesamiento de pedidos*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia				
¿Se aprueban los pedidos en el tiempo oportuno?	El procedimiento de aprobación es tardío, se necesita la aprobación del gerente, quien en varias oportunidades no se encuentra.	<b>Fecha</b>	<b>Producto</b>	<b>Cant.</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
		10-Jun	Pollo bebé	610	S/10.00	S/6,100.00
		18-Jun	Pollo postura	641	S/12.00	S/7,692.00
		25-Jun	Pollo postura	748	S/12.50	S/9,350.00
					<b>S/23,142.00</b>	
¿Los productos preparados coinciden con los solicitados por el cliente?	Confusiones en la preparación de pedidos, en varias oportunidades el cliente procede con la devolución respectiva.	<b>Fecha</b>	<b>Producto</b>	<b>Cant.</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
		10-Ago	Huevos	500	S/9.50	S/4,750.00
		12-Set	Huevos	300	S/10.00	S/3,000.00
		29-Set	Huevos	520	S/8.00	S/4,160.00
					<b>S/11,910.00</b>	

**Interpretación:**

Como se observa, el tiempo que tarda la empresa en el procesamiento de los pedidos, donde muchas veces, el gerente no se encontró en la organización, así como las confusiones de pedidos, en las fechas del 12, 18 y 25 de junio se reportó la distribución adicional de pollos a diferentes clientes, provocando una pérdida de S/ 23,142.00. Por otro lado, se presentó la misma situación con la distribución de huevos en las fechas 10 de agosto (S/ 4,750), 12 de setiembre (S/ 3,000.00) y 29 de setiembre (S/ 4,160.00) donde hubo una pérdida de S/ 11,910.00. Ambas pérdidas suman un total de **S/ 35,052.00**.

**Tabla 8***Deficiencias en el transporte.*

Interrogante	Deficiencia	Evidencia																																		
¿Se evidencia disponibilidad de las unidades para el transporte de los productos?	La organización no cuenta con unidad de transporte propia y existe retraso en la entrega de pedidos.	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Mes</th> <th style="text-align: center;">Producto</th> <th style="text-align: center;">Cantidad</th> <th style="text-align: center;">P/U</th> <th style="text-align: center;">S/</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Enero</td> <td style="text-align: center;">Pollo postura</td> <td style="text-align: center;">126</td> <td style="text-align: center;">S/11.50</td> <td style="text-align: center;">S/1,449.00</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Febrero</td> <td style="text-align: center;">Huevos</td> <td style="text-align: center;">150</td> <td style="text-align: center;">S/9.50</td> <td style="text-align: center;">S/1,425.00</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Junio</td> <td style="text-align: center;">Pollo bebé</td> <td style="text-align: center;">170</td> <td style="text-align: center;">S/9.70</td> <td style="text-align: center;">S/1,649.00</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Agosto</td> <td style="text-align: center;">Huevos</td> <td style="text-align: center;">221</td> <td style="text-align: center;">S/9.00</td> <td style="text-align: center;">S/1,989.00</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: right;"><b>Total</b></td> <td style="text-align: center;"><b>S/6,512.00</b></td> </tr> </tbody> </table>					Mes	Producto	Cantidad	P/U	S/	Enero	Pollo postura	126	S/11.50	S/1,449.00	Febrero	Huevos	150	S/9.50	S/1,425.00	Junio	Pollo bebé	170	S/9.70	S/1,649.00	Agosto	Huevos	221	S/9.00	S/1,989.00	<b>Total</b>				<b>S/6,512.00</b>
Mes	Producto	Cantidad	P/U	S/																																
Enero	Pollo postura	126	S/11.50	S/1,449.00																																
Febrero	Huevos	150	S/9.50	S/1,425.00																																
Junio	Pollo bebé	170	S/9.70	S/1,649.00																																
Agosto	Huevos	221	S/9.00	S/1,989.00																																
<b>Total</b>				<b>S/6,512.00</b>																																
¿Se resguarda y conserva la calidad del producto, durante el transporte?	La unidad de transporte que utilizan no cuenta con los equipos necesarios para mantener la calidad de los productos.	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Mes</th> <th style="text-align: center;">Producto</th> <th style="text-align: center;">Pérdida por merma</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Septiembre</td> <td style="text-align: center;">Pollo postura</td> <td style="text-align: center;">S/2,125.00</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Octubre</td> <td style="text-align: center;">Pollo bebé</td> <td style="text-align: center;">S/2,132.00</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Noviembre</td> <td style="text-align: center;">Pollo postura</td> <td style="text-align: center;">S/2,132.00</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Diciembre</td> <td style="text-align: center;">Pollo bebé</td> <td style="text-align: center;">S/2,032.00</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>Total</b></td> <td style="text-align: center;"><b>S/8,421.00</b></td> </tr> </tbody> </table>					Mes	Producto	Pérdida por merma	Septiembre	Pollo postura	S/2,125.00	Octubre	Pollo bebé	S/2,132.00	Noviembre	Pollo postura	S/2,132.00	Diciembre	Pollo bebé	S/2,032.00	<b>Total</b>		<b>S/8,421.00</b>												
Mes	Producto	Pérdida por merma																																		
Septiembre	Pollo postura	S/2,125.00																																		
Octubre	Pollo bebé	S/2,132.00																																		
Noviembre	Pollo postura	S/2,132.00																																		
Diciembre	Pollo bebé	S/2,032.00																																		
<b>Total</b>		<b>S/8,421.00</b>																																		

