

Universidad de Huánuco
Facultad de Ciencias de Empresariales
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
Y FINANZAS



TESIS

**GESTION LOGISTICA Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEDICAL
IMPORT E.I.RL. PERIODO 2017.**

Para Optar el Título Profesional de :

CONTADOR PÚBLICO

TESISTA

Bach. TELLO BERAUN, Mercedes Jackelyn

ASESOR

Mg. RAMIREZ CABRERA, Victor Manuel

Huánuco - Perú

2018

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL CONTABILIDAD Y FINANZAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las 11:20 horas del día 24 del mes de Julio del año 2018, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Dr. Christian Paolo Martel Carranza (Presidente)
CPC. Juan Daniel Toledo Martínez (Secretario)
CPC. Nilton Alejandro Jara y Claudio (Vocal)

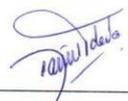
Nombrados mediante la Resolución N° 1089-2018-D-FCOMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: "GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEDICAL IMPORT E.I.R.L. PERIODO - 2017", presentada por el (la) Bachiller TELLO BERAUN, Mercedes Jackelyn; para optar el título Profesional de Contador Público.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) APROBADO por UNANIMIDAD con el calificativo cuantitativo de 12 (DOCE) y cualitativo de BUENO (Art.45).

Siendo las 12:00 horas del día 24 del mes de Julio del año 2018, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Dr. Christian Paolo Martel Carranza
PRESIDENTE (A)


CPC. Juan Daniel Toledo Martínez
SECRETARIO (A)


CPC. Nilton Alejandro Jara y Claudio
VOCAL

DEDICATORIA

A Jehová inventor de todas las cosas por concederme la dureza para perseverar, por permitirme llegar hasta aquí, por brindarme energía para alcanzar mis metas y también por su eterno amor y bondad. A mi madre, quien me ha enseñado a afrontar las adversidades de la vida, sin perder nunca la dignidad, ni flaquear en el intento, quien con su ejemplo y consejos fueron suficientes para seguir el buen camino, mis principios mis valores, mi perseverancia y mi empeño, todo ello con gran amor, es mi referencia para mi presente y mi futuro.

A mi hija Brithsy, mi principal motivación, la más grande y como en todos mis logros siempre está presente.

Para ellos

AGRADECIMIENTOS

- ❖ A la universidad ya los docentes, donde se accedió formarme profesionalmente y darme las facilidades para realizar este presente trabajo de investigación.
- ❖ Al asesor de la presente investigación al: Mg. Victor Ramirez Cabrera por contribuir con su valioso conocimiento técnico y experiencia en el campo del planeamiento estratégico.
- ❖ Al Área de Farmacia por brindarme toda la información para el Desarrollo de esta Tesis.
- ❖ Al Área de Economía por brindarme las facilidades para complementar la información del Fondo Rotatorio ya que son fuente primordial para el sustento de esta Tesis.
- ❖ A los jurados de esta tesis por sus valorables sugerencias, que contribuyeron al mejoramiento y ordenamiento del presente trabajo.

INDICE

DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
RESUMEN.....	VII
ABSTRACT	VIII
INTRODUCCION.....	IX
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1. Descripción del Problema.....	12
1.2. Formulación del Problema.....	14
1.2.1 Problema General	14
1.2.2. Problemas Específicos.....	14
1.3. Objetivo General.....	15
1.4. Objetivos Específicos.....	15
1.5. Justificación de la Investigación	16
1.5.1. Práctica	16
1.5.2. Teórica	16
1.5.3. Metodológica.....	16
1.5.4. Relevancia	16
1.6. Limitaciones de la Investigación	17
1.7. Viabilidad de la Investigación	17
CAPITULO II: MARCO TEORICO	
2.1. Antecedentes de la Investigación	18
2.2. Bases Teóricas.....	24
2.2.1. Variable 1	23
2.2.2. Variable 2.....	31
2.3. Definiciones Conceptuales	35
2.4. Sistema de Hipótesis.....	37
2.4.1. Hipótesis General.....	37
2.4.2. Hipótesis Especifico	37
2.5. Sistema de Variables.....	38
2.5.1. Variable Independiente	38
2.5.2. Variable dependiente	38

2.6. Operacionalización de Variables.....	39
---	----

CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1. Tipo de Investigación	42
3.1.1. Enfoque	42
3.1.2. Alcance o Nivel... ..	42
3.1.3. Diseño	43
3.2. Población y Muestra.....	43
3.2.1. Población.....	43
3.2.2. Muestra.....	45
3.3. Técnicas e Instrumentos... ..	46
3.3.1. Las Técnicas que se van a usar son las Siguietes	46
3.3.2. Técnicas para el Procedimiento y Análisis de la Información	46

CAPITULO IV: SELECCIÓN Y VALIDACION DE INSTRUMENT

4.1. Selección y Validación de Instrumentos.....	47
4.2. Presentación de Resultados.....	51
4.3. Contrastación de Hipótesis... ..	66

CAPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Contrastación de los Resultados del Trabajo de Campo	74
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	78
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	79
ANEXOS	81
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	86

RESUMEN

La tesis fue desarrollada tomando en cuenta los lineamientos del Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Huánuco. El trabajo de investigación tiene como objetivo determinar, de qué manera la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa Medical Import E.I.R.L. el tipo de investigación es aplicada, el enfoque cuantitativo del nivel descriptivo su diseño correlacional ya que determina la relación existente entre las dos variables, bajo este contexto se elaboró como instrumento de medición el cuestionario, la población de estudio está compuesto por trabajadores de la empresa en donde se determinó una muestra no probalística que está compuesta por 19 trabajadores utilizando para ellos el criterio de exclusión.

Para el procesamiento de datos se utilizó el programa de Microsoft Excel y el programa SPSS.

Finalmente se determinó que, los 100% de las personas encuestados manifestaron que la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa Medical Import E.I.T.L de la ciudad de Huánuco – 2017. Afirmación fundamentada con el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$.

Palabras claves: gestión logística y rentabilidad.

ABSTRACT

The thesis was developed taking into account the guidelines of the Regulations the guidelines of the regulations of degrees and titles of the school of accounting and finance of the faculty of business sciences of the University of Huánuco. The objective of the research work is to determine how logistics management affects the profitability of the company medical Import E.I.R.L. the type of research is applied, the quantitative approach of the descriptive level its correlational design as it determines the relationship between the two variables, under this context the questionnaire was elaborated as a measurement instrument, the study population is composed of workers of the company where a nonaromatic sample was determined that is composed of 19 workers using for them the exclusion criterion.

The Microsoft excel program and the SPSS program were used for data processing.

Finally, it was determined that 100% of the people surveyed stated that logistics management affects the profitability of the company Medical Import E.I.R.L. of the city of Huánuco – 2017. Assertion based on the value of significance (critical value observed) $0.000 < 0.05$.

Keywords: logistics management and profitability.

INTRODUCCIÓN

Actualmente las empresas tienen una gran intranquilidad con referente a conseguir mayor rentabilidad, los gerentes de los comercios muchas veces no alcanzan a clarear los diversos procesos dentro de los comercios que inciden en su rentabilidad, uno de ellos y no menos elemental es la gestión logística, en la empresa Medical Import E.I.R.L se tiene una alta preocupación por las fases logísticas y cómo influye en la rentabilidad debido a distintas situaciones o deficiencias que se irán identificando, el cual nos impulsa a que podamos ejecutar el actual trabajo de investigación, el que nos permita profundizar y estudiar menudamente los verdaderos argumentos por la que la rentabilidad se ve afectada en las deficiencias de la gestión logística.

La incógnita que afecta al comercio medical import E.I.R.L., en su gestión de compras, gestión de almacén y gestión de distribución, se ve reflejada en la rentabilidad ya que si la práctica de estas se manejara eficientemente se evita gastos innecesario, en el cual obtendríamos buenas utilidades. Las causas de este inconveniente son: adquisición de mercadería incorrecta, vencimiento continuo de mercaderías, incurrir en infracciones por incumplir las normas de la DIGEMID, inconvenientes al momento de despachar la mercadería; la información es ambigua ocasionando dificultades. Por estos factores ya mencionados formulamos la siguiente interrogante: ¿de qué manera la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa Medical Import E.I.R.L. Huánuco – 2017? Para emprender el problema, la presente investigación cuenta con la siguiente estructura:

Capítulo I: problema de investigación: se realiza el planteamiento y se formula las interrogantes, se establecen los objetivos generales, específicos, justificación, limitación y viabilidad de la investigación.

Capítulo II: presenta un análisis descriptivo en el marco teórico y conceptual, que serán confrontados con el planteamiento del problema y seguido con el resultado obtenido a través de la hipótesis.

Capítulo III: presenta la metodología de investigación, el cual será de tipo aplicada, sus alcances fueron prácticos, el enfoque cuantitativo de nivel descriptivo y el diseño correlacional, donde la población y muestra son los trabajadores de la empresa Medical Import E.I.R.L.

Capítulo IV: se encuentra el procesamiento y el análisis de interpretación de resultados arrojados por el SPSS.

Capítulo V: redactamos los resultados para la confrontación con los datos obtenidos, contrastamos las hipótesis, las conclusiones y recomendaciones del proyecto realizado.

Anexos: se encuentra matriz de consistencia, los instrumentos usados y obtenidos durante el desarrollo de la investigación.

CAPITULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción del Problema

En América latina, los negocios han cambiado de manera drástica en la actualidad, hoy las empresas compiten en mercados globales armadas con sistemas logísticos, donde los clientes exigen atención todo el día, esto implica a los trabajadores, responsabilidad y eficiencia, he ahí su importancia para el desarrollo de las empresas.

La práctica de nuevos métodos, influye en la productividad y rentabilidad pues reduce los costos de almacenamiento, un manejo eficiente en estos aspectos determina en valor agregado.

Los encargados de las empresas están cada día más y más pensativos y son cada vez más conscientes de la necesidad de efectuar un manejo eficiente logístico y adecuada dirección de sus negocios. Esto sucede ya que estos procesos afectan verdaderamente en el manejo logístico y representan montos de inversión a ser porcentajes muy relevantes en sus empresas.

En nuestro estado algunas empresas presentan deficiencias en sus procesos logísticos, ya que tienen conceptos errados, entienden por logística como adquirir y amontonar, el sector boticario no es ajeno a esta realidad ya que viene creciendo rápidamente en este tiempo, con la tecnología y conocimiento adecuado para la elaboración y comercialización de medicinas la cual tienen demandas altas.

Una droguería es un comercio considerado como empresa boticario que se dedica a la importación, comercialización, acopio y/o reparto de productos farmacéuticos, cosméticos, dispositivos y productos sanitarios. Medical Import .E.I.R.L. sociedad dedicada al sector de la compra y venta de productos farmacéuticos y artículos de tocador, se encuentra dentro de este sector. Comenzando con su fundación el año 2007 se ha representado por su constante

crecida. De una empresa conformada en sus primeros años por tres trabajadores, un alto volumen de ventas y una cartera de clientes. Se ha determinado que esta empresa, no cumple de modo eficiente y eficaz con el procedimiento de gestión logística, no sigue los procedimientos establecidos para la gestión de compras, almacén y distribución, ocasionando este ambiente un peligro para la rentabilidad financiera económica y social de la empresa.

Los procesos inadecuados de la gestión de compras en la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L, se ven reflejados, en la compra de mercancía incorrectas y/o requerimientos de último momento originando el rechazo de los pedidos, solicitando su reposición o cambio, de esta manera se dan gastos excesivos motivados por las compras urgentes lo que afecta directa y significativamente la rentabilidad de la sociedad, estos errores son originados por una explicación incorrecta o incompleta de los ítems en el requerimiento, la inexperiencia por parte del área usuaria sobre las mercancías a solicitar. En cuanto a la gestión de almacén, se ve reflejado en el vencimiento permanente de mercaderías por la falta de inspección de inventarios, repercutiendo este escenario en una pérdida para la empresa en el incumplimiento de las buenas prácticas de almacenamiento dado por la DIGEMIN, siendo oportuno para incurrir en infracciones.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿De qué manera la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017?

1.2.2. Problemas Específicos

PE₁. ¿De qué manera la gestión de compras incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco - 2017?

PE₂. ¿De qué manera la gestión de almacén incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco - 2017?

PE₃. ¿De qué manera la gestión de distribución incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco - 2017?

1.3. Objetivo General

Determinar de qué manera la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

1.3.1 Objetivo Especifico

OE₁. Determinar de qué manera la gestión de compras incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco - 2017

OE₂. Determinar de qué manera la gestión de almacén incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco - 2017.

OE₃. Determinar de qué manera la gestión de distribución incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

1.4. Justificación de la Investigación

1.4.1. Teórica

Su estudio es de beneficio para posteriores investigaciones en relación a la eficiente administración de la gestión logística en las empresas del sector farmacéutico.

1.4.2 Practica

El presente proyecto de investigación servirá para resolver un problema que aqueja a la empresa para que mediante ello se tenga mayor control de mercaderías y obtener utilidades.

1.4.3 Académica

Este trabajo servirá como bibliografía de consulta para los estudiantes interesados en conocer el eficiente manejo de la gestión logística en las empresas del sector boticario.

1.5. Limitaciones de la Investigación

- ✓ El tiempo que implico efectuar este estudio fue muy corto, ya que también se labora en dicha empresa en el área de contabilidad.
- ✓ La cobertura para esta investigación es únicamente para la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L en la ciudad de Huánuco – 2017.
- ✓ Los resultado del estudio, son propios de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. gestión logística y su incidencia en la rentabilidad.

1.6. Viabilidad de la Investigación

La investigación es viable ya que se cuenta con:

- ✓ Los recursos necesarios para el desarrollo de la misma y a la vez con la autorización de la empresa.
- ✓ También se cuenta con los recursos económicos y humanos para la aplicación de la investigación.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Internacional.

Según Bohorquez E. & Puello R. (2013) *realizaron la investigación Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa CORALINAS & PISOS S.A. en el municipio de Turbaco, Bolívar-2013*, en la Universidad de Cartagena. La investigación llegó a la siguiente conclusión:

La recopilación de datos referentes a la empresa Coralinas & Pisos S.A y la metamorfosis de los mismos en averiguación permitió diseñar el rumbo por el cual la sociedad debería enfocarse de hoy en adelante; la cual consiste en mejorar su gestión logística y su cadena de abastecimiento mediante la innovación de algunos de sus procesos y la implementación de nuevas herramientas de trabajo, para alcanzar la eficiencia organizacional y por ende avalar un sostenimiento y permanencia en el negocio actual. El progreso del actual proyecto permitió colocaren dirección todos aquellos conocimientos adquiridos a los extenso de la carrera profesional cursada, incentivando el uso de herramientas alternativas de problemas empresariales; también aportó el intelecto de cómo funciona la gestión logística de las empresas en el ambiente real.

Nacional.

Según Virginia A. (2016) realizó la investigación: *influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa transportes Caipo S.R.L. de la ciudad de Huamachuco*, en la Universidad de Trujillo. La investigación llegó a la siguiente conclusión:

Nos da a conocer que la gestión de compras sí influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa de transportes Caipo, ya que en dicho departamento se detectó que tienen varias falencias en sus procesos, como por ejemplo no contar con soporte

de datos de proveedores, no hay evaluación de proveedores casi en ningún tiempo se realizan órdenes de compras a realizar, no hay control de stock en los inventarios. Se encontró asimismo que las compras tienen un alto grado de rentabilidad en la empresa, que fluctúan un 33% relativo a las ventas del año. Dentro de la gestión de compras uno de estos procesos a mejorar es de negociar con los proveedores en precio, tiempo de entrega, devoluciones, etc. Se logró programar un ahorro para las compras del año 2016 en base a la acción de progreso y convención los proveedores por un monto de s/. 27,000.00 lo que significó disminución del 53% en las compras con relación al año 2015, con esta la rentabilidad subirá. Si se ejecuta la oferta de acciones, mi solo mejoraría la gestión de compras por ende la rentabilidad de la empresa, asimismo consolidara alianzas estratégicas con proveedores y la empresa Caipo.

