

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**“La gestión logística y la rentabilidad en la Distribuidora San Benito
S.R.Ltda.; 2021”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA: Lopez Paredes, Maria Angelica

ASESOR: Cespedes Ruiz, Carlos Alberto

HUÁNUCO – PERÚ

2025

U

D

H



UDH
UNIVERSIDAD DE HUANUCO
<http://www.udh.edu.pe>

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la teoría contable

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias Sociales

Sub área: Economía, Negocios

Disciplina: Negocios, Administración

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título

Profesional de Contador Público

Código del Programa: P12

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 76523964

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 22505017

Grado/Título: Maestro en ciencias contables, con
mención en: auditoria y tributación

Código ORCID: 0000-0002-7563-1339

DATOS DE LOS JURADOS:

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Espinoza Chavez, Lucy Janet	Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoria y tributación	22507319	0000-0001 9096-3967
2	Huatuco Veliz, Judith Sebastiana	Maestro en gestión pública	21119651	0000-0001 6668-698X
3	Pinedo Dávila, Luis Armando	Maestro en gestión pública	23017390	0000-0003 3178-076X

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **16:30 horas del día 27 del mes de setiembre del año 2022**, en cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunieron la sustentante y el Jurado Calificador mediante la plataforma virtual Google Meet, integrado por los docentes:

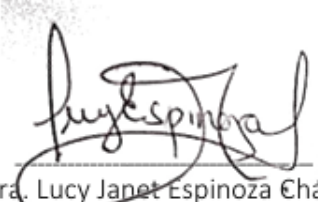
Mtra. Lucy Janet Espinoza Chavez	(Presidenta)
Mtra. Judith Sebastiana Huatuco Veliz	(Secretaria)
Mg. Luis Armando Pinedo Davila	(Vocal)

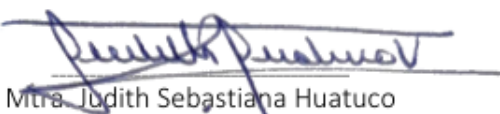
Nombrados mediante la **RESOLUCIÓN N° 1098-2022-DFCEMP-PACF-UDH** para evaluar la Tesis **“LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA SAN BENITO S.R.Ltda.; 2021”**, presentada por el (la) Bachiller **LOPEZ PAREDES. María Angelica**, para optar el título **Profesional de Contador público**.

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) **Aprobada** con el calificativo cuantitativo de **12 (Doce)** y cualitativo de **Suficiente** (Art. 47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las **18:00 horas del día 27 del mes de setiembre del año 2022**, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Mtra. Lucy Janet Espinoza Chávez
PRESIDENTE


Mtra. Judith Sebastiana Huatuco
Veliz
SECRETARIA


Mtro. Luis Armando Pinedo Dávila
VOCAL



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El comité de integridad científica, realizó la revisión del trabajo de investigación del estudiante: MARIA ANGELICA LOPEZ PAREDES, de la investigación titulada "La gestión logística y la rentabilidad en la Distribuidora San Benito S.R.Ltda.; 2021", con asesor(a) CARLOS ALBERTO CÉSPEDES RUÍZ, designado(a) mediante documento: RESOLUCIÓN N° 602-2022-D-FCEMP-PACF-UDH del P. A. de CONTABILIDAD Y FINANZAS.

Puede constar que la misma tiene un índice de similitud del 23 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el Software Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad de Huánuco.

Se expide la presente, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Huánuco, 13 de marzo de 2026



MANUEL E. ALIAGA VIDURIZAGA
D.N.I.: 71345687
cod. ORCID: 0009-0004-1375-5004

INFORME DE ORIGINALIDAD

23%

INDICE DE SIMILITUD

23%

FUENTES DE INTERNET

9%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	9%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	4%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	1%
5	dspace.unach.edu.ec Fuente de Internet	1%



MANUEL E. ALIAGA VIDURIZAGA
D.N.I.: 71345687
cod. ORCID: 0009-0004-1375-5004

DEDICATORIA

A mis amados padres, Milena Paredes Tuanama y Pedro Usain López Domínguez, por la consideración y amor que les tengo.