**Interpretación:**

Como se puede observar en la tabla, la falta de una unidad de transporte propia de la empresa impide que se cumpla a tiempo con los requerimientos de muchos clientes de la zona, razón por la cual en los meses de enero (S/ 1,449.00), febrero (S/ 1,425.00), junio (S/ 1,649.00) y agosto (S/ 1,989.00) hubo pérdidas por concepto de devoluciones de pedidos, donde los clientes manifestaron haber comprado en otra empresa debido a la tardía de la entrega generando una pérdida de S/ 6,512.00, por otro lado, se reportó la merma de pollos bebé y de postura debido a la celeridad que

son transportados, en el caso de envíos a otros distritos, los pollos dejaron de tener el mismo peso y el reporte general de pérdida en mermas fue por **S/ 8,421.00**.

### Índices del rendimiento económico

A través del análisis de los estados financieros de la empresa Market Campiña SAC se procede a dar de conocimiento los índices del rendimiento económico que fueron extraídos de los indicadores financieros, correspondientes a los años 2019-2020.

**Tabla 9**

*Índice de la capacidad económica.*

<b>Capacidad económica</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Beneficio neto sobre activo total	7%	-15%
Beneficio neto sobre activos fijos	8%	-15%
Beneficio del capital social	61%	-94%

#### **Interpretación:**

En la tabla se aprecia el índice de la capacidad económica de la empresa Market Campiña S.A.C. El índice beneficio neto sobre activo total (utilidad neta / activo) ha sido el 7% en el periodo 2019, mientras que en el periodo 2020 este fue -15%, donde claramente se aprecia que el resultado fue negativo, siendo esto un problema grave para la organización. En cuanto al beneficio neto sobre los activos fijos (utilidad neta / activos fijos), es decir, las ganancias generadas por el activo corriente, la empresa obtuvo un 8% de rentabilidad en el periodo 2019, mientras que en el periodo 2020 este fue negativo en un -15%. Por otro lado, en el índice del beneficio del capital social (utilidad neta / capital), la organización obtuvo un resultado del 61% en el periodo 2019, todo lo contrario, sucedió en el periodo 2020, donde el índice fue negativo en un -94%.

Cabe indicar que, el índice óptimo para la capacidad económica es del 5% y dicho resultado no se refleja en el periodo 2020, por el contrario, los indicadores

fueron negativos, debido a que los gastos por conceptos de venta fueron por S/ 227,153.13 y la utilidad total fue un valor monetario negativo por -S/ 56,146.60. Mientras que en el año 2019 este fue de S/ 36,388.69.

**Tabla 10**

*Índice de la capacidad financiera.*

<b>Capacidad financiera</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Beneficio neto	1%	-1%
Beneficio operativo	1.08%	-1.06%
Beneficio bruto	8%	6%
Beneficio patrimonial	31%	-318%

**Interpretación:**

Tal y como señala la tabla el índice de capacidad financiera de la empresa Market Campiña S.A.C es el siguiente: Con respecto al beneficio neto (utilidad neta / ventas totales) la empresa ha obtenido una utilidad del 1% en el periodo 2019, mientras que en el año 2020 este fue negativo en -1%, ambos resultados no alcanzaron el valor óptimo de rendimiento (5%), por lo tanto, no fue lo suficientemente rentable con respecto a las ventas generadas durante ambos periodos. En cuanto al indicador del Beneficio operativo (Utilidad operativa / ventas netas) dio como resultado un 1.08% para el 2019 y un -1.06% para el 2020. Con respecto al Beneficio bruto (utilidad bruta / ventas netas) el resultado para el periodo 2019 fue del 8%, sin embargo, para el periodo 2020 este fue 6%. Para culminar, el Beneficio patrimonial (utilidad neta / patrimonio neto) dio como resultado un 31% para el 2019 y para el 2020 fue -318%.