Locales.

Según Hinostroza M., Medina C. & Polino M. (2015) realizaron la investigación: *la programación de abastecimiento y su influencia en la gestión de logística de la Universidad nacional Hermilio Valdizan – 2014*. La investigación llegó a la siguiente conclusión:

El objeto del trabajo de investigación consistió en establecer de qué manera la programación de abastecimiento influye en la gestión de la logística de la UNHEVAL 2014-2015 los resultados dan a conocer que existe relación con la programación de abastecimiento y el manejo de la gestión logística, sea en el planteamiento organización, dirección y control con fases elementales del proceso de gestión. También se determinó que los trabajadores que laboran no participan en la programación de abastecimiento de la UNHEVAL, respecto a la determinación de necesidades de bienes y servicios.

2.2. Bases Teóricas.

2.2.1 Origen de la logística.

Los orígenes de la logística cuyo vocablo proviene del campo militar, coherente con la adquisición y abastecimiento de materiales requeridos para manejar una gestión aplicada al trabajo empresarial, se remonta en el periodo de los cincuenta. Llegando a su fin la segunda guerra mundial, la solicitud creció en los países industrializados y la dimensión de comercialización era menor a la venta y producción. Los dueños de las empresas teniendo idea que la comercialización física tenía que llevarse de manera eficiente y para informar ingresos en lugar de gastos, comenzaron a experimentar modificaciones sustanciales en el método de comercialización, teniendo lugar en la estructura de la organización, la angustia de que la logística está activa, es una parte fundamental en cualquier labor económica, sin embargo en las últimas décadas hay el vivo interés por el progreso de la misma, al punto de que una cifra progresiva de empresas la están adoptando como herramientas gerenciales con la perspectiva de que los resultados se han positivos, a mediados de los 70, los empresarios empezaron a conocer que la enajenación de inventarios y cuentas por cobrar aumentaba el flujo de conocer que la enajenación de inventarios y cuentas por cobrar aumentaba el flujo de caja y vieron que la rentabilidad podía optimizar si se planeaban adecuadamente las operaciones de comercialización. A finales de esta misma década, aparece el concepto de gestión de materiales. En el periodo de los 90, la logística es talvez algunos de los procesos donde se utiliza los adelantos tecnológicos, el cual ah abreviado la dirección de la cadena de suministro mediante el uso de interfaces electrónicos de documentos el cual accederán a optimizar las actividades comerciales, códigos de barras para igualar productos y servicios, sistemas de carga de materiales para restar tiempos de entregas y manipulación. La logística no solo

consiste en dirigir la cadena de suministro, asimismo significa excluir intermediarios que agregan coste al producto.

(Tejedo, 2017)

Definición de la logística

Par explicar la logística es viable que entremos en discusión debido a que en la gramática vigente existe más de treinta definiciones de este vocablo; algunas muy simples y otras muchas más complejas que apuntan a una noción integrado, metódico y racionalizador, fundamentalmente encaminado a la complacencia del cliente, con los costos mínimos, con el atributo requerido, en el tiempo necesitado, y en la cantidad y parte especificados por este. (Castellanos, 2009).

La logística es la evolución de planear, implementar y fiscalizar eficientemente el flujo de materia prima, productos en trayectoria, productos terminados y la pesquisa relacionada con ellos, a partir del principio hasta el punto de consumo con la intención de satisfacer los requerimientos del comprador. (Management, 2004)

La logística es la evolución de gestionar estratégicamente el suministro, el desplazamiento y acopio de los materiales, el inventario de productos terminados y los flujos de pesquisa conectados a través de la institución, sus canales de comercialización de modo tal que la presente y futura rentabilidad sean maximizadas a través del desempeño seguro de los requerimientos.(Martinez,2005).

Importancia de la logística

El valor radica en la urgencia de optimizar el servicio al cliente optimizando la etapa de mercadeo y envió al mínimo coste posible; algunas de las actividades que pueden derivarse de la administración logística de una empresa son las siguientes:

- Aumento en las líneas de producción.
- La eficacia en la fabricación, lograr niveles altos.

- La cadena de comercialización debe sostener cada vez menos inventarios.
- Desarrollo de sistemas de información.
- Estas pequeñas mejoras en una distribución se traducirán en los siguientes beneficios:
- Incrementar la capacidad y mejora la rentabilidad de las empresas para arremeter el reto de la globalización.
- Optimizar la administración y la gestión logística comercial, nacional e internacional.
- Coordinación para optimizarlos factores que influye en las decisiones de las compras, eficacia, confiabilidad, costo, empaque, comercialización y sobre todo garantizar el producto.
- Ampliación del enfoque gerencial para transformar a la logística en un modelo, un marco, un dispositivo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.
- La definición tradicional de la logística afirma que el producto adquiere valor cuando el comprador lo recibe en el lugar y en el modo adecuado con el costo mínimo posible.
- Lo pasado nos lleva a identificar, conceptualmente, que dentro de una sociedad el método integrado logístico está conformado por tres áreas operacionales:
- La gestión de materiales es la semejanza de estudio entre una empresa y sus proveedores.
- La gestión de transformación es la relación logística entre instalaciones de una.
- La gestión de comercialización física es la relación logística entre la sociedad y sus clientes. (Castellanos, 2009).

Rol de la logística en la empresa

La logística desempeña cinco papeles o roles en la empresa:

- a) **Información.-** formar que cada elemento de la sociedad conozca las principales actividades que se realizan en la gestión logística y estudiar los niveles de prestación que brinda la sociedad con el objetivo de ser conscientes a los colaboradores de la categoría que tiene una adecuada gestión.
- b) **Control.-** establecer los indicadores de desempeño, tales como: desempeño de plazos de envío, plazo de termino de productos, rotación de stock, etc.
- c) **Organización.-** precisar, rediseñar e establecer procesos y métodos que faciliten las decisiones y la realización de las acciones en el proceso y estos optimicen de modo completo los objetivos de la empresa.
- d) **Estratégicos.-** colaborar estratégicamente en los objetivos de la sociedad, con particular énfasis en la decisión del nivel de servicio.
- e) **Ejecutivo.-** responsabilizarse completamente de la realización de las actividades logísticas; algunos instrumentos que faciliten estos proceden: establecer sistemas proveedor, cliente. (management, 2004).

La gestión logística

La nueva circunstancia competitiva presenta un campo de acción en donde la blandura, la agilidad de llegada al cliente y la producción serán variables claves que determinan la duración de las empresas en los mercados. Y es aquí donde la logística juega un papel decisivo, a partir de la administración eficiente del flujo de bienes y servicios hasta el consumidor final. Logística es vocablo habitual se asocia con la repartición y envío de productos terminados; sin embargo, esa evaluación parcial de la misma, ya que la logística se relaciona con la dirección del flujo de bienes servicios, desde la adquisición de las materias primas e insumos

en su punto de origen, hasta el envío del producto acabado en el lugar de consumo. (Monterros, 2000).

La gestión logística “es el procedimiento de planificación, implementación e inspección del flujo y acopio eficiente y económico de la materia prima, productos semiterminados y acabados, así como la pesquisa asociada”. (Management, 2004).

- ✓ Compras
- ✓ Recepción
- ✓ Almacenes
- ✓ Inventarios
- ✓ Distribución

Para desarrollar de modo más adecuado el proceso logístico, que se da en el inicio se reconoce en su totalidad, evaluando puntos requeridos para establecerlos, los medios que se pondrán en juego, el volumen de sistematización resultante en sus diferentes fases, así como previsiones futuras.

Gestión de compras

Consiste en establecer de modo interrumpida materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de forma directa o indirecta a la cadena de comercialización o de fabricación deben proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el instante necesitado, con el importe y en el lugar pactado. La habilidad de una correcta gestión de compras asegura que la sociedad tengan los mejores proveedores para proveer los mejores productos y servicios, al excelente importe general. La función de compras a menudo gasta más capital que cualquier otro puesto de la empresa, así que adquirir proporciona una buena oportunidad para disminuir los costos e incrementar los márgenes de ganancia. Dado que la adquisición ha dejado de ser una actividad más para convertirse en un dispositivo importante de la organización en este momento más que nunca

resulta obligatorio conocer el procedimiento de compras. (Marino, 2015).

El proceso para realizar las compras está compuesto por los siguientes:

- a) **Requisición.-** es el documento que habitualmente inicia el proceso de adquisidores. En este expediente se indica lo que se desea, ya sean bienes o servicios, su cuantía, especificaciones de ser permitido, etc. Lo puede promover alguien con mando para hacerlo o bien el mismo depósito respectivo, para renovar el inventario de algo apto para el efecto. Habitualmente hay personas autorizadas para hacer las requisiciones, dependiendo del ambiente de lo que se pide y del monto que representa.

- b) **Cotización.-** es el paso mediante el cual se consigue la pesquisa adecuada para elegir al proveedor. Para algunos de los tipos de compras, este paso no es aplicable, ya que es viable que no se requiera elegir al proveedor porque ya está predeterminado. Esto sucede, por ejemplo: con compras rutinarias y programadas. En este caso hay que alcanzar cotizaciones, debe tenerse en cuenta dificultad que puede presentarse para adquirir información referente a los posibles proveedores. Este problema ha ocasionado la creación de asociaciones de compradores de empresas que se abocan a llevar una base de datos en el cual se puede buscar quien puede surtir determinado bien, asimismo, datos valiosos relativo a sus desempeños anteriores, como calidad, servicio, nivel de atención, etc. Las cotizaciones debieran poseer toda la pesquisa con relación al costo, especificaciones, forma de cancelación, descuentos por pronto pago, condiciones y términos de entrega, etc. La excelente manera de que se obtenga pesquisa más completa por parte del supuesto proveedor

consiste en mandarle las cotizaciones con copia de manera que se vea comprometido a llenar toda la información que se le solicita y se archiva la otra.

c) Selección del proveedor.-la elección del abastecedor debe hacerse con base a la pesquisa que se tenga de los posibles proveedores. Desde siempre el costo es uno de los criterios que se debe tener en cuenta, pero no debe ser el único. La tendencia de hoy es dar mayor valor a la calidad, servicio y acatamiento, que al precio.

d) La orden de compra.-conocida como pedido, es el documento que autoriza al proveedor a despachar los bienes solicitados y a recibir por ello la suma especificada como precio. Viene hacer un comprobante pactado, cuando se emite en respuesta a una valorización aceptada por el comprador. Si este no es el caso, el pedido es un compromiso de convenio con el fin de obtener un pacto referente a la transacción. Asimismo de los datos ya mencionados sobre la pesquisa que acompaña a la adquisición, el pedido tiene un digito correcto, foliado que es el informe para todos los trámites posteriores.

e) Seguimiento.- la significación de seguimiento del pedido resulta obvia, ya que lograr mantenerlo de manera interrumpida depende primordialmente del suministro oportuno de los materiales. Todo pedido debe poseer su fecha de entrega, y los responsables del seguimiento deben comprobar que esa fecha se cumpla, o enterarse con la debida anterioridad de que habrá demoras en la entrega, asimismo se podrá evitar el daño a los programas de fabricación, la unidad encargada del seguimiento debe hacer:

- ✓ Conseguir del distribuidor una seguridad del pedido.

- ✓ Conseguir del proveedor el juramento de entregas acordes con los requerimientos.
- ✓ Verificar con el distribuidor el progreso hacia el cumplimiento del pedido.
- ✓ Comprobar que se cumplan la responsabilidad de ingresar a tiempo.

f) Recepción.- las tareas correspondientes a la recepción son:

- ✓ Verificar si los artículos recibidos y cantidad corresponden a lo indicado en el pedido.
- ✓ Registrar lo recibido, día, cantidad, condiciones, etc.
- ✓ Dar los pasos conducentes para que lo recepcionado sea inspeccionado y puestos a pruebas previstas.
- ✓ Dar advertencia al depósito de lo que se recibió, su cantidad, estado y condiciones.
- ✓ Informar al que haya colocado el pedido acerca de todos los hechos que ameriten alguna variedad de ajustes con el distribuidor o el transportista, por ejemplo: faltantes o sobrantes, materiales defectuosos. Hacer alcanzar los artículos recibido al depósito o parte adecuada, para su almacenamiento o uso.

g) Manejo de facturas.- por este medio de pago el proveedor solicita la deuda de los bienes entregados. Debe referirse al pedido oportuno, siguiendo todo en cuanto a descripciones, cantidades, términos, costos, etc., lo indicado en el mismo. Al recibir el comprobante de pago se debe poner el sello con la fecha de recepción y que indique el destino que debe seguir el comprobante para completar el proceso. El orden de los pasos puede variar, pero debemos tener cuidado en la revisión de factura antes de ser aprobada para el pago es lo siguiente:

- ✓ Verificación de lo recibido por el depósito, ambiente y cuantía: pasar por el control de los requisitos de calidad, conformidad con especificaciones.
- ✓ Ausencia de urgencia de ajustes por demoras, faltantes, daños en el tránsito, etc.
- ✓ Comprobación del importe, condiciones de desembolso, pagos por concepto de fletes y seguros, aduaneros, descuentos y todo lo concerniente a la cantidad a pagar.
- ✓ Aprobación del desembolso, comprobación de la no duplicidad de la factura, solicitud del cheque.

h) Registro del departamento de compras.- este departamento debe guardar cuidadosamente la información siguiente:

- ✓ El contrato
- ✓ La compra
- ✓ El precio de cotización
- ✓ El proveedor
- ✓ Resumen del proceso de adquisición del bien.
- ✓ Datos misceláneos, el cual pueden ser llevados en un cuaderno ad-hoc, o por medio de tarjetas, o en la laptop, lo importante que esta información este segura y sea posible para hacer las consultas y de esta manera tener actualizada.

i) manual de compras.-constantemente ha existido la utilidad de que el departamento de compras de una sociedad, por más pequeño que se sea, tenga su manual de compras, hoy por hoy, con la tensión de establecer sistemas de calidad en las empresa y de protección de calidad, es cuantioso más significativo que el departamento de compras desarrolle su manual, donde debe contener: las políticas de

la compañía con relación a las compras, los proveedores, los pagos, las especificaciones de calidad, etc.

j) Reportes a la dirección.- es común que la oficina de compras deba informar a la dirección referente a su desempeño, actividades y logros obtenidos, mediante informes que brinda esta oficina será evaluado su desempeño, esta apreciación debe ser hecha por la propia oficina de compras, por lo total es significativo que contenga en modo explícita, la siguiente pesquisa:

- ✓ Ahorros logrados mediante las compras exitosas bajo las condiciones del mercado.
- ✓ Ahorros logrados por la compra de mercadería más baratos.
- ✓ Ahorros intangibles, compras logradas mediante la adquisición de mercadería a mayor calidad e igual coste.
- ✓ Gastos y costos incurridos por el departamento en su maniobra.
- ✓ Variaciones en registro atribuibles a la maniobra de la sección. (Olavarrieta, 1999).

Gestión de almacén

La gestión de almacén se ocupa de la dirección del propio y de colocar con habilidad todas las decisiones tomadas en la gestión de la fabricación. Su primordial función recae en optimizar los flujos físicos externos (entradas). Controlando uno por uno los movimientos internos de mercadería que tienen un sitio adecuado almacén, es referir la instalación y suministro de la zona de pickning o preparación de pedidos. (Veritas, 2011).

En las empresas minoristas, el mayor segmento de la mercadería está instalada en el lugar de comercialización, de modo que se pueda notar y obtener a ella rápidamente. En los comercios de

mayor tonelaje se tienen importantes reservas en el depósito de la empresa o en otra fábrica destinada al depósito. (Muñoz, 2007).