A mi adorada hija Jade Angélica Goicochea López, quien es mi mayor motivación en la vida.

AGRADECIMIENTO

Ante todo, a Dios, porque es quien me brinda todas las fuerzas necesarias para no dejarme vencer ante los obstáculos de la vida.

A mis adorados padres; Milena Paredes Tuanama y Pedro Usain López Domínguez, por ese cariño y apoyo que brindan día a día.

Al Maestro Céspedes Ruiz Carlos Alberto, por su apoyo como asesor en el desarrollo de la presente investigación.

A la Universidad de Huánuco, quien a través de sus docentes hicieron posible mi formación profesional.

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INDICE	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VI
ÍNDICE DE FIGURAS	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	X
CAPÍTULO I	11
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	11
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	11
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
1.2.1. PROBLEMA GENERAL	12
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	12
1.3. OBJETIVO GENERAL	13
1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	13
1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	13
1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	13
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	14
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	14
CAPÍTULO II	15
MARCO TEÓRICO	15
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	15
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES	15
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES	16
2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES	18
2.2. BASES TEÓRICAS	20
2.2.1. GESTIÓN LOGÍSTICA	20
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	27
2.4. HIPÓTESIS	29

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	29
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	29
2.5. VARIABLES	29
2.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE	29
2.5.2. VARIABLE INDEPENDIENTE	29
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	30
CAPÍTULO III	31
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	31
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	31
3.1.1. ENFOQUE	31
3.1.2. ALCANCE O NIVEL	31
3.1.3. DISEÑO	31
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	32
3.2.1. POBLACIÓN	32
3.2.2. MUESTRA	32
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS ...	32
3.3.1. TÉCNICAS	32
3.3.2. INSTRUMENTOS	33
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO.	33
CAPÍTULO IV	34
RESULTADOS	34
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS	34
4.1.1. GESTIÓN LOGÍSTICA	34
4.1.2. RENTABILIDAD	41
4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS ...	44
4.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD	44
4.2.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	45
CAPÍTULO V	49
DISCUSIÓN DE RESULTADOS	49
CONCLUSIONES	51
RECOMENDACIONES	53
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	54
ANEXOS	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Relación de trabajadores por puestos.....	32
Tabla 2 Respeto al proceso de compra	34
Tabla 3 Coordinación entre la empresa y los proveedores.....	35
Tabla 4 Existencia de proveedores únicos para compras exclusivas	35
Tabla 5 Ubicación de mercaderías para el almacenamiento	36
Tabla 6 Conocimiento de las cantidades existentes de productos disponibles para la venta	37
Tabla 7 Problemas en el stock de materiales	38
Tabla 8 Administración de los flujos de productos hasta la entrega del producto final	38
Tabla 9 Posesión de buenos canales	39
Tabla 10 Ubicación de productos que permiten una correcta distribución ...	40
Tabla 11 Rentabilidad sobre los activos de la empresa.....	41
Tabla 12 Rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa	41
Tabla 13 Rentabilidad sobre las ventas en la empresa	42
Tabla 14 Rentabilidad de las inversiones en la empresa.....	43
Tabla 15 Prueba de normalidad.....	44
Tabla 16 Coeficiente de Correlación de Spearman	45
Tabla 17 Correlación entre la gestión logística y la rentabilidad	45
Tabla 18 Correlación entre la gestión de compras y la rentabilidad.....	46
Tabla 19 Correlación entre la gestión de almacén y la rentabilidad.....	47
Tabla 20 Correlación entre la gestión de distribución y la rentabilidad	47