Los índices de capacidad financiera dejan evidencia de que sólo el beneficio bruto y el beneficio patrimonial cumplieron con valor óptimo de rentabilidad, siendo ambos mayores al 5%, todo lo opuesto al beneficio neto y beneficio operativo, donde queda claro que la organización no tuvo ninguna ganancia en el periodo 2020 con índices bajos.

## Incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico

**Tabla 11**

*Influencia de la gestión logística en el rendimiento económico.*

Hallazgos por dimensiones	Rendimiento económico		Incidencia	
	Ratio	Obtenido	Esperado	
La empresa tiene un incumplimiento del 62% de las actividades asociadas a la gestión logística.	<b>Beneficio neto sobre activo total</b>	-56,146.60/386,513.01 <b>-15%</b>	16,126.98/ 386,513.01 <b>4%</b>	Existe incidencia significativa entre los temas de estudio.
<b>Falencias que presenta la gestión logística</b>	<b>Beneficio neto sobre activos fijos</b>	-56,146.60/370,217.04 <b>-15%</b>	16,126.98/ 370,217.04 <b>4%</b>	<b>Hi:</b> La gestión logística incide de manera significativa en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020.
- <b>Actividades de Compra:</b> La empresa no dispone de personal permanente. Falta de coordinación, aprobación tardía de los pedidos. provocando una pérdida de <b>S/ 16,737.08</b> por adquisición de alimentos para pollos.	<b>Beneficio del capital social</b>	-56,146.60/60,000 <b>-94%</b>	16,126.98/ 60,000 <b>29%</b>	
- <b>Almacenamiento:</b> Inadecuada ubicación de productos, falta de verificación de productos vencidos y reporte con información no fidedigna. El monto perdido alcanza los <b>S/ 12,063.50</b> .	<b>Beneficio neto operativo</b>	-56,146.60/5,579,969.28 <b>-1%</b>	16,126.98/ 5,652,242.86 <b>0.3%</b>	
- <b>Procesamiento de pedidos:</b> Demora en la aprobación de los pedidos solicitados por el cliente, confusión en la generación de pedidos y devoluciones de productos por parte de los clientes. Estas falencias conllevaron a una pérdida de <b>S/ 35,052.00</b> .	<b>Beneficio bruto</b>	-59,332.60/5,579,969.28 <b>-1.06%</b>	12,940.98/5,652,242.86 <b>0.23%</b>	
- <b>Transporte:</b> Falta de transporte propio, retraso en la entrega de pedidos, falta de equipo necesario para la conservación de calidad de los productos. La pérdida fue por <b>S/ 8,421.00</b> .	<b>Beneficio patrimonial</b>	319,255.99/5,579,969.28 <b>6%</b>	391,529.57/5,652,242.86 <b>7%</b>	
		-56,146.60/17,629.99 <b>-318%</b>	16,126.98/17,629.99 <b>91%</b>	
	<b>Interpretación</b>			
	Las actividades de compra desarrolladas de manera deficiente han provocado que el inventario no rote con rapidez, asimismo, en el almacenamiento la ubicación inadecuada de productos, ha provocado pérdidas en la organización. De no ser por las pérdidas monetarias, la empresa habría obtenido mayores ingresos y la capacidad económica habría sido positiva.			
	En el procesamiento de pedidos, por la confusión al momento de la preparación de pedidos, la empresa otorgó cantidades adicionales a diversos clientes, los cuales fueron detectados tardíamente, la pérdida ocasionó que la capacidad financiera del periodo 2020 alcance índices negativos, dejando a la organización sin rentabilidad. El monto total por pérdidas monetarias es de <b>S/ 72,273.58</b> . Si la empresa habría desarrollado de forma eficiente las actividades de gestión logística, este habría alcanzado un beneficio neto sobre el activo de 4%, beneficio neto sobre activo fijo por 4%, beneficio del capital social del 29%, beneficio neto por 0.3%, beneficio operativo por 0.23%, beneficio bruto por 7% y beneficio patrimonial por 91%.			