La gestión de almacén es un concepto relacionado a la gestión de stock, tratándose de la gestión física de las mercaderías almacenadas, estos comprenden lo siguiente:

a) Ubicación de productos.- determinar la ubicación de un almacén es uno de los aspectos primordiales que hay que considerar antes de su establecimiento. La instalación del depósito es una agente que influye no solo en el aspecto productivo, sobre todo en el estratégico y puede ser determinante en el éxito o fracaso de la empresa, el estudio del sitio del depósito será más extenso y complicado cuanto más superior sea el tamaño de la sociedad y en resultado, su sistema de comercialización. En cualquier tema, este estudio deberá realizarse mediante la investigación de cuatro factores básico: la producción, los costes, la demanda y la competencia. En cada uno de estos elementos se deben prestar atención a dos criterios de elaboración para lograr realizar un examen del modo más ajustado al contexto, como son el económico y el productivo. Teniendo esto en cuenta se deben estudiar algunas variable:

- ✓ Primero, en lo que respecta a la mercadería se evaluara su tipo y la cantidad total que se va al almacén.
- ✓ Segundo, en los costos se evaluarán las infraestructuras (edificaciones, terrenos y equipos), mano de obra directa e indirecta, costo de transporte y demás costos paralelos a esta actividad así como servicios a contratar.
- ✓ Tercero, respecto a la demanda, se habrá de estimar la cantidad y sitio de los compradores, el número y tamaño de los pedidos y el tiempo de entrega.

- ✓ Por último, teniendo en cuenta a la competencia, se analizará el lugar de sus almacenes, y su servicio de estos mismos.

b) Los flujos de materiales dentro del almacén.- estos responden a una de sus características intrínsecas, ya que el tiempo de los productos almacenados es temporal y todo vuelve a salir.

- ✓ Flujo simple, es el flujo más llano que existe, y se caracteriza por no fragmentar las unidades de carga, es decir no hay ninguna reforma de las mercancías adentro del depósito, tal como entra, se almacena, y del depósito sale hacia el comprador final.
- ✓ Flujo medio, aquí los movimientos son más complejos ya que el dispositivo de carga es manipulada y se divide en unidades de elaboración de pedidos o de envío, por lo tanto en este flujo hay más elementos a tener en cuenta. Podríamos expresar que el picking o la elaboración de pedidos es lo que diferencia con el primer flujo, ya que la reforma de las unidades de carga son más complejos en lo que a depósito se refiere.
- ✓ Flujo complejo, trabaja con las distintas áreas de la empresa teniendo en cuenta el tipo del producto estas pueden ser: la división de la unidad de carga, control de calidad, etiquetado y demás manipulaciones para tener el bien terminado. Toda maniobra de la mercadería se toma en cuenta y se contabiliza dentro del almacén, teniendo en cuenta que a más proceso más generación de costos a la empresa.

c) Métodos de control de inventarios

- ✓ Método PEPS. (primero en entrar, primero en salir), este método se utilizan cuando se manejan productos que poseen fechas de vencimiento, su ventaja

fundamental y principal es que se logra disminuir los costos que implican en tener mercadería vencida ya que esta se votaría. este método se debe utilizar de manera rígida y se recomienda utilizarla en los ciclos económicos, en cuales los precios están en tendencia creciente.

- ✓ Método UEPS (último en entrar, primero en salir), en este método se da salida contable a las mercaderías que se adquirieron recientemente, con la mira de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron inicialmente, este método es de mucha utilidad en los países con tendencias inflacionarias.
- ✓ Método promedio, en este método se dan subdivisiones como: promedio continuo, donde se obtiene en cada entrada de la mercadería el precio promedio que le corresponde a esa temporada, el promedio periódico nos dice que el precio dado en un tiempo determinado se mantiene, al pasar dicho tiempo se saca otro precio promedio para aplicar al nuevo periodo y así repetitivamente.

d) La rotación de productos A-B-C-es otro de los factores decisivos que influyen en la rapidez y el coste de las operaciones en la petición de la mercadería, quiere decir que las mercaderías más vendidas deben ubicarse cerca a la salida de la mercadería, por ello tenemos que tener noción de la rotación, según la venta de las mercaderías estas se clasifican en:

- ✓ Alta rotación, ingresa y salen mercaderías menudamente.
- ✓ Media rotación, ingresan y salen de forma habitual en menos proporción que los de alta rotación.
- ✓ Baja rotación, son los que se mantienen más tiempo en el almacén y su demanda es baja.

e) La trazabilidad de productos almacenados, consiste en conseguir la información de cualquier producto, que componentes tienen y en que proporciones, de que proveedor obtuvimos cada una de las mercaderías y finalmente a que clientes se vendió cada lote de producto, la llamada trazabilidad hacia atrás, nos da a conocer el origen del producto comprado, la trazabilidad en proceso nos indica cómo está elaborado la mercadería, la trazabilidad hacia adelante nos dice que clientes lo han adquirido en la venta directa.

f) La preparación de pedidos (picking).- consiste en elegir y sacar de sus lugares de depósito las mercaderías solicitadas, esta operación incluye una serie de su tareas las cuales son:

- ✓ Desplazamiento del trabajador por el depósito.
- ✓ Búsqueda y localizar la mercadería a sacar.
- ✓ Identificación de la mercadería a sacar.
- ✓ Control de inventario.

Cuanto mayor sea el número de referencias gestionadas en el depósito, el picking resulta más complejo.

g) Minimización de recorridos, en aras de disminuir el tiempo de dicado al picking de los productos demandados, en efecto, disminuir los costes de la actividad y los plazos de envió a los clientes, se deben alternar de minimizar los recorridos realizados por el personal del depósito al tiempo de sacar los productos de sus lugares de almacenaje, para ello resultara muy ventajoso la ubicación de los productos atendiendo a una ordenación ABC en función de las líneas del pedido recibidas por un conjunto de información.

- h) Minimización de manipulaciones**, con el fin de reducir las maniobras a ejecutar en el almacén, antes que nada se debe alternar de que las mercaderías sean recibidas en el mismo dispositivo de manejo en el que son almacenadas, a la vez al tiempo de realizar el picking deberán realizarse de diferentes maneras, como el picking nivel bajo, medio o el alto.

- i) Rapidez**, el vencimiento de reparto de los productos se empieza a calcular en el mismo instante en que son recibidos los pedidos de los clientes, en resultado la urgencia con que se lleve a cabo el picking de las referencias solicitadas en el depósito será un agente con un episodio directa en términos de distribución, comprometidos con los clientes. (calidad, 2018).

Gestión de distribución

Su misión es quebrantar las barreras de tiempo de espacio con una mira basada a la eficiencia, con el trabajo de contactar al productor con el consumidor. El fin es poner la mercadería en el momento, sitio y la cantidad adecuada a un precio razonable. (Veritas, 2011).

- a) Proceso de expedición de productos**, consiste en empacar la mercadería para que salgan del depósito y lleguen al consumidor en impecable estado y en las circunstancias pactadas de despacho y transporte. (Anaya, 2011).

- b) Preparación de pedido (el picking)**, es la evolución de liberación de las mercaderías del almacén para atender a un comprador, se realiza una serie de manejos dentro del almacén, lo realiza los personales indicados que laboran dentro del área para acondicionar el pedido. El volumen y complejidad del picking tienen variables que influyen y son:

la cantidad de pedidos al día, el lay out del almacén la utilización de productos. (Veritas, 2011).

Prepara la mercadería solicitada tiene un costo alto que las demás actividades que se realizan dentro del depósito debido a lo siguiente: costos de manutención sobre el trabajo de un solo personal, la mecanización de esta función es compleja y no llega hacer automatizada completamente. (Escriva, 2005).

c) Consolidación de mercadería por cliente, nos indica que debemos reunir todos los pedidos del cliente para poder realizar un solo envío, de esta manera se reducirá los costos de envío, ya que al haber más mercadería que enviar disminuirá el costo unitario de envío de mercaderías. Por ejemplo: reunimos todos los pedidos que no son urgentes de tres días seguidos de un comprador, y enviar en el mismo transporte. (Gómez, 2014).

d) Flujo documental de expedición de productos, el flujo de productos se da de la siguiente manera:

- ✓ Recepción de pedido, cuando hay un pedido de mercadería tenemos que hacerle llegar al encargado para que proceda a preparar la mercancía solicitada.
- ✓ Nota de entrega, este documento va junto a la preparación del producto, ya que es la justificación de la entrega está firmado por el comprador y sirve para facturar.
- ✓ Hoja de ruta, se encuentra especificado la ruta donde harán la entrega de mercancías los transportistas, ahí indica los distintos sitios que tienen que entregar la hoja de ruta está acompañada de la orden de entrega.
- ✓ Carta de porte, es el documento donde redacta el contrato de transporte para realizar la entrega de pedidos la regulación del documento dependerá del modo de transporte. (Gómez, 2014).

e) Administración de transporte, al momento de realizar las actividades de distribución de mercaderías, es un problema para la empresa es decir si la compañía debe tener vehículos propios o debe contratar transporte, el transporte propio se utilizan generalmente para entregas de puerta a puerta, vehículos pequeños, al optar por esta alternativa de tener vehiculó propio hay que tener en cuenta los costos tantos fijos como variables. Por lo tanto la empresa puede recibir más o menos ganancias al realizar esta medida aprovechando la rapidez en entrega y la capacidad de carga. (Izard, 2010).

Otra forma de transporte es el común se encuentra disponible para cualquier empresa que desee enviar su mercadería, sus tarifas están disponible para todos. (Veritas, 2011).

La última alternativa seria optar por contratistas, ya que estas prestan servicios de manera individual, estos contratos se pueden firmar para medio y largo plazo tienen opción de renovar, para optar por este transporte hay que tener en cuenta lo siguiente; el servicio que por están, la seguridad, y las ventajas. (Fernández, 2014).

f) Factores que influyen en la elección del transporte de mercaderías, para elegir el transporte de mercaderías de la empresa se debe considerar factores económicos y otros como: experiencia, fiabilidad, puntualidad de entrega, flexibilidad, también se debe tener en cuenta los servicios logísticos y analizar: el transporte debe tener la condiciones adecuadas, según sus cualidades del producto (solidas, liquidas y gaseosas), disponibilidad, y sobre todo la accesibilidad al destino, y tener en cuenta el costo para el presupuesto de cada envío de mercaderías para la comparación. (Gómez, 2014).

RENTABILIDAD

Definición:

La rentabilidad es un conocimiento que se aplicara a toda acción económica en la que estos factores influyeran: humanos financieros y humanos con el fin de lograr unos resultados. (Sánchez, 2002)

Indica que la rentabilidad de una compañía son las pérdidas o ganancias que se dan en 1 año de comercialización, con relación a todos los costos dados para realizar estas actividades en la empresa. La pesquisa obtenida de los estados financieros ayudan a ver el manejo normal y las políticas del negocio, estos libros de contabilidad se elaboran cada fin de mes, de esta manera se determina la situación de rentabilidad y economía de la compañía. (Canahua, 2012).

La rentabilidad es vínculo entre el ingreso y los gastos generados por el uso rutinario de los activos de la sociedad en las actividades de producción, la rentabilidad de una empresa son evaluadas en relación a las ventas, capital y los activos. (Gitman, 2009).

Tipos de rentabilidad

a) **La rentabilidad económica**, también conocida como la rentabilidad de inversión, es el resultado de los activos invertidos con independencia de la financiación de los mismos, la rentabilidad económica para medir los activos que generan ganancias independientemente de cómo han sido financiadas también permite comparar la rentabilidad entre empresas. Esta rentabilidad es importante porque permite:

- ✓ La medición de la capacidad de una compañía para generar ganancias, sin tomar en cuenta como ha sido financiada.

- ✓ Comparar la rentabilidad entre las compañías, a excepción de su financiamiento.
- ✓ Medir el grado de gestión de la compañía.
- ✓ Conocer los resultados de la compañía y establecer si es rentable o no sin tomar en cuenta su financiamiento. (Segura, 1994).

Medición de la rentabilidad económica:

La (RE) rentabilidad económica mide el resultado antes de interés e impuestos, dividido entre el activo promedio total, este ratio se expresa también de manera más vinculada a la explotación económica o propia de la compañía la formulación es la siguiente:

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total promedio}}$$

De los resultados de situación financiera se obtiene los resultados antes de interés e impuestos, a lo largo del ciclo puede manejarse cambios por eso el activo total se maneja como promedio.

b) La rentabilidad financiera, también conocida como rentabilidad de fondos propios, mide un determinado ciclo, sus rendimientos son obtenidos por la capitales propios, se considera una medida de rentabilidad cercana a los accionistas a diferencia que la rentabilidad económica, aquí se busca maximizar los intereses de los inversionistas. También una rentabilidad financiera sin fondos es una limitación para las dos vías de acceso a nuevos fondos: el bajo nivel de rentabilidad financiera es un indicador de fondos generados por la compañía, y segundo restringe la financiación externa. Esta rentabilidad es una forma como la empresa invierte para obtener ingresos.

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

De los estados financieros se obtiene el resultado neto del ejercicio de ahí descontamos los intereses e impuestos pagados, los fondos propios pertenecen a la empresa y no están financiados, se obtiene promedio de los mismos porque son cambiados a lo largo del año. (Segura, 1994).

Factores que determinan la rentabilidad financiera

Son 8 factores que influyen en esta rentabilidad, de esta manera utilizaremos para incrementar las cuales son;

- Intensidad de inversión, invertir dinero a una empresa para obtener algún rendimiento a futuro, mediante los intereses, ventas a mayor valor de su costo de adquisición.
- Productividad, para que una empresa de cualquier rubro pueda crecer y por ende aumentar su rentabilidad es aumentar su productividad, la productividad se define como la relación entre los bienes y servicios producidos y cuanto de recursos empleamos en ello.
- Participación de mercado, la finalidad de realizar este estudio es para conocer el peso que tienen la empresa en el mercado, mediante las cantidades vendidas o cifras de negocios el cual es obtenida mediante las encuestas.
- Tasa de crecimiento en el mercado, se cuantificará el avance o retraso del producto en el mercado en el

determinado tiempo mediante ciclos: de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, dado en las ventas del bien.

- Calidad de producto o servicio, es el resultado de un trabajo arduo, eficaz para poder satisfacer al cliente, de esta manera sabremos si el producto es aceptado o rechazado por el consumidor, aquí sabremos si el producto es bueno o malo.

- Desarrollo de nuevos productos, al incluir un nuevo producto dentro del mercado demos tomar en cuenta la innovación y calidad de producto/servicio, de esta manera superar a los competidores del mercado ya que estos vienen hacer una gran numero de compradores y vendedores de un producto.

- Integración vertical, son decisiones que por su naturaleza se sitúan a nivel comparativo de una empresa, dichas decisiones son de tres tipos:
 - ✓ definir límites de la empresa para sus actividades genéricas de la cadena de valor de la producción.
 - ✓ Establecer la relación de la compañía fundamentalmente con sus proveedores, distribuidores y clientes.
 - ✓ Identificar las razones bajos las cuales los límites y relaciones deberías ser modificadas para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la compañía.

- Costos operativos, los sistemas instalados incurren en costos operativos durante su ciclo de vida, ya que estos realizan los procesos de producción aquí se incluye los gastos necesarios para su mantenimiento; gastos técnicos, y administrativo, depreciaciones, seguros, capacitación y promoción. (Lira, 2009).

c) Rentabilidad social

Un modo de calificar a la compañía es como una sociedad de personas que tienen como propósito lograr una meta, internamente de esta sociedad, unas personas aportan dinero y otros el trabajo. Para que la compañía se justifique económica y socialmente esta meta debe ser de dos caras: por una parte impartir valor económico, es decir ganancias para todas las personas en la compañía, por otro lado realizar un buen servicio a la comunidad en la que la compañía está ubicada. (Termes, 1997).

La responsabilidad de una empresa es la rentabilidad social, ya tienen impacto al tomar decisiones y actividades en la comunidad y el medio que nos rodea, la empresa debe comportarse de manera transparente y ética de esta manera contribuir al desarrollo sustentable incluir la salud y el bienestar de la sociedad, una empresa es rentable socialmente cuando a la comunidad provee más beneficios que pérdidas, sin tener en cuenta si es rentable económicamente para su inversionista. Por ejemplo las líneas de ferrocarril, es rentable económicamente si sus ingresos que obtiene a través de su venta de entradas es mayor que sus gastos, mientras que es rentable socialmente si lo que la comunidad se ahorra con ese ferrocarril es mayor que los gastos que genera la infraestructura. (Santos, 2010).