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Funciones de la logística	21
Figura 2 Fases del ciclo de compra	22
Figura 3 Respeto al proceso de compra	34
Figura 4 Coordinación entre la empresa y los proveedores.....	35
Figura 5 Existencia de proveedores únicos para compras exclusiva.....	36
Figura 6 Ubicación de mercaderías para el almacenamiento	36
Figura 7 Conocimiento de las cantidades existentes de productos disponibles para la venta	37
Figura 8 Problemas en el stock de materiales	38
Figura 9 Administración de los flujos de productos hasta la entrega del producto final	39
Figura 10 Posesión de buenos canales	39
Figura 11 Ubicación de productos que tienen una correcta distribución.....	40
Figura 12 Rentabilidad sobre los activos de la empresa.....	41
Figura 13 Rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa.....	42
Figura 14 Rentabilidad sobre las ventas en la empresa	42
Figura 15 Rentabilidad de las inversiones en la empresa.....	43

RESUMEN

La presente investigación se centró en dar a conocer bajo que forma relacionan la gestión logística con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021. Se trabajó bajo una investigación aplicada, enfoque cuantitativo a nivel descriptivo correlacional, aplicando la técnica de la encuesta con el instrumento del cuestionario con 13 preguntas realizadas a los 20 trabajadores de la empresa comercializadora San Benito y de esa manera medir las variables de gestión logística y rentabilidad. Para medir el grado de confiabilidad se utilizó el alfa de Cronbach, obteniendo un resultado aceptable de 0.711 y la validación de expertos. Luego se analizó los datos bajo la prueba de correlación de Spearman, cuyos resultados nos permite concluir que hay una correlación directa positiva, calificado como muy baja ($r_s = 0.063$) y una significancia bilateral de $P > 0.792$. Es decir, que la gestión logística con sus dimensiones: Gestión de compras (tabla 5, 6 y 7), gestión de almacén (tabla 8, 9 y 10), y gestión de distribución (tabla 11, 12 y 13), no abarca conexión con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.

Palabras clave: Gestión Logística, Rentabilidad, Gestión de Compras, Gestión de Almacén, Gestión de Distribución.

ABSTRACT

This research focused on understanding how logistics management relates to profitability at the San Benito trading company in 2021. An applied research approach was used, employing a quantitative, descriptive-correlational methodology. Data was collected using a 13-question survey administered to the 20 employees of San Benito to measure the variables of logistics management and profitability. Cronbach's alpha was used to assess reliability, yielding an acceptable result of 0.711, which was also validated by experts. The data were then analyzed using Spearman's rank correlation coefficient, which revealed a very low, positive correlation ($r_s = 0.063$) and a two-tailed significance of $p > 0.792$. In other words, logistics management, with its various dimensions—purchasing management (Tables 5, 6, and 7), warehouse management (Tables 8, 9, and 10), and distribution management (Tables 11, 12, and 13)—does not encompass a connection to profitability at the San Benito trading company in 2021.

Keywords: Logistics Management, Profitability, Purchasing Management, Warehouse Management, Distribution Managementg.

INTRODUCCIÓN

La investigación denominada Gestión logística y rentabilidad en la distribuidora San Benito S. R. Ltda., 2021 tuvo como interrogante central determinar de qué manera la gestión logística se vincula con la rentabilidad de la empresa comercializadora San Benito durante el año 2021. El estudio parte de la premisa de que una adecuada administración logística (que comprende la gestión de compras, el manejo de almacenes y la distribución) puede influir positivamente en los resultados económicos. No obstante, también se reconoce que la rentabilidad no depende exclusivamente de estos procesos, sino que intervienen otros elementos relevantes, tales como la optimización de costos superfluos, la eficiencia operativa y el desempeño del personal, entre otros aspectos estratégicos.

Para el Capítulo I se realiza el planteamiento del problema, incluyendo su descripción, formulación, los objetivos propuestos, la justificación, así como las limitaciones y la factibilidad del estudio.

El Capítulo II aborda el marco teórico, integrando antecedentes de investigación, fundamentos teóricos, definición conceptual, hipótesis, variables y su respectiva operacionalización.

En el Capítulo III se expone la metodología empleada, detallando el tipo, enfoque, con su diseño y el nivel de la investigación, además de la unidad de análisis considerada.

El Capítulo IV presenta los resultados obtenidos a partir del análisis realizado.