## V. DISCUSIÓN

El estudio desarrollado ha tenido como propósito general Determinar la incidencia de la gestión logística en el rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020. Para ello se encontró los siguientes resultados:

Para dar respuesta al primer objetivo específico (Evaluar el desempeño de la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020) se aplicó una guía de entrevista, dirigida al gerente general y jefe del área logística de la organización, donde se obtuvo lo siguiente: Al momento de la recepción de la mercadería, el encargado principal del área del almacén corrobora que la cantidad y calidad de cada uno de los productos sea lo solicitado, luego deben ser registrados en el sistema, para posteriormente a ello proceder al almacenamiento de la mercadería comprada.

Sin embargo, pese a que existe este procedimiento el encargado permanente de dichas actividades no desarrolla de forma efectiva estas acciones. En cuanto a las sanciones efectuadas por la empresa con aquellos proveedores que hacen entregas de los productos en mal estado, proceden a hacer la devolución de la mercadería y de esa forma se realiza el cambio correspondiente. Asimismo, la organización deja de trabajar con dichos proveedores y va en busca de nuevos, porque se encuentra en obligación y responsabilidad de sacar al mercado nuevos productos que se encuentren en las condiciones necesarias con el precio justo y la calidad correspondiente. Asimismo, con respecto a las actividades del almacén se encontraron productos vencidos debido a la falta de rotación eficiente en la empresa.

En cuanto a los pedidos solicitados por los clientes existen algunas confusiones en las órdenes de compra y los productos que han sido vendidos. La organización solamente cuenta con una unidad móvil para realizar los traslados de diversos pedidos, en algunos casos la mercadería pierde su valor y sufre de desmedro que ocasiona pérdida para la empresa. Por el contrario, la organización no efectúa de manera adecuada cada una de las actividades mencionadas anteriormente. Los resultados encontrados en el primer objetivo específico guardan similitud con el estudio elaborado por Ortiz, Valdez & Arias (2018) quienes concluyeron que la organización estudiada no cuenta con el rendimiento económico necesario para la

adquisición de mercadería, debido a que existe un alto costo logístico de manera que limita la rentabilidad económica de la organización.

Con respecto al segundo objetivo específico ( Identificar las deficiencias en la gestión logística de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020 ), fue aplicado una lista de cotejo, dirigida a los investigadores con la ayuda del jefe del área logística, los resultados fueron: Al identificar las deficiencias en la gestión logística se pudo conocer que, el 38% de las actividades se cumplen de forma oportuna, mientras que el 62% no se está cumpliendo de forma adecuada por tanto se presentaron las siguientes deficiencias; con respecto a las actividades de adquisición la empresa no cuenta con un encargado permanente para ejecutar dichas acciones, en varias oportunidades son ejecutadas por todos los encargados, provocando desorden, asimismo existe demora en la entrega de las solicitudes generadas por la organización, debido a que el proveedor normalmente se demora entre 3 a 5 días para realizar la entrega. Estos problemas llevaron a que la empresa tenga pérdidas por el valor de S/ 16,737.08 por concepto de recepción de materia prima que no ha sido revisada correctamente. Con respecto a los problemas en el almacenamiento, la mayoría de los productos se ubican en zonas que no se encuentran debidamente ordenadas, provocando que éstas sean deterioradas, del mismo modo, no se constata la fecha de vencimiento de cada producto y los reportes realizados no tienen la información que corresponde. Todo ello ha generado que varios pollos postura y pollos bebés sufran daños, generando la pérdida de S/12,063.50. Con respecto a las deficiencias del procesamiento de pedidos, es necesario la aprobación del gerente para dicha actividad, en algunas ocasiones éste no se encuentra. De igual manera, existen confusiones en los pedidos, por ello se tuvo una pérdida de S/35,052.00. En cuanto a las deficiencias evidenciadas en el transporte, la empresa no cuenta con una unidad propia por ello hace uso de una unidad móvil que pertenece al grupo la Campiña, este a su vez, no cuenta con las condiciones necesarias para mantener algunos de los productos por ello se tuvo una pérdida de S/8,421.00 por concepto de desmedro de pollos, debido a la tardía en la entrega. Los resultados encontrados tienen relación con el trabajo de investigación

desarrollado por Leiva & Marín (2016) quienes dieron a conocer en sus resultados que la gestión logística influye significativamente en el rendimiento económico, esto se debe a que la organización no emplea una adecuada gestión en cuanto se refiere a logística, inventario, almacenamiento y el servicio otorgado al cliente. De igual manera, la rentabilidad financiera no es efectuada de forma óptima trayendo como consecuencia la falta de planificación, productos que llegan con tardía, dejando el área de ventas desabastecido. Además, la empresa no cuenta con el espacio necesario para el almacenamiento de existencias, lo cual limita el crecimiento de las ventas y la calidad.