Factores de la rentabilidad social:

- Responsabilidad social, las compañías del sector privado también se acogen a la rentabilidad social, ya que la legislación les obliga, aquí tenemos tres tipos de responsabilidad:
 1. Responsabilidad social primaria, nos da a conocer que aquí reparamos el daño causados por el trabajo, ejemplo: las petroquímicas, tienen que tomar medidas para evitar la contaminación ambiental.
 2. Responsabilidad social secundaria, en este caso la situación económica de la compañía tiene que ver con el otorgamiento directo de beneficios a la comunidad, ejemplo: la fundación Mc Donald, por medio de su cadena de comida rápida ayuda a los niños enfermos, la responsabilidad secundaria es usada para algunos lavados de cara cuando la compañía está acusada de algo que dañe su imagen.
 3. Responsabilidad social terciaria, su responsabilidad de la empresa va más allá de obtener sus ganancias, va más con su apoyo a la comunidad, tiene un régimen de libre empresa con su lema no hay ganancia económica sin rentabilidad social, la compañía solo es rentable si satisface las demandas de los consumidores, donde todas los sujetos de la compañía consideran que se benefician de dicha transacción.

- Generador de beneficios, en la actualidad la empresas a parte de generar rentabilidad deben de cumplir con la norma legal y empresarial de esta manera las labores no afectaran a la comunidad en general, sino que generen beneficios a su entorno, por esta razón la compañías no deben de tener límites en sus responsabilidades sino dar más de los que les corresponda de esta manera minimizar el daño hecho de manera que hay que una mejora y bienestar para todos los que trabajan, la finalidad es dar a conocer que sus normativas tienen beneficio por incluir la responsabilidad social empresarial con el propósito de que los inversionistas mejore la estructura y a la vez obtengan beneficios de este modo fomente nuevas ideas de crecimiento al realizar sus actividades de manera responsable hacia la sociedad. (Según, <https://revistas.lasalle.edu.co/index.php/ls/article/view/4029>;)

- Impacto social, se centra en potenciar e identificar el papel social de la compañía desde que su hacer propio, que como y a quien producir esas preguntas fundamentales para su preocupación del día tras día de la actividad de la compañía. Hay cuatro puntos clave desde la visión del impacto social:
 - ✓ Generar ganancias.
 - ✓ Satisfacer las necesidades de las estrategias.
 - ✓ Personas que trabajen en torno a un proyecto colectivo.
 - ✓ Intención vistosa de inclusión.

2.3. Definiciones Conceptuales

1. **Almacenaje:** se refiere al manejo del ámbito físico, de esta manera sustentar las existencias, asimismo se refiere al diseño del manejo operativo de los almacenes, herramientas y tecnologías, al utilizarse deben optimizar la operación.
2. **Aprovisionamiento:** la logística de este se encarga del trabajo de la adquisición y almacenamiento de la mercadería que puedan ser materia prima, piezas, partes desde el proveedor hasta el consumidor final.
3. **Capital:** es una meditación contable, son aquellos bienes y derechos (elementos patrimoniales del activo) menos las deudas y obligaciones, de todo lo cual pertenece al titular capitalista, de esta forma se llama al que capitaliza una compañía al aumentar su activo como incorporar nuevos aportes de inversionistas o reducir el endeudamiento con terceros.
4. **Distribución:** es el instrumento del marketing que se relaciona la producción con el consumo, la misión es poner el producto final con el comprador final con la cantidad demandada el sitio y lugar que adquirió.
5. **Inventario:** es la verificación o confirmar de la existencia de mercadería o bienes de la empresa.
6. **Liquidez:** representa los activos para ser transformado en dinero de forma rápida sin alguna pérdida de su valor.
7. **Logística:** es la ciencia que engloba todas las actividades o procesos importantes para administrar, sincronizar la mercadería de manera eficiente, eficaz y oportuna.

- 8. Proveedores:** compañía o persona que surte o abastece con mercaderías a otras personas o empresas los cuales serán procesados para ofertarlos posteriormente se adquieren para su venta.
- 9. Rendimiento de la inversión:** Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la compañía y en sitio de tomar como referencia las ventas totales se toma como referencia la utilidad neta después de impuestos.
- 10. Rentabilidad financiera:** Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa y en lugar de tomar como referencia las ventas totales se toma como referencia la utilidad neta después de impuestos
- 11. Rentabilidad:** La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido.

2.4. HIPOTESIS

2.4.1. Hipótesis general

- La gestión logística incide positivamente en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

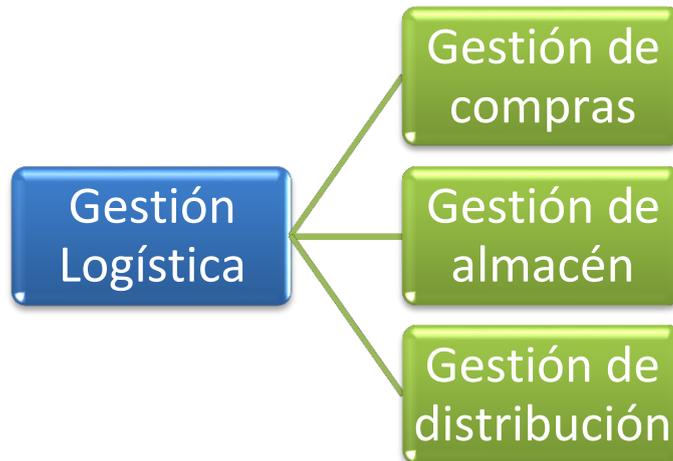
2.4.2. Hipótesis específicos:

- La gestión de compras incide positivamente en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.
- La gestión de almacén incide positivamente en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

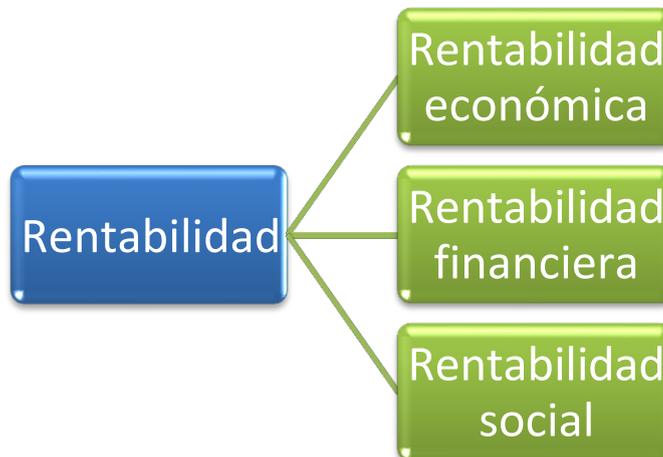
- La gestión de distribución incide positivamente en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

2.5. Variables

2.5.1 Variable independiente



2.3.1. Variable dependiente



2.6 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

Título	Variables	Dimensiones	Indicadores	Items/Preguntas
GESTION LOGISTICA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEDICAL IMPORT E.I.R.L DE LA CIUDAD DE HUANUCO- 2017	V.I: Gestión Logística	Gestión de compras	Cotización	¿Cree usted que la realización de cotizaciones para la compra de mercaderías incrementará la rentabilidad de la empresa?
			Selección del proveedor	¿Cree usted que para el proceso de selección del proveedor los criterios evaluados son el plazo de entrega, garantía de producto, experiencia del proveedor?
			Recepción	¿Cree usted que en la verificación de la mercadería se debe tener en cuenta la cantidad y calidad de producto?
		Gestión de almacén	Ubicación de los productos	¿Cree usted que, la realización de clasificación y codificación de mercaderías agilizará la operatividad de la empresa?
			Métodos para el control de inventarios	¿Cree usted que los registros de stocks mínimos y máximos mediante los métodos de inventarios favorecen la rentabilidad de la empresa?
			Trazabilidad de productos almacenados	¿Cree usted que contar con un sistema informático de registro de mercaderías impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa?
		Gestión de distribución	Expedición de mercaderías	¿Cree usted que contar con formatos establecido para el control de salida de mercadería favorece la rentabilidad de la empresa?
			Preparación de pedidos	¿Cree usted que la existencia de una cultura de servicios al cliente impacta favorablemente en la rentabilidad de la empresa?
			Administración de transporte	¿Cree usted que contar con una movilidad propia para la distribución de mercaderías favorece la rentabilidad de la empresa?
	V.D: Rentabilidad	Rentabilidad económica	Competitividad	¿Cree usted que la variedad de productos a precios cómodos es una ventaja competitiva para la empresa?
			Capital	¿Cree usted que invertir en innovación tecnológica le genera rentabilidad a la empresa?
			Utilidad antes de intereses e impuestos	¿Cree usted que la utilidad antes de intereses e impuestos es positivo de la empresa?
		Rentabilidad financiera	Participación en el mercado	¿Cree usted que la empresa tiene un alto porcentaje de participación en el mercado local?
			Desarrollo de nuevos productos	¿Cree usted que comprar nuevos productos le genera un mayor margen de utilidad a la empresa?
			Costos operativos	¿cree usted que la capacitación al personal sobre gestión logística incide favorablemente en la rentabilidad de la empresa?
		Rentabilidad Social	Responsabilidad social	¿Cree usted que realizar campañas médicas constantemente le genere costos a la empresa?
			Generador de beneficios	¿Usted tiene conocimiento si la empresa cumple con la normativa de buenas prácticas de almacenamiento (BPA)?
			Impacto social	¿La empresa participa en beneficio de las personas mediante ayudas comunitarias?

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1. Tipo de Investigación.

La presente investigación pertenece al tipo aplicada, debido a que se caracteriza por su búsqueda de la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, para generar solución y sistematizar la practica basada en la investigación, (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

3.1.1. Enfoque

Según **Hernández etal (2010)** el presente proyecto de investigación es de enfoque al cual pertenece el estudio es cuantitativo, se utilizara la recolección y análisis de datos para contestar preguntas de la investigación y probar hipótesis establecidos previamente, se hará uso de cuadros estadísticos, el SPSS la cual establecerá con exactitud patrones de comportamiento en una población.

3.1.2. Alcance o Nivel

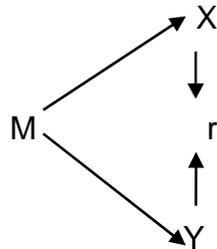
Según **Hernández etal (2010)** el presente proyecto de investigación es de alcance descriptivo porque describe las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, objetivos que se requieren de un análisis. Que mide o recoge información independientemente sobre las variables, es correlacional porque tiene la finalidad de asociarse entre dos o más variables, medibles cada uno de ellas contestando las preguntas de investigación

3.1.3. Diseño

El diseño de investigación pertenece al descriptivo correlacional, según Hernández, R (2003), el diseño descriptivo correlacional, trata de determinar el grado de

relación existente entre dos o más variables de interés en una muestra de sujetos o el grado de relación existentes entre dos o más fenómenos o actividades observadas.

El esquema es el siguiente:



Donde:

X = Sistema administrativo de fondo rotatorio (causa)

Y = Control económico y financiero (efecto)

M = muestra

R = relación

En este esquema se puede ver la muestra (M) la influencia que existe entre la variable x en este caso el sistema administrativo de fondo rotatorio, en la variable Y el control económico y financiero, donde la variable X, viene a ser el factor causa y la variable Y el factor efecto de la realidad problemática en el estudio de investigación.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

Según (Hernández Sampieri, Fernandez Collado & Baptista Lucio, 2010), la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones, es la totalidad de fenómeno a estudiar.

La población de la presente investigación está conformada por todas las Áreas de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L.

CUADRO N°1

CARGO	POBLACIÓN
Gerente	1
Administrador	1
Contador	1
Jefe almacén	1
Asistente contable	1
Vendedores	14
Cajera	1
Total	20

Fuente : Empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L

Elaborado por : Propia

3.2.2. Muestra

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista Lucio, 2010), la muestra no probabilística o dirigida, es un sub grupo de la población, un subconjunto de elementos que pertenecen a la población definido en sus características, para aplicar las técnicas e instrumentos de recolección de datos y obtener la información requerida, se tomó como muestra las áreas de administración, contabilidad, almacén y vendedores de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. siendo un total de 19 trabajadores se tomó en cuenta 6 áreas ya que están relacionadas con el problema que se investigó.

CUADRO N°2

CARGO	POBLACIÓN
Gerente	1
Administrador	1
Contador	1
Jefe almacén	1
Asistente contable	1
Vendedores	14
Total	19

Fuente : Empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L

Elaborado por : propia

3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

3.3.1 Las Técnicas que se van a usar son las siguientes:

Culminada la recolección de datos, se procedió al respectivo procesamiento de los datos a través de la tabulación y la interpretación usando la estadística descriptiva (cuadros estadísticos y gráficos) y la estadística inferencial (prueba de hipótesis) para la contratación de resultados en el informe final.

3.3.2 Técnicas para el Procesamiento y Análisis de la Información

Se usaron tanto el análisis lógico con el estadístico para comprobar la hipótesis planteada: La gestión logística influye de manera significativa en la Rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L, 2017 y para poder plantear las conclusiones y recomendaciones teniendo presente siempre la confiabilidad y veracidad de los datos obtenidos y procesados con anterioridad.

CAPÍTULO IV

4.1. Selección y Validación de los Instrumentos.

Los instrumentos utilizados previos a la investigación fueron:

- **Encuesta:**

Fue elaborado con la finalidad de obtener la información de la importancia del diseño de un sistema administrativo de fondo rotatorio y su incidencia en el control económico y financiero según los indicadores establecidos, para la cual se ha establecido como escala de medición la escala de Likert, asimismo ello nos permite evidenciar el cumplimiento de la variable.

Para verificar la confiabilidad de la encuesta, se aplicó a un grupo de 19 personas con características similares a la muestra de estudio llamado piloto y los resultados presentamos en el siguiente cuadro:

CUADRO N°04: Análisis de confiabilidad de la encuesta aplicada a los trabajadores que no pertenecen a la muestra llamado piloto, de la empresa Santa Ana E.I.R.L.

	Medida de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregido	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
¿Cree usted que la realización de cotizaciones para la compra de mercaderías incrementará la rentabilidad de la empresa?	24,11	53,766	,777		,934
¿Cree usted que para el proceso de selección del proveedor los criterios evaluados son el plazo de entrega, garantía de producto, experiencia del proveedor?	24,11	51,433	,920		,931
¿Cree usted que en la verificación de la mercadería se debe tener en cuenta la cantidad y calidad de producto?	24,16	52,585	,811		,933
¿Cree usted que, la realización de clasificación y codificación de mercaderías agilizará la operatividad de la empresa?	24,16	53,585	,822		,934
¿Cree usted que los registros de stocks mínimos y máximos mediante los métodos de inventarios favorecen la rentabilidad de la empresa?	24,21	53,731	,835		,933
¿Cree usted que contar con un sistema informático de registro de mercaderías impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa?	23,89	57,099	,320		,944

¿Cree usted que contar con formatos establecido para el control de salida de mercadería favorece la rentabilidad de la empresa?	24,11	52,544	,799	,934
¿Cree usted que la existencia de una cultura de servicios al cliente impacta favorablemente en la rentabilidad de la empresa?	24,26	56,871	,615	,938
¿Cree usted que contar con una movilidad propia para la distribución de mercaderías favorece la rentabilidad de la empresa?	23,95	56,164	,479	,940
¿Cree usted que la variedad de productos a precios cómodos es una ventaja competitiva para la empresa?	24,32	57,339	,608	,938
¿Cree usted que invertir en innovación tecnológica le generar rentabilidad a la empresa?	24,21	55,064	,665	,937
¿Cree usted que su utilidad antes de intereses e impuestos es positivo de la empresa?	23,84	53,029	,746	,935
¿Cree usted que la empresa tiene un alto porcentaje de participación en el mercado local?	23,95	54,719	,645	,937
¿Cree usted que comprar nuevos productos le genera un mayor margen de utilidad a la empresa?	23,89	56,766	,415	,941
¿Cree usted que la capacitación al personal sobre gestión logística incide favorablemente en la rentabilidad de la empresa?	24,21	59,064	,239	,943
¿Cree usted que realizar campañas médicas constantemente le genere costos a la empresa?	23,89	54,99	,623	,938

¿Usted tiene conocimiento si la empresa cumple con la normativa de buenas prácticas de almacenamiento (BPA)?	23,95	52,386	,799	,934
¿La empresa participa en beneficio de las personas mediante ayudas comunitarias?	23,84	51,474	,813	,933

Fuente: Resultados de la Prueba Piloto 2018.