El Capítulo V contiene la discusión de los hallazgos, contrastándolos con la teoría y antecedentes revisados.

Para finalizar, contiene las conclusiones y recomendaciones que son partes del estudio, junto con las referencias bibliográficas y como corresponde los anexos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Con el pasar del tiempo las organizaciones se vuelven más complejas, por lo que exige que las organizaciones, deben mejorar cada uno de sus procesos para lograr una mejor rentabilidad que esté a la altura de lo que la empresa necesita.

Estos cambios han obligado a las empresas a replantear la manera en la que vienen operando, ya que existen nuevos retos que se presentan en el entorno de la organización y; la adaptación de estos cambios permitirá evaluar la rentabilidad por la que se vienen desarrollando.

Amparo, (2004) En el área comercial es importante tener una cadena de revisiones y guías en los métodos que auxilia a su rendimiento, la cual permite valorar el trabajo siempre.

Obtener una buena rentabilidad en las organizaciones, no es un trabajo fácil, por lo que cada organización tiene objetivos que cumplir que van muchas veces relacionados con la calidad de los productos que ofrecen.

Otras empresas en que la calidad de sus productos sea mejor para cubrir las necesidades de los clientes y lograr la fidelización hacia la empresa (Aburas, H. 2010).

A ello, se suma el trabajo logístico que las organizaciones tienen que realizar para mejorar su proceso productivo, ya que a través de la logística se pondrá a disposición el producto deseado al cliente consumidor, en el momento y cantidad que lo requiera.

Cantero, et al. (2016). En muchos países, a nivel internacional se ha observado que la rentabilidad con el pasar de los años han sido afectados por diferentes situaciones, tal es el caso de Cuba que vivió un largo proceso revolucionario; sin embargo, la incorporación de nuevas técnicas en el proceso productivo permitió que las empresas puedan alcanzar resultados positivos.

En nuestro país, según los resultados de INEI, el 77.9% de las empresas investigadas, con empresas que se desarrollan en el mercado local, un 19% lo realiza a nivel nacional y solo un 3.1% se desenvuelve en mercados internacionales. (INEI, 2015).

A nivel nacional y local, de acuerdo a los momentos de crisis naturales que se han venido viviendo, debido a la presencia de la pandemia a nivel mundial, es necesario que las empresas consideren aspectos como un plan de recuperación que les permita trabajar con estrategia pensando en el corto y largo plazo, aplicando los protocolos de salubridad en sus negocios, ya que son aspectos que el consumidor considera al momento de decidirse por un determinado producto o marca.

La empresa comercializadora San Benito es una Sociedad comercial de responsabilidad limitada, que inició su actividad el 16 de enero del año 2001 y se encuentra ubicada en la Av. Tito Jaime Fernández Nro. 238 Int. L, II, distrito de Rupa Rupa, provincia de Leoncio Prado – Huánuco. Está dedicada a la venta por mayor de productos Textiles y/o ventas al por menor en puestos de venta. En la actualidad, por comentarios de trabajadores y por observación se pudo conocer que la empresa muestra una baja rentabilidad, lo que se refleja en la rentabilidad financiera y económica posiblemente esto se deba a la manera como se está llevando el proceso de gestión de proveedores, la recepción de materiales, control de inventarios, la distribución física, N° de canales de distribución. A ello se suma la presencia de este suceso que golpea fuertemente a todos los países del mundo, como es el COVID-19. Por lo que es necesario investigar el presente tema: Gestión logística y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito – 2021.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cómo se relaciona la gestión logística y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Cómo se relaciona la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021?