Para el tercer objetivo específico (Conocer los índices del rendimiento económico de la empresa Market Campiña SAC de Tarapoto, 2020), se aplicó una guía de análisis documental enfocada a los estados financieros a fin de realizar los cálculos de los ratios financieros, por tanto se tuvo como resultados: Para iniciar, se realizó una comparación entre los resultados económicos del periodo 2019 y 2020. Los índices de la capacidad económica fueron; el rendimiento sobre el activo total dio un resultado del 7% en el periodo 2019, mientras que en el 2020 el resultado fue negativo, es decir - 15%, esto indica que, por cada unidad monetaria invertida en el activo, la empresa obtuvo un rendimiento de S/ 0.7 soles mientras que, en el 2020 no obtuvo ninguna ganancia. Por consiguiente, el rendimiento sobre los activos fijos para el 2019 tuvo un rendimiento del 8% mientras que para el 2020 este volvió a ser -15%. Por otro lado, con respecto al rendimiento obtenido por el capital social invertido, la organización para el 2019 obtuvo un 61%, mientras que para el 2019 este fue -94%. Para la capacidad financiera, los índices fueron los siguientes; en el beneficio neto los resultados para el 2019 fueron del 1%, mientras que en el 2020 fue - 1%, esto indica que la empresa ha obtenido como ganancia S/ 0.1 soles por cada venta realizada en el 2019 mientras que en el 2020 tampoco obtuvo ganancias. En cuanto al rendimiento operativo, el resultado para el 2019 dio 1.08% y para el 2020 -1.06%, sin embargo, en el beneficio bruto el resultado para el 2019 fue del 8% mientras que para el 2020 fue positivo en un 6%. Además, por cada unidad monetaria invertida en el patrimonio, la organización ha obtenido como beneficio un 31% para el 2019, en

cambio para el 2020 este fue -318%. En la organización, los índices del rendimiento económico en el periodo 2020 fueron negativos, debido a las deficiencias generadas en la organización. Los índices de rendimiento económico del presente estudio tienen poca similitud con los resultados encontrados por Diaz (2016) quien concluyó que la situación económica y financiera de las avícolas del departamento de la Libertad tuvieron resultados favorables, sin embargo, presenta deficiencias debido a la escasa provisión de mercadería para el área de ventas, el cual pierde calidad y competitividad generando insatisfacción en la clientela. Además, el transporte no soporta la cantidad de productos que son distribuidos generando retrasos, gastos excesivos en mantenimiento y reparación.

Con respecto al objetivo general fue necesario la aplicación de todos los instrumentos a fin de conocer la incidencia entre ambas variables. Por ello, se obtuvieron los siguientes resultados: existe incidencia entre la gestión logística y el rendimiento económico de la empresa Market campaña SAC de la ciudad de Tarapoto, esto se debe a las deficiencias presentadas en las actividades de compra, almacenamiento, procesamiento de pedidos y transporte, donde la pérdida monetaria asciende a un total de S/ 72,273.58, de no haberse producido dicha pérdida la organización habría tenido índices positivos durante el periodo 2020, por cuanto se elaboró un análisis con las pérdidas monetarias, dando como resultado que el beneficio sobre el activo total habría sido de un 4%, el rendimiento sobre los activos fijos hubiese sido de un 4%. En cuanto al beneficio del capital social éste habría sido un 29%. La rentabilidad sobre las ventas totales habría ascendido a un 0.3%, el beneficio del activo operativo a un 0.23%. Por último, el beneficio bruto habría ascendido al 7%, mientras que el beneficio patrimonial hubiese sido positivo en un 91%. En efecto, las deficiencias producidas en la gestión logística afectan el rendimiento económico de la organización, evidenciándose resultados negativos en el periodo 2020, de no haber sido por ello, el resultado habría sido óptimo y de mucho beneficio para la organización, obteniendo mayores ganancias. Dichos resultados tienen poca similitud con el estudio elaborado por Gallo & Rojas (2018) quienes concluyeron que en la empresa Granja avícola Santos SAC la gestión logística de la

compañía incide en la rentabilidad pues presenta una eficiente gestión de compras inventarios, almacenamiento y transporte, lo cual ha generado que el margen de la utilidad sea óptimo. De igual manera, tiene vínculo con el trabajo realizado por Ruiz (2016), quien dio a conocer que los costos logísticos no tienen incidencia en las ventas y el rendimiento económico. El stock existente en el área de almacén no es congruente con los registros que se encuentran en los libros.