Cuadro N°05: Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	19	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	19	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Cuadro N° 06: Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,940	,940	18

Fuente: Resultados de la Prueba Piloto 2018.

Resultados obtenidos con el programa SPSS 20.0 se tienen en el cuadro anterior, en donde se analizó la confiabilidad con la prueba de: ALFA-CRONBACH. Con el propósito de verificar el grado de uniformidad y consistencia del instrumento aplicado y la estabilidad de las puntuaciones a lo largo del tiempo, la ecuación es:

$$\alpha = \frac{N \bar{p}}{1 + \bar{p} (N - 1)}$$

Donde:

N = número de ítems.

p = promedio de las correlaciones entre los ítems.

α = Coeficiente de confiabilidad.

Reemplazando los valores obtenidos en la ecuación, hallamos el siguiente resultado:

$$\alpha = 0,940$$

Interpretación:

El resultado obtenido de 0,940 este valor supera al límite del coeficiente de confiabilidad (0.60) lo cual nos permite calificar a la encuesta como confiable para aplicarlo al grupo de estudio.

4.2. Presentación de Resultados.

En los siguientes cuadros y gráficos que a continuación se muestran, se ve reflejado los resultados obtenidos del experimento ejecutado sobre la Gestión Logística y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Medical Import E.I.R.L. de la ciudad de Huánuco – 2017.

Resultados de la Encuesta:

Se aplicó la encuesta a los trabajadores de la empresa Medical Import E.I.R.L el cual se presenta a continuación en cuadros de frecuencia, las estadísticas descriptivas y con la asignación de sus respectivas gráficas.

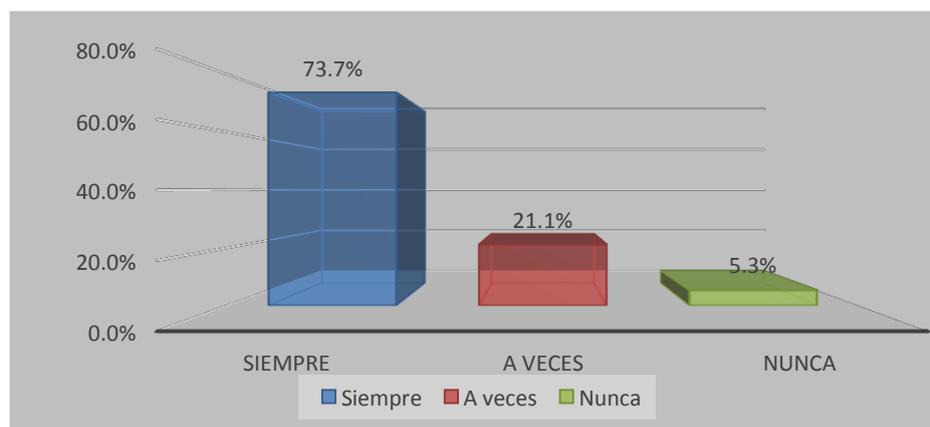
Tabla N° 01: ¿Cree usted que la realización de cotizaciones para la compra de mercaderías incrementará la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o Siempre	14	73,7	73,7	73,7
A veces	4	21,1	21,1	94,7
Nunca	1	5,3	5,3	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario - 2018

Elaborado: El investigador

Gráfico N° 01: ¿Cree usted que la realización de cotizaciones para la compra de mercaderías incrementará la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla N°1

Elaborado: El investigador

Análisis

Podemos apreciar que el 73.7% de los colaboradores coincidieron que siempre es necesario realizar cotizaciones para la compra de mercaderías, un 21% afirmó que a veces es necesario realizar cotizaciones en tanto un 5.3% expresa que nunca es necesario realizar cotizaciones para la compra de mercaderías.

Interpretación:

Según observamos realizar cotizaciones para la compra de mercadería si generan rentabilidad para la empresa Medical Import E.I.R., ya que se obtienen la información necesaria, respecto a precio, especificaciones, forma de pago, descuentos por pronto pago, condiciones y plazo de entrega, etc.

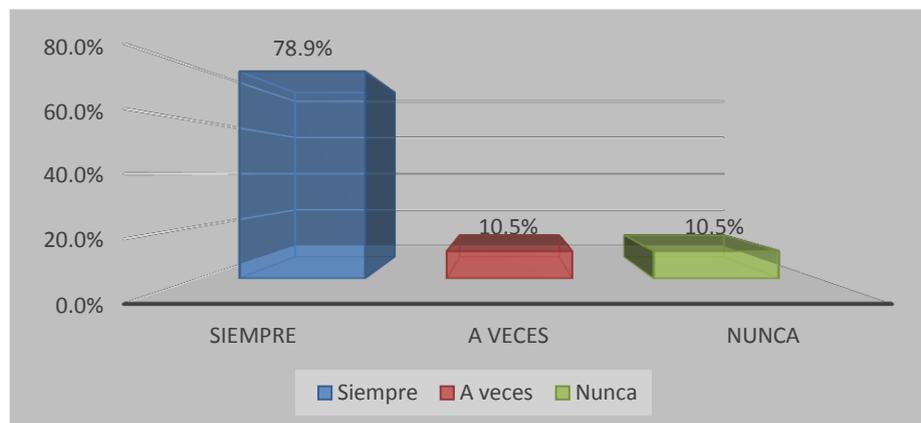
Tabla N° 02: ¿Cree usted que para el proceso de selección del proveedor los criterios evaluados son el plazo de entrega, garantía de producto, experiencia del proveedor?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	15	78,9	78,9	78,9
	A veces	2	10,5	10,5	89,5
	Nunca	2	10,5	10,5	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 02: ¿Cree usted que para el proceso de selección del proveedor los criterios evaluados son el plazo de entrega, garantía de producto, experiencia del proveedor?



Fuente: Tabla N° 2.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que el 78.9% de los colaboradores encuestados mencionan que siempre toman algunos o varios de estos criterios, un 10% que a veces consideran estos criterios mientras que otro 10% de los encuestados mencionaron que nunca toman en consideración tales factores.

Interpretación:

Según observamos se debe considerar para el proceso de selección del proveedor, los criterios, como el plazo de entrega, el cual garantiza que podamos contar con el producto en el momento deseado. Por otro lado, la garantía de producto, adquirir el producto en óptimas condiciones.

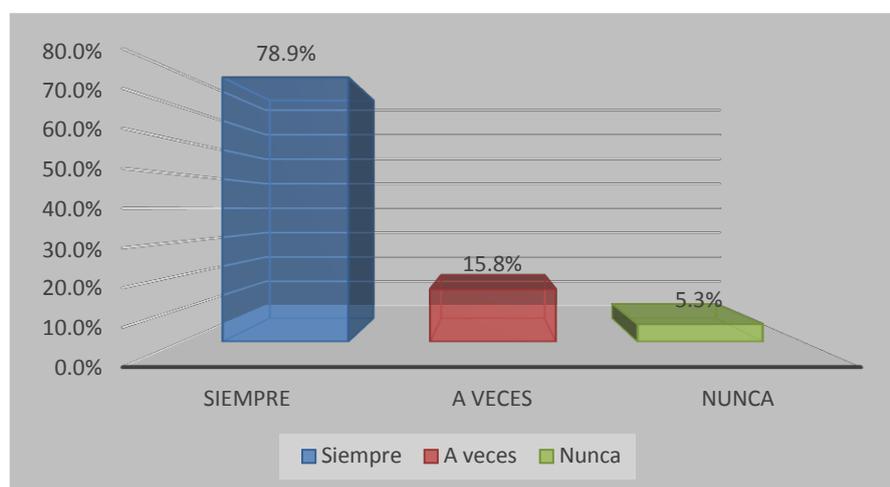
Tabla N° 03: ¿Cree usted que en la verificación de la mercadería se debe tener en cuenta la cantidad y calidad de producto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	15	78,9	78,9	78,9
	A veces	3	15,8	15,8	94,7
	Nunca	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 03: ¿Cree usted que en la verificación de la mercadería se debe tener en cuenta la cantidad y calidad de producto?



Fuente: Tabla N° 3.

Elaboración: El investigador.

Análisis

Podemos apreciar que el 78.9% de los encuestados está convencido de que siempre es necesario tener en cuenta la calidad y cantidad de producto, un 15.8% considera que a veces es necesario, en tanto el 5.3% considera que no es necesario tener en cuenta la cantidad y calidad de producto en la verificación de mercaderías.

Interpretación:

Según observamos se debe considerar en la verificación de mercaderías la cantidad y calidad de productos con el fin de detectar falencias en forma oportuna.

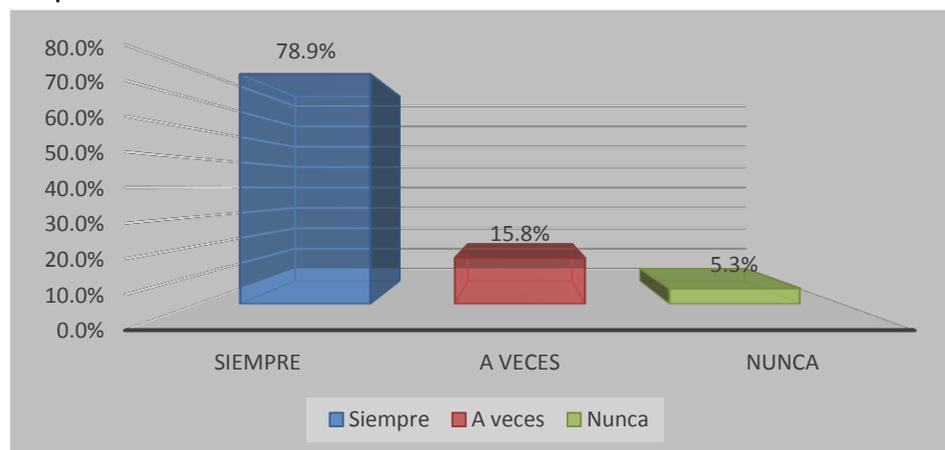
Tabla N° 04: ¿Cree usted que, la realización de clasificación y codificación de mercaderías agilizará la operatividad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	15	78,9	78,9	78,9
A veces	3	15,8	15,8	94,7
Nunca	1	5,3	5,3	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 04: ¿Cree usted que, la realización de clasificación y codificación de mercaderías agilizará la operatividad de la empresa?



Fuente: Tabla N° 4.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que el 78.9% de los encuestados está convencido de que siempre es necesario, un 15.8% considera que a veces podría ser bueno realizar dichas clasificaciones y codificaciones y el 5.3% consideran que estos factores no son importantes para agilizar la operatividad de la empresa.

Interpretación:

Según observamos, se debe clasificar y codificar las mercaderías para la ubicación oportuna al momento de vender el producto de esta manera se agilizará la operatividad en la empresa.

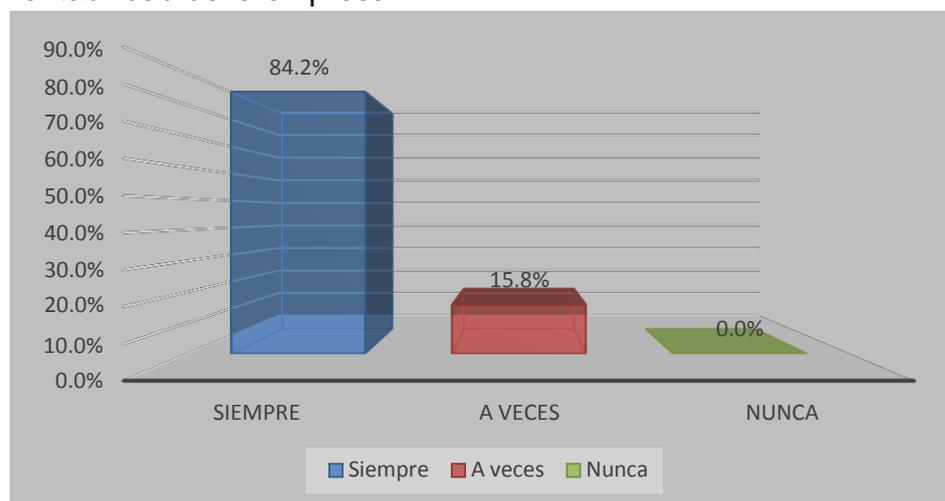
Tabla N° 05: ¿Cree usted que los registros de stocks mínimos y máximos mediante los métodos de inventarios favorecen la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	16	84,2	84,2	84,2
A veces	3	15,8	15,8	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 05: ¿Cree usted que los registros de stocks mínimos y máximos mediante los métodos de inventarios favorecen la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla N° 5.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que el 84.2% de los encuestados comentaron que siempre favorecen a la rentabilidad los métodos de inventarios el otro 15.8% coincidieron que a veces favorecen a la rentabilidad.

Interpretación:

Según observamos, los registros de stocks mínimos y máximos mediante métodos de inventarios si favorecen a la rentabilidad ya que de esta manera podemos controlar el ingreso y salida de mercadería del almacén.

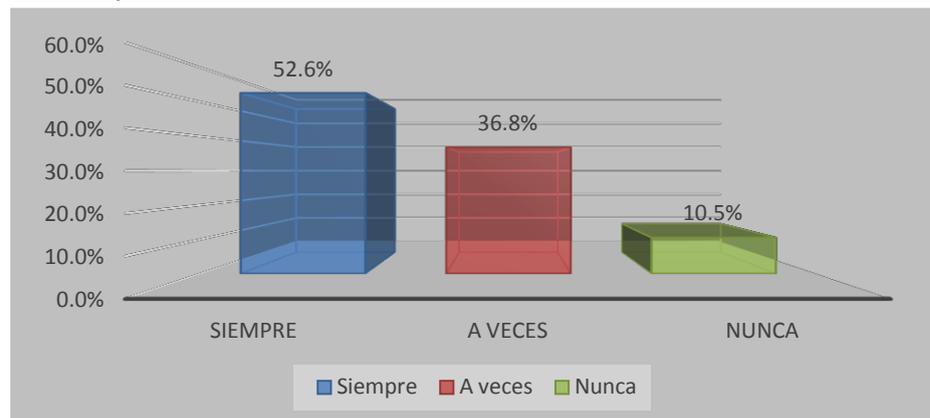
Tabla N° 06: ¿Cree usted que contar con un sistema informático de registro de mercaderías impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	10	52,6	52,6	52,6
A veces	7	36,8	36,8	89,5
Nunca	2	10,5	10,5	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 06: ¿Cree usted que contar con un sistema informático de registro de mercaderías impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla N° 6.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un considerable 52.6% opino que siempre impacta de manera positiva en la rentabilidad, al igual que el otro 36.8% coincidieron que a veces impacta de manera positiva, en tanto que un bajo porcentaje de 10.5% mencionaron que no impacta de manera positiva en la rentabilidad.

Interpretación:

Según observamos, el sistema informático de registro de mercadería impacta positivamente a la rentabilidad de empresa porque nos brinda información trascendente y oportuna en tiempo real y de esta manera tener una mejor planeación y tomar decisiones.