- ¿Cómo se relaciona la gestión de almacén y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021?
- ¿Cómo se relaciona la gestión de distribución y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Conocer de qué Manera se relaciona la gestión logística y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer de qué manera se relaciona la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.
- Conocer de qué manera se relaciona la gestión de almacén y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.
- Conocer de qué manera se relaciona la gestión de distribución y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Esta investigación teóricamente se justifica, porque se utilizó opiniones y doctrinas relacionados a la gestión logística y la rentabilidad para realizar algunas comparaciones en relación a los resultados obtenidos.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

A partir de las respuestas conseguidas para la tesis sobre la gestión logística y la rentabilidad se pudo diseñar algunas recomendaciones en favor de la empresa estudiada.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Esta investigación mantiene una justificación metodológica, porque se utilizó algunas técnicas de investigación, así como también se apoyó de métodos para recoger, procesar y analizar los datos, manipulando metodologías de análisis, la utilización de instrumento y conocer como la gestión logística se relacionó con la rentabilidad.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

La suspicacia o el temor de algunos de los trabajadores cuando brindaron información para la investigación. Además de ello, se puede mencionar que, en estos tiempos de pandemia, resultó un poco dificultoso poder realizar la encuesta de manera presencial.

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Fue viable realizar dicho estudio, ya que se ha contado con los medios como: recursos humanos, materiales, financieros y disponibilidad de tiempo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Quintero y Sotomayor (2018), con su trabajo de titulación denominado *Propuesta de mejora del proceso logístico de la empresa Tramacoexpress Cía. Ltda. del cantón Durán*, desarrollado para obtener el grado de ingenieras comerciales en la Universidad de Guayaquil, plantearon como objetivo principal diseñar una propuesta orientada a optimizar el proceso logístico de la empresa Tramacoexpress Cía. Ltda., ubicada en el cantón Durán. La investigación se sustentó en un enfoque mixto, integrando métodos cuantitativos y cualitativos, con un alcance descriptivo. Aplicando la técnica de la encuesta a un total de 50 clientes Concluye que: Existe insatisfacción de los servicios brindados por la empresa, debido al proceso logístico. Es decir, la percepción que los clientes tienen, no es buena, ya que las encomiendas que los clientes envían muchas veces no llegan a tiempo lo que ocasiona que estos lleguen en un mal estado sin ninguna garantía.

Figuroa (2018), con la tesis llamada *Propuesta de un modelo de gestión por procesos logísticos para mejorar el nivel de satisfacción del cliente de la empresa Alimentos El Sabor Cía. Ltda.* Para optar por el título de: magíster en administración de empresas, en la Universidad de Guayaquil. Tuvo como objetivo general: Plantear una guía de administración de métodos de logística que incurra propiciamente en la complacencia de los consumidores de la empresa, siguió una investigación de tipo exploratoria - descriptiva, se aplicaron las encuestas a 44 personas que se involucran en los procesos logísticos de la empresa, así como a los 381 clientes, concluye que: Existen muchos problemas que ocasionan la insatisfacción de los clientes como, por ejemplo: La deficiente entrega a tiempo, entrega incompleta, entrega de mercadería en mal estado que posiblemente sea a la mala manipulación o transporte de las encomiendas. Así mismo menciona que los clientes vienen exigiendo una oportuna solución a sus reclamos, es

así que un 94.75% de los clientes consideran al servicio que reciben como deficiente. Además, aclara que estos inconvenientes se deben a que no existe control de los procesos, no hay capacitación del personal, no se planifica la demanda para el abastecimiento de las mercaderías. A todo ello plantea que sería necesario mejorar el modelo logístico que pueda mejorar el nivel de satisfacción de los clientes, así como el control en el despacho y el servicio posventa.

Reyes (2016), en la investigación titulada *La gestión logística de inventarios en la empresa Calmetal S.A.*, elaborada para obtener el grado de ingeniero en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, planteó como propósito central analizar la gestión logística de inventarios y su influencia en los resultados integrales de la empresa Calmetal S.A., especialmente en relación con la toma de decisiones gerenciales. El estudio se desarrolló bajo un enfoque descriptivo y utilizó como técnicas de recolección de datos la observación directa y la entrevista, aplicadas a un total de 18 participantes vinculados con los procesos internos de la organización. Como resultado, se concluyó que: La empresa tiene problemas dentro del área de logística, relacionados a la fecha de caducidad y orden de ítems. No existe una buena comunicación entre las diversas áreas que deberían estar bien coordinadas. El almacén de las mercaderías suele ser utilizada como garaje para vehículos. Falta mayor seguridad de los almacenes. Es decir, no existe personas encargadas de vigilarla, así mismo no existen cámaras de vigilancia:

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Romero (2020), en la tesis llamada *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de la empresa CREDISORIA, Ucayali*, presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Peruana Unión, tuvo como propósito analizar la incidencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa CREDISORIA; el estudio se desarrolló bajo un enfoque no experimental, con diseño descriptivo correlacional, validando el instrumento mediante el juicio de cinco expertos y aplicando un cuestionario estructurado de 24 preguntas a 140

trabajadores; los resultados evidenciaron que la gestión de compras y abastecimiento se relaciona de manera favorable con la rentabilidad económica, mientras que la administración de centros de distribución y almacenes presenta una influencia significativa en la rentabilidad financiera, destacándose además que la implementación de políticas de planificación de compras fortalece los resultados económicos, que una gestión eficiente de almacenes incide directamente en el desempeño financiero, que la insatisfacción de los proveedores respecto a los precios pactados en transporte y distribución puede repercutir en el riesgo financiero, y que la carencia de una cultura orientada al servicio al cliente contribuye al incremento del riesgo económico empresarial.

Carhuarupay A. (2019), en su investigación titulada *Plan de mejora en los procesos de la gestión de almacén de una empresa del sector automotriz*, Lima – 2019, elaborada para obtener el título de Ingeniero Industrial y de Gestión Empresarial en la Universidad Norbert Wiener, planteó como objetivo principal diseñar una propuesta orientada a optimizar los procesos del área de almacén en una empresa del sector automotriz; el estudio se desarrolló bajo el método holístico, de enfoque mixto, de nivel comprensivo y de tipo proyectivo, lo que permitió obtener información cuantitativa mediante la revisión documental y el análisis de registros, así como datos cualitativos a través de entrevistas estructuradas aplicadas a una muestra por conveniencia conformada por tres responsables del almacén; como resultado, se determinó que para superar las deficiencias del área es indispensable reorganizar y sectorizar el almacén aplicando la clasificación ABC para facilitar la localización de productos, optimizar los procedimientos mediante el uso de diagramas de análisis de procesos para evaluar la eficiencia operativa, y fortalecer el control interno implementando diagramas de flujo, manuales de procedimiento con formatos estandarizados e indicadores de desempeño que permitan monitorear cada proceso de manera sistemática.

Gamero y Rojas (2019), en la tesis titulada *Gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de*

materiales eléctricos, año 2019, presentada para optar el grado de Licenciado en Administración en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, establecieron como objetivo principal determinar el grado de incidencia de la gestión logística en la rentabilidad de las empresas dedicadas a la comercialización de materiales eléctricos; la investigación se desarrolló bajo un enfoque correlacional, considerando como población a 34 empresas del sector, y los resultados permitieron concluir que la gestión logística influye de manera significativa en la rentabilidad durante el periodo analizado, constituyéndose en un factor determinante para la generación de utilidades; asimismo, se evidenció que las actividades de compras y almacenamiento no presentan incidencia directa en la rentabilidad, debido a que los precios y plazos de entrega de los proveedores tienden a mantenerse estables, mientras que la adecuada gestión de los centros de distribución y almacenes sí repercute en los resultados económicos, ya que la disponibilidad oportuna de productos facilita la atención eficiente de los pedidos y contribuye al desempeño financiero empresarial.