## VI. CONCLUSIONES

- 6.1 La gestión logística incide significativamente en el rendimiento económico de la empresa, visto que los índices del rendimiento fueron negativos, asimismo, las deficiencias generadas han repercutido en los resultados, de no haber sido ello, los índices habrían sido positivos y la empresa habría obtenido ganancias durante el periodo.
- 6.2 La gestión logística de la empresa es desempeñada a través de procedimientos desarrollados en las actividades de compra desde la verificación, cotización, solicitud, recepción hasta el ingreso al sistema y almacén de los productos, en lo que concierne al almacenamiento desde la ubicación, monitoreo hasta la actualización, el procesamiento de pedidos se establece por medio de documentos de control interno (facturas, boletas, guías de ingreso y salida) y en el transporte se considera desde el traslado de los productos, envases en los que son trasladados y el tiempo en el que estos son entregados al cliente.
- 6.3 Las actividades de la gestión logística solo tienen un cumplimiento del 38%, el 62% no se cumplen de forma óptima, debido a que no existe una adecuada organización al momento de realizar las compras, en el almacenamiento los productos son colocados en lugares poco seguros, el procesamiento de pedidos se lleva a cabo de forma tardía provocando malestar entre los clientes, en el transporte la organización no dispone de unidades propias y no existe el debido cuidado para la conservación de estos al momento de ser trasladados al cliente. Por tanto, las deficiencias generaron una pérdida de S/ 72,273.58.
- 6.4 Los índices del rendimiento económico fueron: Beneficio sobre el activo -15 %, beneficio neto sobre activos fijos -15%, beneficio del capital social -94%, beneficio neto -1%, beneficio operativo -1.06%, beneficio bruto 6% y beneficio patrimonial -318%, donde la mayoría de los índices fueron negativos, dejando constancia que la empresa no obtuvo ganancias durante el periodo 2020.

## VII. RECOMENDACIONES

- 7.1 A la gerencia de la empresa Market Campiña SAC emplear un control logístico adecuado que le permita efectuar un proceso de compra eficiente, estructurar y ordenar el espacio en el área de almacén, así como diseñar políticas que permitan el cumplimiento total de las actividades de la gestión logística.
- 7.2 Al encargado del área de logística de la empresa Market Campiña SAC se le recomienda designar a un encargado que verifique la calidad y constate las cantidades de los productos que solicitan a los proveedores, asimismo, efectuar las ordenes de pedidos de los clientes con anticipación por medio de llamadas telefónicas con 7 días de anterioridad para evitar pérdidas monetarias.
- 7.3 Se recomienda al área contable de la empresa Market Campiña SAC efectuar menos gastos teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la investigación, porque no obtuvo ninguna ganancia, del mismo modo, efectuar un análisis de los proveedores para reducir costos de venta y en lo posible efectuar inventario de forma mensual para evitar que la empresa presente déficit a final del periodo.
- 7.4 A la gerencia de la empresa Market Campiña SAC se le recomienda tener un adecuado manejo de la gestión logística, contar con una unidad de transporte propia para la entrega de pedidos y efectuar análisis de rendimiento económico trimestralmente para conocer la situación económica y financiera de la organización, de modo que permita obtener la mayor rentabilidad al final del periodo.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, VILLAFUERTE DE LA CRUZ AVELINO SEBASTIAN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, asesor de Tesis titulada: "GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INCIDENCIA EN EL RENDIMIENTO ECONÓMICO DE LA EMPRESA MARKET CAMPIÑA SAC DE TARAPOTO, 2020", cuyos autores son VELA VALDÉZ IVETH YORKA, ZABALETA PEÑA NADIA, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

TARAPOTO, 14 de Julio del 2021

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
VILLAFUERTE DE LA CRUZ AVELINO SEBASTIAN <b>DNI:</b> 25729654 <b>ORCID</b> 0000-0002-9447-8686	Firmado digitalmente por: AVILLAFUERTED el 19- 07-2021 02:04:02

Código documento Trilce: TRI - 0130114