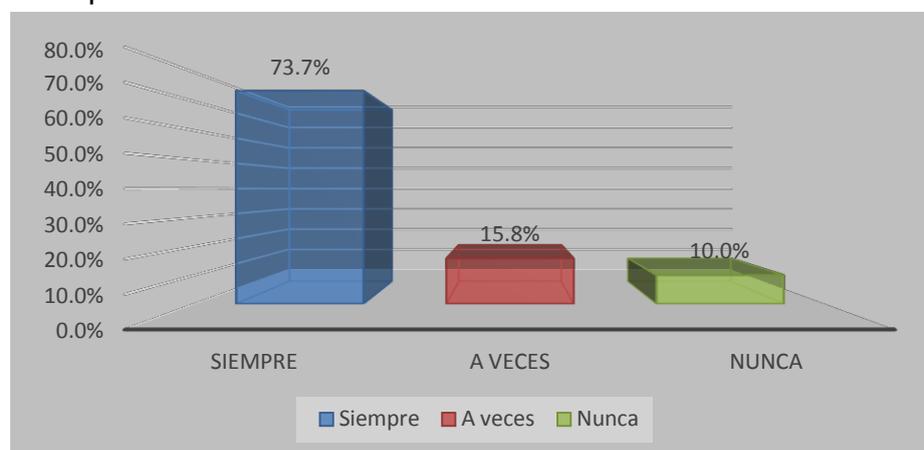
Tabla N° 07: ¿Cree usted que contar con formatos establecido para el control de salida de mercadería favorece la rentabilidad de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	14	73,7	73,7	73,7
	A veces	3	15,8	15,8	89,5
	Nunca	2	10,5	10,5	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 07: ¿Cree usted que contar con formatos establecido para el control de salida de mercadería favorece la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla N° 7.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un 73.7% de los encuestados está convencido que siempre favorece a la rentabilidad, un 15.8% de los colaboradores considera que a veces favorece en la rentabilidad, en tanto un bajo porcentaje del 10.5% considera que este factor no es importante para la rentabilidad de la empresa.

Interpretación:

Según observamos, contar con los formatos establecidos para control de salida de mercadería favorece a la rentabilidad, porque mediante la guía de remisión podemos llevar el control adecuado de saldos y saber a dónde está destinado nuestra mercadería.

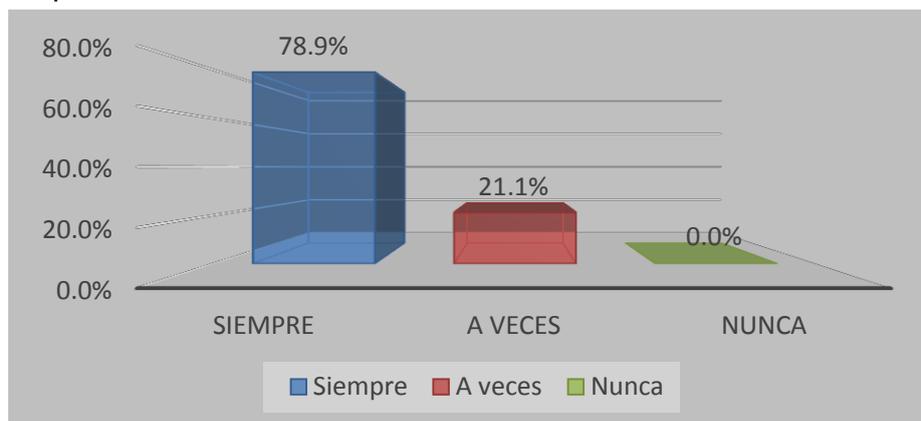
Tabla N° 08: ¿Cree usted que la existencia de una cultura de servicios al cliente impacta favorablemente en la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	15	78,9	78,9	78,9
A veces	4	21,1	21,1	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 08: ¿Cree usted que la existencia de una cultura de servicios al cliente impacta favorablemente en la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla N° 8.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un considerable 78.9% de los encuestados está convencido que la existencia de esta cultura de servicio al cliente siempre favorecerá la rentabilidad, un 21.1% de los colaboradores considera que este factor a veces favorece en la rentabilidad de la empresa.

Interpretación:

Según observamos, los colaboradores están convencidos de que la existencia de una cultura de servicio al cliente impacta favorablemente en la rentabilidad de la empresa, debido a que un cliente satisfecho implica que hemos logrado una óptima gestión desde la compra y puesta en marcha del producto hasta su destino final.

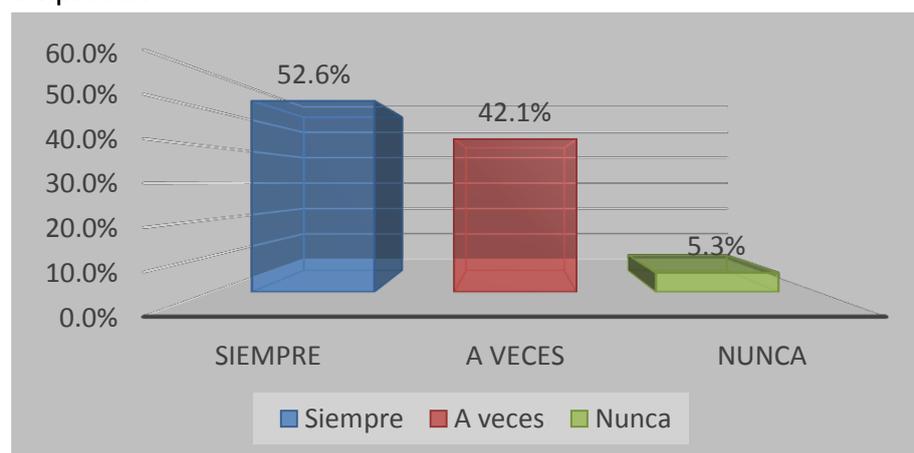
Tabla N° 09: ¿Cree usted que contar con una movilidad propia para la distribución de mercaderías favorece la rentabilidad de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	10	52,6	52,6	52,6
	A veces	8	42,1	42,1	94,7
	Nunca	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 09: ¿Cree usted que contar con una movilidad propia para la distribución de mercaderías favorece la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla N° 9.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un considerable 52.6% de los encuestados está convencido que siempre favorece la rentabilidad, mientras un 42.1% manifiesta que a veces favorece la rentabilidad y un mínimo 5.3% considera que este factor no favorece la rentabilidad de la empresa.

Interpretación:

Según observamos, contar con una movilidad propia para la distribución de la mercadería favorece la rentabilidad de la empresa, ya que los costos de transporte varían según las regiones y los productos.

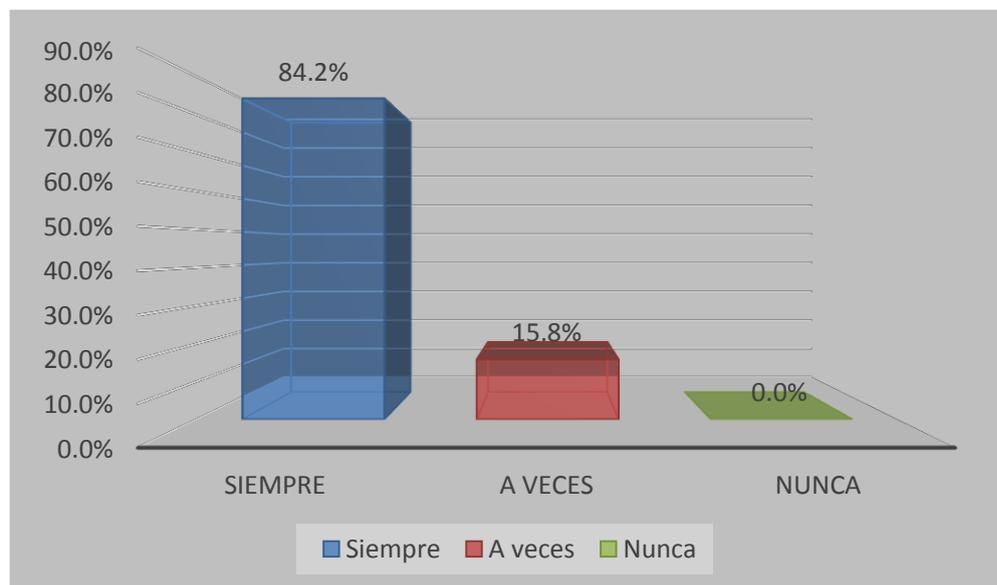
Tabla N° 10: ¿Cree usted que la variedad de productos a precios cómodos es una ventaja competitiva para la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	16	84,2	84,2	84,2
A veces	3	15,8	15,8	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 10: ¿Cree usted que la variedad de productos a precios cómodos es una ventaja competitiva para la empresa?



Fuente: Tabla N° 10.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un considerable 84.2% de los encuestados está convencido que estos factores son una ventaja competitiva para la empresa, mientras el otro 15.8% manifiesta que a veces estos factores son competitivos.

Interpretación:

Según observamos, la variedad de productos a precios cómodos implica que el consumidor nos elija entre la competencia llegando hacer estos factores una ventaja para la empresa

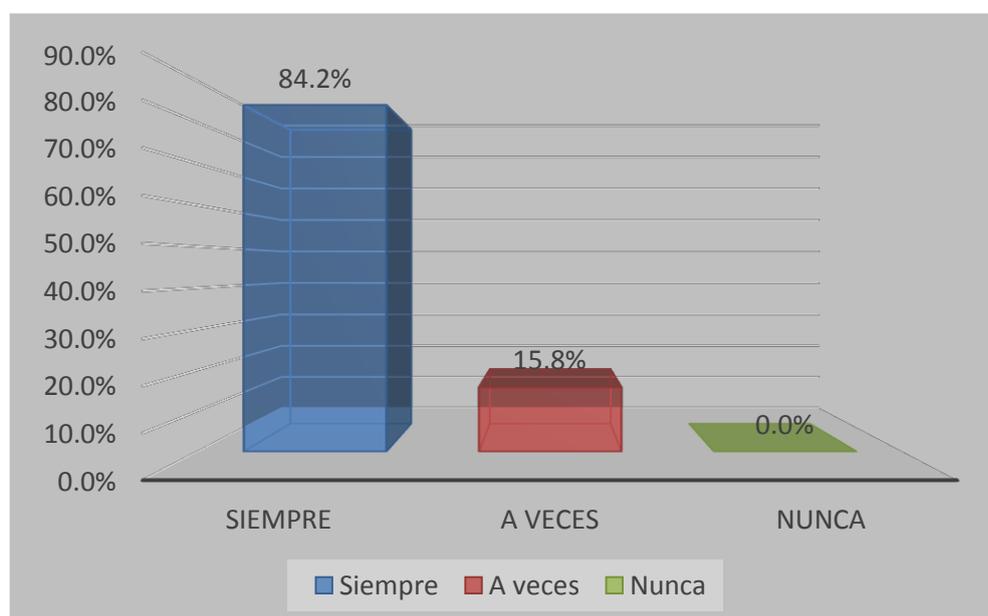
Tabla N° 11: ¿Cree usted que invertir en innovación tecnológica le generar rentabilidad a la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	Siempre	16	84,2	84,2
	A veces	3	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 11: ¿Cree usted que invertir en innovación tecnológica le generar rentabilidad a la empresa?



Fuente: Tabla N° 11.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un considerable 84.2% de los encuestados está convencido que siempre se debe invertir en tecnología, mientras el otro 15.8% manifiesta que invertir en tecnología a veces le genere rentabilidad a la empresa.

Interpretación:

Según observamos, la empresa debe invertir en tecnología porque simplifica y automatiza los procesos de ventas disminuyendo los costos de operatividad de esta manera generándole rentabilidad a la empresa

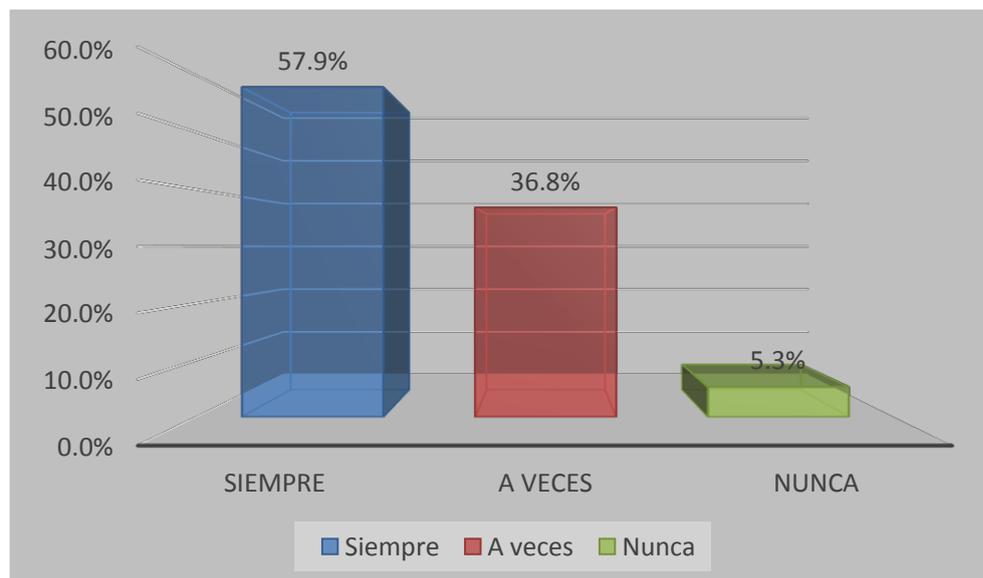
Tabla N° 12: ¿Cree usted que su utilidad antes de intereses e impuestos es positivo de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	11	57,9	57,9	57,9
	A veces	7	36,8	36,8	94,7
	Nunca	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 12: ¿Cree usted que su utilidad antes de intereses e impuestos es positivo de la empresa?



Fuente: Tabla N° 12.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un 57.9% de los encuestados manifiesta que siempre es positivo, mientras el 36.8% manifiesta que a veces es positivo y para 5.3% manifiesta que nunca es positivo la utilidad antes de interés e impuestos.

Interpretación:

Según observamos, la empresa tiene su utilidad positiva antes de intereses e impuesto debido a que la empresa no realiza eficientemente las inversiones que posee.

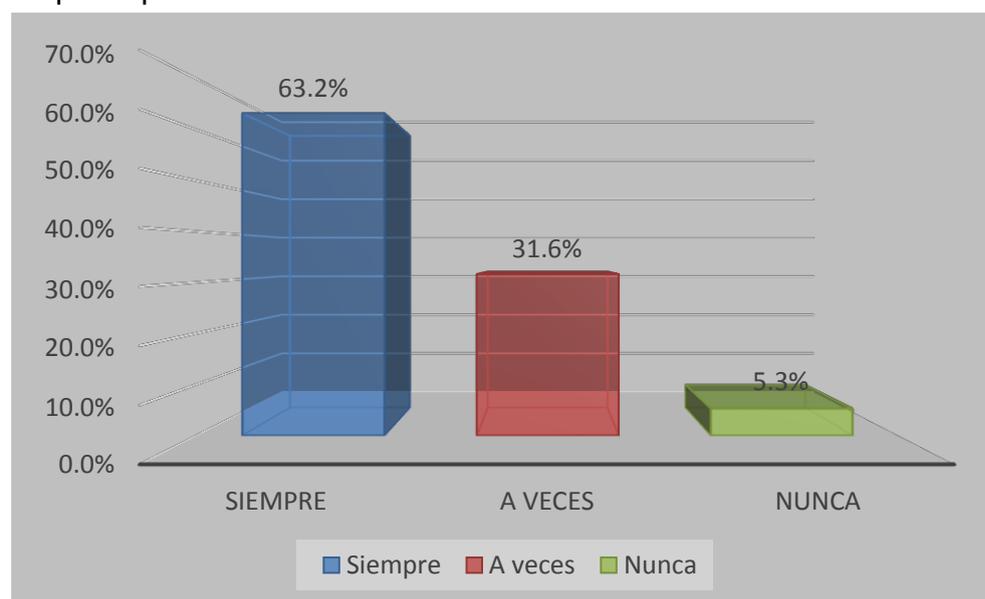
Tabla N° 13: ¿Cree usted que la empresa tiene un alto porcentaje de participación en el mercado local?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	12	63,2	63,2	63,2
	A veces	6	31,6	31,6	94,7
	Nunca	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 13: ¿Cree usted que la empresa tiene un alto porcentaje de participación en el mercado local?