Peralta (2019) en su tesis Gestión logística y su impacto en la rentabilidad de la empresa de transportes Ave Fenix SAC, distrito de Trujillo: año 2019, Para optar el Título Profesional de contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo de la ciudad de Trujillo. Tuvo como objetivo general: Demostrar el impacto en la rentabilidad de la empresa. Siguió un método dialéctico descriptivo, diseño no experimental, tuvo la siguiente conclusión: La gestión logística maneja un impacto del 18.6% en base a la rentabilidad de las ventas totales que hay en la empresa de transportes Ave Fénix SAC, año 2019, Así mismo, menciona que los costos logísticos que son permanentes, tuvieron una disminución en relación al año anterior.:

2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES

Tello (2018), en la investigación titulada Gestión logística y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Medical Import E.I.R.L., periodo 2017, presentada para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad de Huánuco, tuvo como propósito determinar

la forma en que la gestión logística influye en la rentabilidad de la empresa Medical Import E.I.R.L. durante el año 2017; el estudio se desarrolló como una investigación aplicada, bajo un enfoque cuantitativo, con nivel descriptivo y diseño no experimental de corte correlacional transversal, considerando una muestra integrada por 20 trabajadores; los resultados evidenciaron que la gestión logística mantiene una incidencia significativa en la rentabilidad empresarial, lo que demuestra que una adecuada planificación y administración de las operaciones contribuye al logro de mejores resultados económicos, asimismo se determinó que la gestión de compras influye de manera relevante en la rentabilidad cuando existe una planificación eficiente del proceso de abastecimiento, que la gestión de almacén también presenta una relación significativa siempre que se cumplan normas y procedimientos adecuados de almacenamiento, y que la gestión de distribución impacta positivamente en la rentabilidad cuando se optimiza y supervisa de manera permanente este componente logístico.

Templo (2019) en su tesis Gestión logística y desempeño laboral en los trabajadores de la Constructora Falim en la provincia de Huamalie del departamento de Huánuco - 2018., Para optar el Título Profesional de licenciado en administración en la Universidad de Huánuco de la ciudad de Huánuco. Tuvo como finalidad de establecer lo que ocurre en la administración logística sobre el desempeño que labora los trabajadores de la constructora, Huanuco-2018. Siguió una investigación aplicada, de nivel descriptivo correlacional, a un total de 93 trabajadores y tuvo como conclusión: Coexiste una reciprocidad auténtica entre las dimensiones de la logística y desempeño laboral, lo que se refleja en el alto compromiso de los colaboradores. La empresa mantiene una responsabilidad con sus clientes y; esto lo realiza a través de sus trabajadores y la confianza que estos brindan con su atención y mantener servicios de calidad. La empresa Falim mantiene una respuesta rápida ante los posibles reclamos u objeciones que los clientes puedan tener hacia el producto o la empresa. Existe problemas en cuanto al abastecimiento de la materia prima, ya que no existe un

correcto registro de los proveedores, lo que imposibilita la comunicación fluida con ellos.

Mere (2018), en el estudio titulado *Supply Chain Management y su influencia en la gestión comercial de la empresa R.C. Motors Huánuco 2017*, presentado para obtener el grado de licenciado en administración en la Universidad de Huánuco, tuvo como finalidad determinar de qué manera el Supply Chain Management interviene en la administración comercial de la empresa R.C. Motors durante el año 2017; la investigación se desarrolló bajo un enfoque aplicado y nivel descriptivo, concluyéndose que la gestión de la cadena de suministro guarda relación directa con la administración comercial, evidenciándose que la existencia de procesos productivos organizados, la adecuada preparación técnica del personal y la satisfacción de los clientes contribuyen al incremento de las ventas pese a la presencia de competencia significativa, no obstante, se identificaron deficiencias en el abastecimiento de materia prima debido a la ausencia de un registro formal y actualizado de proveedores, lo cual limita una comunicación eficiente y oportuna con los mismos.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. GESTIÓN LOGÍSTICA