Fuente: Tabla N° 13.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un 63.2% de los encuestados manifiesta que siempre la empresa tiene un alto porcentaje, mientras el 31.6% manifiesta que a veces tiene un porcentaje alto, para 5.3% manifiesta que nunca la empresa tiene un alto porcentaje de participación en el mercado.

Interpretación:

Según observamos, al 100% no respondieron que la empresa siempre tenga un alto porcentaje de participación en el mercado local debido a que no hay un buen manejo de la gestión logística dentro de la empresa.

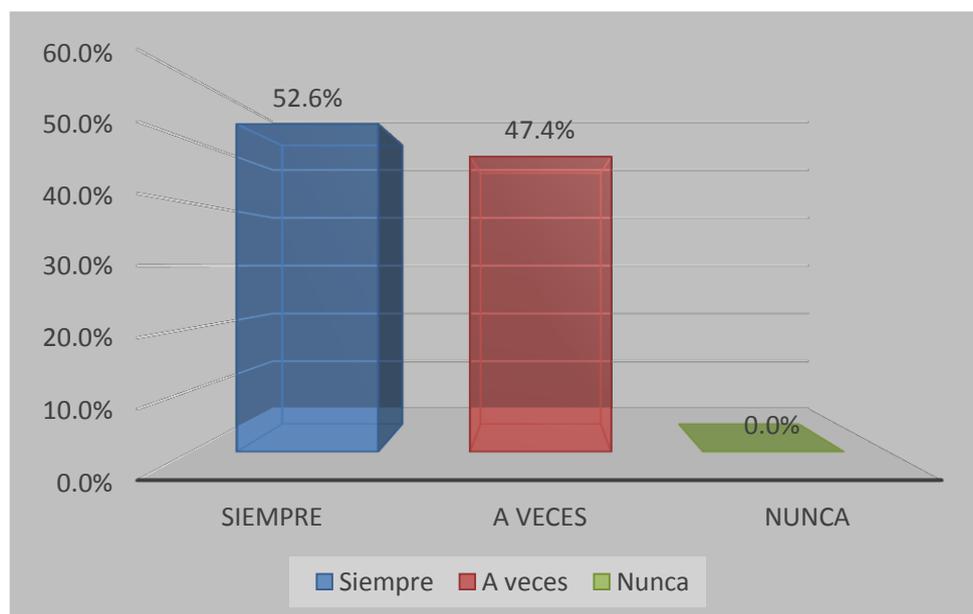
Tabla N° 14: ¿Cree usted que comprar nuevos productos le genera un mayor margen de utilidad a la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	10	52,6	52,6	52,6
A veces	9	47,4	47,4	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 14: ¿Cree usted que comprar nuevos productos le genera un mayor margen de utilidad a la empresa?



Fuente: Tabla N° 14.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un 52.6% de los encuestados manifiesta que siempre la compra de nuevos productos le generarían utilidad, mientras el 47.4% manifiesta que a veces obtendría utilidad con la compra de nuevos productos.

Interpretación:

Según observamos, 100% de encuestados no respondieron que siempre nos genere un mayor margen de utilidad la compra de nuevos productos debido que se tiene que ajustes en los costos para que el producto nuevo quede posicionado en el mercado.

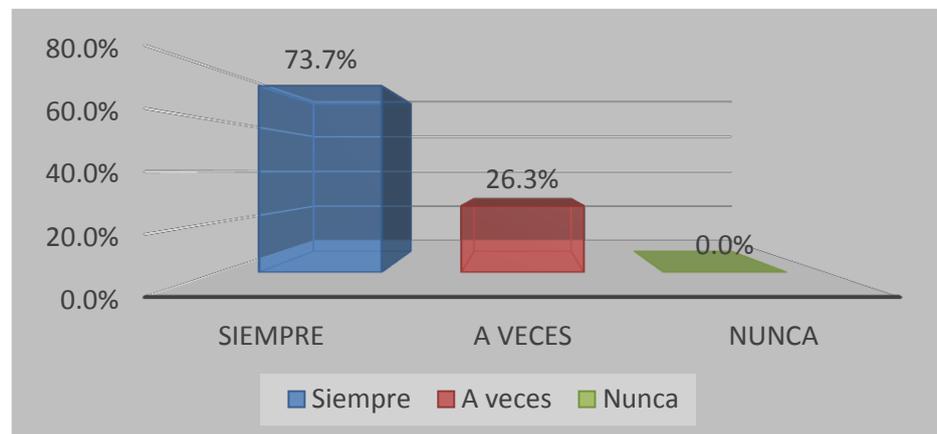
Tabla N° 15: ¿cree usted que la capacitación al personal sobre gestión logística incide favorablemente en la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	14	73,7	73,7	73,7
A veces	5	26,3	26,3	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 15: ¿cree usted que la capacitación al personal sobre gestión logística incide favorablemente en la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Tabla N° 14.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un considerable 73.7% de los encuestados está de acuerdo que la capacitación sobre gestión logística incide favorablemente la rentabilidad de le empresa, mientras que un 26.3% piensa que solo a veces este factor incidiría en la rentabilidad de la empresa.

Interpretación:

Según observamos, capacitar al personal sobre gestión logística incidiría favorablemente la rentabilidad de la empresa, ya que es una estrategia empresarial importante que debe acompañarse a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante.

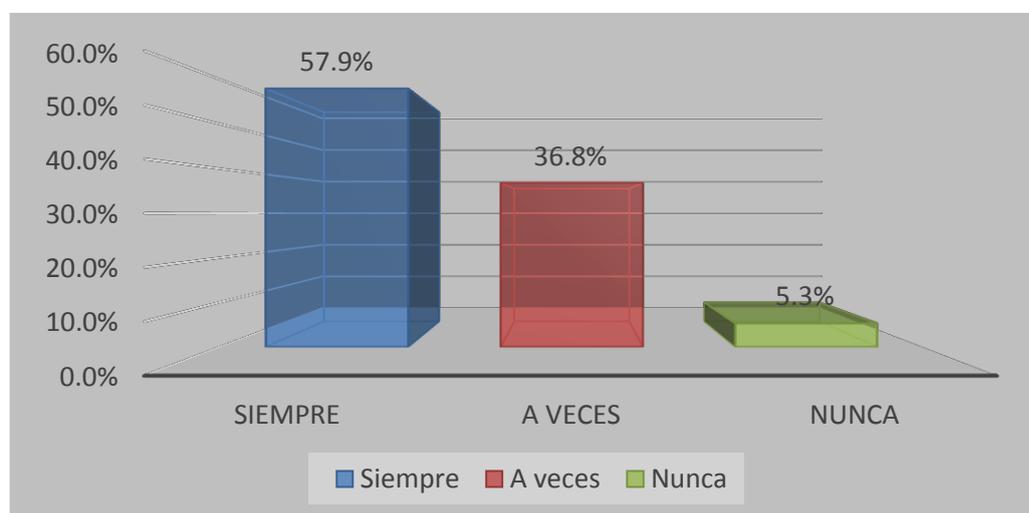
Tabla N° 16: ¿Cree usted que realizar campañas médicas constantemente le genere costos a la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	11	57,9	57,9	57,9
A veces	7	36,8	36,8	94,7
Nunca	1	5,3	5,3	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 16: ¿Cree usted que realizar campañas médicas constantemente le genere costos a la empresa?



Fuente: Tabla N° 14.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un 57.9% de los encuestados considera que realizar campañas medicas constantemente siempre nos genere costos, mientras el 36.8% piensa que solo a veces nos generaría costos y un 5.3% para ellos no generaría costo alguno la realización de campañas médicas.

Interpretación:

Según observamos, hacer campañas médicas constantemente, generaría costos a la empresa, porque debemos contratar personal adicional para esos días.

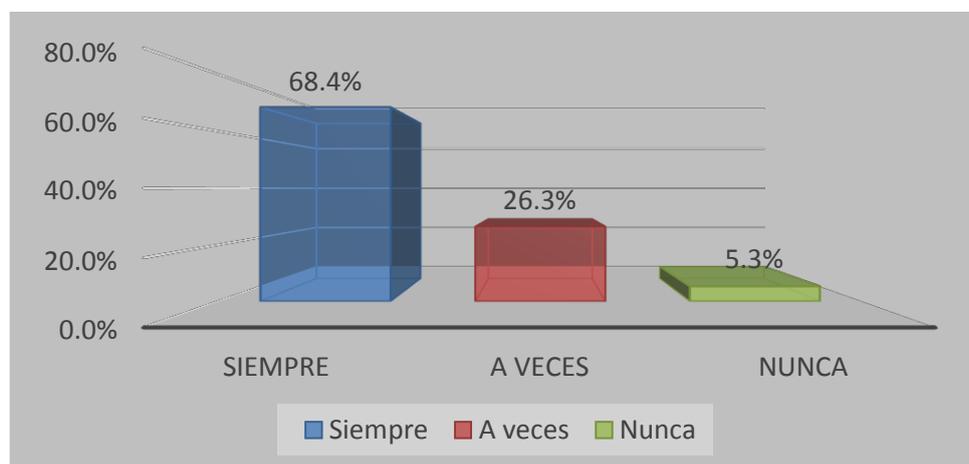
Tabla N° 17: ¿Cree usted que la empresa cumple con la normativa de buenas prácticas de almacenamiento (BPA)?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	13	68,4	68,4	68,4
A veces	5	26,3	26,3	94,7
Nunca	1	5,3	5,3	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 17: ¿Cree usted que la empresa cumple con la normativa de buenas prácticas de almacenamiento (BPA)?



Fuente: Tabla N° 14.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que el 68.4% de los encuestados manifiestan que siempre cumple con esta normativa, un 26.3% piensa que solo a veces se cumple con la normativa y un porcentaje pequeño del 5.3% piensa que nunca se cumple con estas normas de buenas prácticas de almacenamiento.

Interpretación:

Según observamos, la empresa no cumple al 100% con la norma de buenas prácticas de almacenamiento dada por la DIGEMID de esta manera se ve que en su totalidad hay un mal manejo en la gestión de almacén.

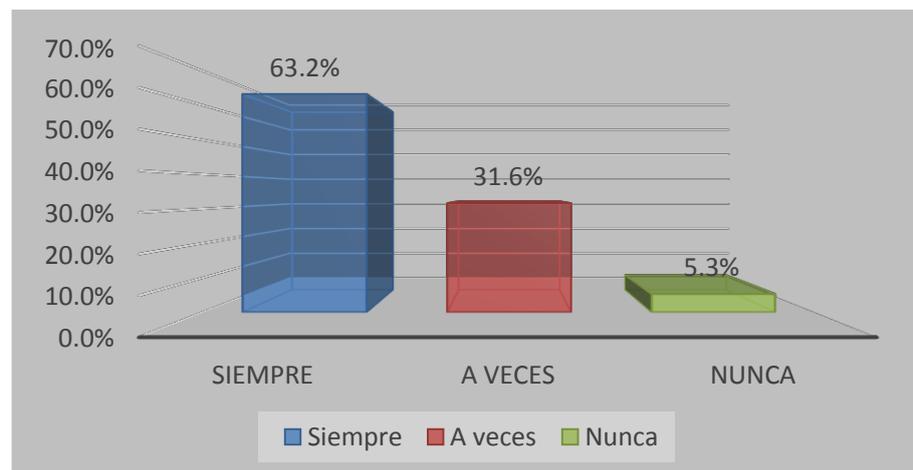
Tabla N° 18: ¿Cree usted que la realización de campañas médicas gratuitas en beneficio de la sociedad le genere rentabilidad a la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	12	63,2	63,2	63,2
	A veces	6	31,6	31,6	94,7
	Nunca	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2018.

Elaboración: El investigador.

Gráfico N° 18: ¿Cree usted que la realización de campañas médicas gratuitas en beneficio de la sociedad le genere rentabilidad a la empresa?



Fuente: Tabla N° 14.

Elaboración: El investigador.

Análisis:

Podemos apreciar que un 63.2% de los encuestados manifestaron que siempre nos generaría rentabilidad, mientras que el 31.6% piensa que a veces beneficiaría a la empresa, y un 5.3% opina que nunca nos generaría rentabilidad la realización de campañas medicas gratuitas.

Interpretación:

Según observamos, hacer campañas medicas beneficia la sociedad porque nos compran los medicamentos beneficia ambos lados.

4.3. Contrastación de la Hipótesis.

Formulación de hipótesis estadísticas

H1: La Gestión Logística incide Significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

H0: La Gestión Logística NO incide Significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

Tabla N° 19: Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Gestión Logística * Rentabilidad	19	100,0%	0	0,0%	19	100,0%

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

Tabla N° 20: Gestión Logística*Rentabilidad tabulación cruzada

			Rentabilidad			Total
			Siempre	A veces	Nunca	
Gestión Logística	Siempre	Recuento	16	0	0	16
		Recuento esperado	13,5	1,7	,8	16,0
		% del total	84,2%	0,0%	0,0%	84,2%
	A veces	Recuento	0	1	1	2
		Recuento esperado	1,7	,2	,1	2,0
		% del total	0,0%	5,3%	5,3%	10,5%
	Nunca	Recuento	0	1	0	1
		Recuento esperado	,8	,1	,1	1,0
		% del total	0,0%	5,3%	0,0%	5,3%
Total	Recuento	16	2	1	19	
	Recuento esperado	16,0	2,0	1,0	19,0	
	% del total	84,2%	10,5%	5,3%	100,0%	

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

Tabla N°21 Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	23,750 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	17,621	4	,001
Asociación lineal por lineal	11,697	1	,001
N de casos válidos	19		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05.

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN:

Como el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$ rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir la Gestión Logística incide significativamente en la Rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco - 2018.

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:

Formulación de Hipótesis específicas estadísticas 1

H1: La Gestión de Compras incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

H0: La Gestión de Compras NO incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco - 2018.

Tabla N°22: Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Gestión de Compras * Rentabilidad	19	100,0%	0	0,0%	19	100,0%

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

Tabla N°23: Gestión de Compras*Rentabilidad tabulación cruzada

		Rentabilidad			Total	
		Siempre	A veces	Nunca		
Gestión de Compras	Siempre	Recuento	16	0	0	16
		Recuento esperado	13,5	1,7	,8	16,0
		% del total	84,2%	0,0%	0,0%	84,2%
	A veces	Recuento	0	1	0	1
		Recuento esperado	,8	,1	,1	1,0
		% del total	0,0%	5,3%	0,0%	5,3%
	Nunca	Recuento	0	1	1	2
		Recuento esperado	1,7	,2	,1	2,0
		% del total	0,0%	5,3%	5,3%	10,5%
Total	Recuento	16	2	1	19	
	Recuento esperado	16,0	2,0	1,0	19,0	
	% del total	84,2%	10,5%	5,3%	100,0%	

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

Tabla N°24 Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	23,750 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	17,621	4	,001
Asociación lineal por lineal	16,064	1	,000
N de casos válidos	19		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05.

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN:

Como el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$ rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir la Gestión de Compras incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

Formulación de Hipótesis específicas estadísticas 2

H1: La Gestión de Almacén incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

H0: La Gestión de Almacén NO incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

Tabla N° 25: Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Gestión de Almacén * Rentabilidad	19	100,0%	0	0,0%	19	100,0%

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

Tabla N°26: Gestión de Almacén*Rentabilidad tabulación cruzada

			Rentabilidad			Total
			Siempre	A veces	Nunca	
Gestión de Almacén	Siempre	Recuento	16	0	0	16
		Recuento esperado	13,5	1,7	,8	16,0
		% del total	84,2%	0,0%	0,0%	84,2%
	A veces	Recuento	0	1	1	2
		Recuento esperado	1,7	,2	,1	2,0
		% del total	0,0%	5,3%	5,3%	10,5%
	Nunca	Recuento	0	1	0	1
		Recuento esperado	,8	,1	,1	1,0
		% del total	0,0%	5,3%	0,0%	5,3%
Total	Recuento	16	2	1	19	
	Recuento esperado	16,0	2,0	1,0	19,0	
	% del total	84,2%	10,5%	5,3%	100,0%	

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

Tabla N°27: Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	23,750 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	17,621	4	,001
Asociación lineal por lineal	11,697	1	,001
N de casos válidos	19		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05.

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN:

Como el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$ rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir la Gestión de Almacén incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018

Formulación de Hipótesis específicas estadísticas 3

H1: La Gestión de Distribución incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

H0: La Gestión de Distribución NO incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

Tabla N°28: Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Gestión de Distribución * Rentabilidad	19	100,0%	0	0,0%	19	100,0%

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

Tabla N°29: Gestión de Distribución*Rentabilidad tabulación cruzada

			Rentabilidad			Total
			Siempre	A veces	Nunca	
Gestión de Distribución	Siempre	Recuento	16	0	0	16
		Recuento esperado	13,5	1,7	,8	16,0
		% del total	84,2%	0,0%	0,0%	84,2%
	A veces	Recuento	0	2	0	2
		Recuento esperado	1,7	,2	,1	2,0
		% del total	0,0%	10,5%	0,0%	10,5%
	Nunca	Recuento	0	0	1	1
		Recuento esperado	,8	,1	,1	1,0
		% del total	0,0%	0,0%	5,3%	5,3%
Total	Recuento	16	2	1	19	
	Recuento esperado	16,0	2,0	1,0	19,0	
	% del total	84,2%	10,5%	5,3%	100,0%	

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigado

Tabla N° 30: Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	38,000 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	20,393	4	,000
Asociación lineal por lineal	18,000	1	,000
N de casos válidos	19		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05.

Fuente: Encuesta - 2018

Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN:

Como el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$ rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir la Gestión de Distribución incide significativamente en la RENTABILIDAD de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L de la ciudad Huánuco – 2018.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

5.1. Contrastación de los Resultados

5.1.1. Con relación al objetivo general

El objetivo general planteado: Determinar de qué manera la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco - 2017. La incidencia de la gestión logística en la rentabilidad se determinó aplicando la prueba de hipótesis de Chi cuadrado, donde se obtuvo el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$, el cual demuestra que hay una incidencia significativa de la variable independiente gestión logística con la variable dependiente rentabilidad. Resultados que son contrastados con el trabajo de investigación *"Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia de la empresa Coralinas & pisos S.A en el municipio de Turaco, Bolívar"*, realizado por Bohorquez C. & Puello C.(2013), que concluye: *"la recolección de datos sobre la empresa y la transformación de los mismos permitieron diseñar la ruta por la cual la empresa debería enfocarse de ahora en adelante; la cual consiste en mejorar su gestión logística y su cadena de suministro mediante la modificación de algunos de sus procesos y la implementación de nuevas herramientas de trabajo, para lograr la eficiencia organizacional y por ende garantizar un sostenimiento y permanencia en el mercado actual.*

5.1.2. Con relación al objetivo específico 1:

El objetivo específico planteado: Determinar de qué manera la gestión de compras incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

La incidencia de la gestión de compras en la rentabilidad se determinó aplicando la prueba de hipótesis de Chi cuadrado, donde se obtuvo el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$, el cual demuestra que hay una incidencia significativa de la

dimensión gestión de compras con la variable dependiente rentabilidad. Resultados que son contrastados con el trabajo de investigación: *“Influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa de transporte Caipo S.R. de la ciudad de Huamachuco”*, realizado por la Bachiller Virginia A. A. (2017), que concluye: *“la gestión de compras si influye significativamente en la rentabilidad de la empresa de transporte Caipo S.R.L. de la ciudad de Huamachuco”*.

5.1.3 Con relación al objetivo específico 2:

El objetivo específico planteado: Determinar de qué manera la gestión de almacén incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

La incidencia de la gestión de Almacén en la rentabilidad se determinó aplicando la prueba de hipótesis de Chi cuadrado, donde se obtuvo el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$, el cual demuestra que hay una incidencia significativa de la dimensión gestión de almacén con la variable dependiente rentabilidad. Resultados que son contrastados con el trabajo de investigación: *“El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa INDUSTRIAS ALIPROSS S.A.C. 2016”*, realizado por Atencia D. (2017), que concluye: *“De los resultados de la investigación se concluye que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C” - 2016”*.

5.1.4 Con relación al objetivo específico 3:

El objetivo específico planteado: Determinar de qué manera la gestión de distribución incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Huánuco – 2017.

La incidencia de la gestión de Almacén en la rentabilidad se determinó aplicando la prueba de hipótesis de Chi cuadrado, donde se obtuvo el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 <$

0,05, el cual demuestra que hay una incidencia significativa de la dimensión gestión de distribución con la variable dependiente rentabilidad. Resultados que son contrastados con el trabajo de investigación: *“La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas n implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana”*, realizado por Flores T. (2014), concluye que: *El aprovechamiento de la gestión de transporte y distribución de la carga que es uno de los procesos fundamentales de la estrategia logística de las organizaciones hace que influya significativamente en la rentabilidad de la empresa.*

CONCLUSIONES

1. De los resultados de la investigación se concluye que la gestión logística incide significativamente en la rentabilidad de la empresa “Medical Import E.I.R.l” 2017; afirmación fundamentada en el valor de significatividad (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$, lo que nos permite afirmar una buena planificación y gestión de operaciones en todas las áreas este permitirá mejorar la eficiencia y generar mayores índices de rentabilidad para la empresa.
2. De los resultados de la investigación se concluye que la gestión de compras incide significativamente en la rentabilidad de la empresa “Medical Import E.I.R.l” 2017; afirmación fundamentada en el valor de significatividad (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$, lo que nos permite afirmar que trabajar con planificación en los procesos de compras mejora considerablemente la rentabilidad de la empresa.
3. De los resultados de la investigación se concluye que la gestión de almacén incide significativamente en la rentabilidad de la empresa “Medical Import E.I.R.l” 2017; afirmación fundamentada en el valor de significatividad (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$, lo que nos permite afirmar que cumplir con las normas de buenas prácticas de almacenamiento mejoraría considerablemente la rentabilidad.
4. De los resultados de la investigación se concluye que la gestión de Distribución incide significativamente en la rentabilidad de la empresa “Medical Import E.I.R.l” 2017; afirmación fundamentada en el valor de significatividad (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$, lo que nos permite afirmar que aprovechar esta gestión planificando y supervisando constantemente la distribución obtendríamos mayor rentabilidad.

RECOMENDACIONES

1. Realizar una buena planificación y gestión de operaciones en las áreas de administración, almacén y ventas para permitir así mejora continua de la eficiencia y generar mayor índice de rentabilidad para la empresa.
2. planificar adecuadamente la gestión de compras y evitar improvisar a último momento, mejorarían considerablemente la rentabilidad de estas actividades para la empresa.
3. Cumplir al 100% con la normativa de buenas prácticas de almacenamiento dado por la DIGEMID (Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas), ya es indispensable para la venta de medicamentos el cual de manera positiva aumentaría la rentabilidad de la empresa.
4. Gestionar de manera efectiva la distribución de medicamentos mediante la planificación de esta y la supervisión continua, el cual incidirá de manera positiva en la rentabilidad de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- Anaya, J. (2011). *Logística integral*. Madrid: ESIC.
- Atencia Cántaro, Dennis Idania. (2017). " *El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa INDUSTRIAS ALIPROSS S.A.C. 2016*". Huánuco. Obtenido de <http://repositorio.udh.edu.pe/123456789/436>
- Bohorquez Vasquez, Ella Cecilia & Puello fuentes, Roy Cecilia. (2013). " *Diseño de un modelo de gestion logistica para mejorar la eficiencia de un la empresa Coralinas & pisos S.A en el municipio de Turaco, Bolívar*". Cartagena De Indias. Obtenido de <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/468/1/TESIS.pdf>
- Calidad, A. E. (2018). *Asociacion Española para la Calidad*. Obtenido de <https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/gestion-de-almacen>
- Canahua, D. (2012). *Situción Económica o financiera*.
- Castellanos, A. (2009). *Manual de la gestión logística del transporte y la distribución de mercancías*. Colombia: Ediciones Uninorte.
- comercio, e. (11 de noviembre de 2017). tres cadenas farmaceuticas poseen el 81.8% de las ventas de medicamentos. *economia*.
- Diaz Bustameante, Amalia Rosa & Aguilar Poemape, Jose Roberto. (2016). " *Efecto de la gestion logistica en la rentabilidad de la empresa productora y comercializadora de alimentos NINALAC SAC de Distrito de Tongod Cajamarca en el periodo de Enero-Junio 2015*". Cajamarca. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/666>
- Escrivá, J. (2005). *Guia didactica de almacenaje de productos*. Madrid: ESIC.
- Fernandez Fernandez, J. (2014). *Estudio del sistema de distribucion y su influencia en la rentabilidad de la empresa representaciones J. Leonardo Soria (tesis maestria)*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Gil, Carlos Alejandro medina Ramirez & Giancarlo Fabrizio Mauricci. (2014). " *factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica SANCHEZ FERRER en el periodo 209-2013*". Trujillo. Obtenido de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/325>
- Gitman, L. &. (2009). *Fundamentos de inversiones*. Mexico: Pearson Educación.
- Gomez, J. (2014). *gestión Logística y Comercial*. Ciudad Real: Mc Graw - Hill.

- Hernández Sampieri, Fernandez Collado & Baptista Lucio. (2010).
- Izcard, G. (2010). *Gestión de la distribución*. Barcelona: UNiversidad Autónoma de Barcelona.
- León, Jenny Emilia Alberca Ludeña & Gabriela Alexandra Rodríguez. (2012). *"Incremento de la rentabilidad en la empresa EL CARRETE"*. Quito, Ecuador. Obtenido de file:///C:/Users/Intel%20i5/Downloads/T-UCE-0005-140.pdf
- Lira, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento: herramientas de gestion que toda Pequeña Empresa debe conocer*. 1era Edic.
- Management, T. C. (2004). *El rol de la logística en el mundo corporativo*. Council: Reserve Logistc Executives.
- Marino Novoa, J. J. (2015). *Gestion de aprovisionamiento, organización y relaciones administrativas y operaciones*. Perú.
- Martinez Robles, A. Y. (2005). *control de inventario con analisis de la demanda para la empresa "Sport B"*. Lima: Monografias Universidad Nacional mayor de San Marcos.
- Medina Piñan, cesar Marcelino & Hinostroza Alvarez, Cristian René & Polino Sánchez, Miguel Italo. (2016). *"La programacion de abastecimiento y su influencia en la gestion de logística en la UNIVERSIDAD HERMILIO VALDIZAN DE Huánuco 2014-2015"*. Huánuco. Obtenido de <http://repositorio.unheval.edu.pe/handle/UNHEVAL/480>
- Monterros, E. (2000). *El proceso logístico y la gestión de la cadena de abastecimiento*. Obtenido de <http://www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/logistica.pdf>
- Muñoz, M. (2007). *La pequeña empresa*. Buenos Aires: Libros en red.
- Olavarrieta, J. (1999). *Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa*. México: Universidad Iberoamericana.
- Ruiz García, Román enrique. (2016). *"Inluencia de la gestion logistica en la rentabilidad de la empresa embotelladora LA SELVA S.A., periodo 2011-2015"*. Iquitos. Obtenido de <http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4237>
- Sánchez, P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa. Doctor en ciencias económicas y empresarial*. España: Universidad de Murcia España.
- Santos, M. (2010). *El consejo, la estrella en el lanzamiento de la ISO 26000, en estrategia energetica Magazine de debate N°8*.

- Según, <https://revistas.lasalle.edu.co/index.php/ls/article/view/4029>; . (s.f.). Obtenido de Según, <https://revistas.lasalle.edu.co/index.php/ls/article/view/4029>;
- Segura, A. (1994). *Rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española*. Análisis de los factores determinantes.
- Tejedo, J. (2007). *Innovación y mejora de los procesos logísticos*. Madrid, Madrid: Abada.
- Termes, R. (1997). *Inversión y costes de capital*. Madrid: McGraw-Hill.
- Veritas, B. (2011). *Logística integral*. Madrid: Fundación Confemetal.

ANEXOS

TITULO: GESTION LOGISTICA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEDICAL IMPORT E.I.R.L PERIODO 2017

Problemas	objetivos	Hipótesis	variable	Metodología
<p>Problema general</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L? <p>Problemas específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la gestión de compras incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L? ¿De qué manera la gestión de almacén incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L? ¿De qué manera la gestión de distribución incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L? 	<p>Objetivos General.</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinar de qué manera la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. <p>Objetivos Específicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinar de qué manera la gestión de compras incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Determinar de qué manera la gestión de almacén incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. Determinar de qué manera la gestión de distribución de almacén incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. 	<p>Hipótesis General.</p> <ul style="list-style-type: none"> La gestión logística incide positivamente en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. <p>Hipótesis Específicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> La gestión de compras incide positivamente en la rentabilidad de la empresa. La gestión de almacén incide positivamente en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. La gestión de distribución incide positivamente en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. 	<p>Variable Independiente</p> <ul style="list-style-type: none"> Gestión logística <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> Gestión de compras Gestión de almacén Gestión de distribución <p>Variable Dependiente</p> <ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad económica Rentabilidad Financiera Rentabilidad social 	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Enfoque: cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: Descriptivo Correlacional</p> <p>Población y Muestra:</p> <ul style="list-style-type: none"> Población: 20 Muestra: 19 <p>Técnica e Instrumentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Técnica: La encuesta Instrumento: Cuestionario

Anexo n° 2: Cuestionario



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

Encuesta dirigida a los trabajadores de la empresa MEDICAL IMPORT
 E.I.R.L

CUESTIONARIO

Objetivo: Determinar como la gestión logística incide en la rentabilidad de la empresa MEDICAL IMPORT E.I.R.L. periodo 2017

Instrucciones: Marque con un aspa (X) según corresponda en cada ítem, no existen respuestas buenas ni malas, debe contestar todas las preguntas, según la siguiente escala:

1 = SIEMPRE 2 = A VECES 3 = NUNCA

N°	ÍTEMS	VALORACIÓN		
		SIEMPRE	A VECES	NUNCA
		1	2	3
1	¿Cree usted que la realización de cotizaciones para la compra de mercaderías incrementará la rentabilidad de la empresa?			
2	¿Cree usted que para el proceso de selección del proveedor los criterios evaluados son el plazo de entrega, garantía de producto, experiencia del proveedor?			
3	¿Cree usted que en la verificación de la mercadería se debe tener en cuenta la cantidad y calidad de producto?			
4	¿Cree usted que, la realización de clasificación y codificación de mercaderías agilizará la operatividad de la empresa?			
5	¿Cree usted que los registros de stocks mínimos y máximos mediante los métodos de inventarios favorecen la rentabilidad de la empresa?			
6	¿Cree usted que contar con un sistema informático de registro de mercaderías impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa?			
7	¿Cree usted que contar con formatos establecido para el control de salida de mercadería favorece la rentabilidad de la empresa?			

8	¿Cree usted que la existencia de una cultura de servicios al cliente impacta favorablemente en la rentabilidad de la empresa?			
9	¿Cree usted que contar con una movilidad propia para la distribución de mercaderías favorece la rentabilidad de la empresa?			
10	¿Cree usted que la variedad de productos a precios cómodos es una ventaja competitiva para la empresa?			
11	¿Cree usted que invertir en innovación tecnológica le generar rentabilidad a la empresa?			
12	¿Cree usted que su utilidad antes de intereses e impuestos es positivo de la empresa?			
13	¿Cree usted que la empresa tiene un alto porcentaje de participación en el mercado local?			
14	¿Cree usted que comprar nuevos productos le genera un mayor margen de utilidad a la empresa?			
15	¿Cree usted que la capacitación al personal sobre gestión logística incide favorablemente en la rentabilidad de la empresa?			
16	¿Cree usted que realizar campañas médicas constantemente le genere costos a la empresa? ¹⁶			
17	¿Usted tiene conocimiento si la empresa cumple con la normativa de buenas prácticas de almacenamiento (BPA)?			
18	¿La empresa participa en beneficio de las personas mediante ayudas comunitarias?			

Gracias por su colaboración.