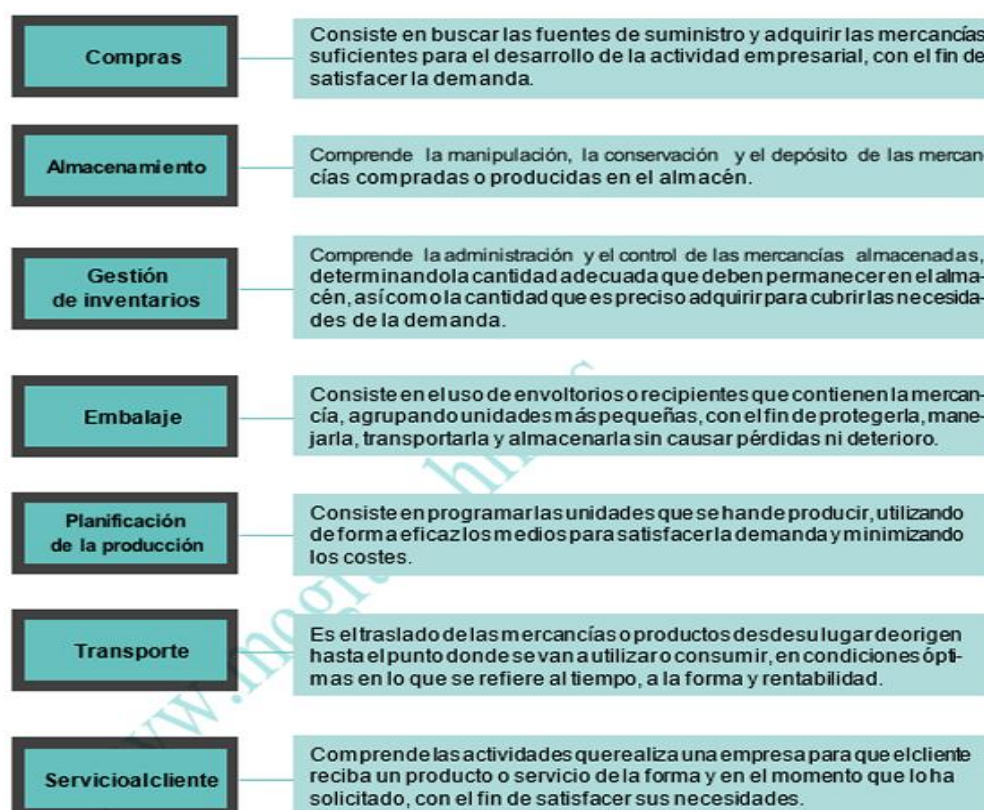
Este aspecto logístico es aquello que está referido a la gestión de la continuación de suministro que planea, efectúa y vigila el movimiento, la provisión correcta de los productos a partir el lugar de inicio al lugar de utilización con la finalidad de compensar las exigencias de los compradores. Son muchas partes que se involucran directa e indirectamente en la cadena de suministro y todo ellos para lograr la satisfacción del cliente. En ella intervienen desde no solamente los que fabrican, sino que además están los que almacenan, los que venden y por último los que adquieren el producto, es decir los compradores (Chopra y Meindl, 2008). Dentro de la logística se habla de muchas actividades importantes de cómo obtener, administrar la materia prima y elementos, como también el embalaje y la manera como se distribuirá el producto para que llegue a los clientes (Ferrel et al., 2004). La logística

es la manera de gestionar de forma estratégica el movimiento y la parte de almacén de la materia prima, de los productos en proceso y productos terminados desde el inicio de fabricación hasta que llegue al consumidor final (Lamb et al., 2002).

Escrivá et al. (2014), las acciones logísticas de la entidad se pueden englobar en tres áreas: Aprovisionamiento, Referida a la manera de administrar la materia prima a partir del punto de partida hacia el lugar donde se convertirán en productos. Gestionar las materias primas a partir del lugar de origen hasta el sitio de transformación. Incluye el encargo de los recursos que se solicitó a los proveedores, así como el traslado de ello al depósito. Producción, Inspección de las diligencias convenientes al proceso de elaboración. Incluye otras labores, la administración de stocks. Distribución, está referida a la administración de las acciones convenientes a los bienes terminados a partir de su elaboración hasta el lugar donde se consumirá (Escrivá et al., 2014)

Figura 1

Funciones de la logística



Nota. Gestión de compras (2014)

2.2.1.1. GESTIÓN DE COMPRAS

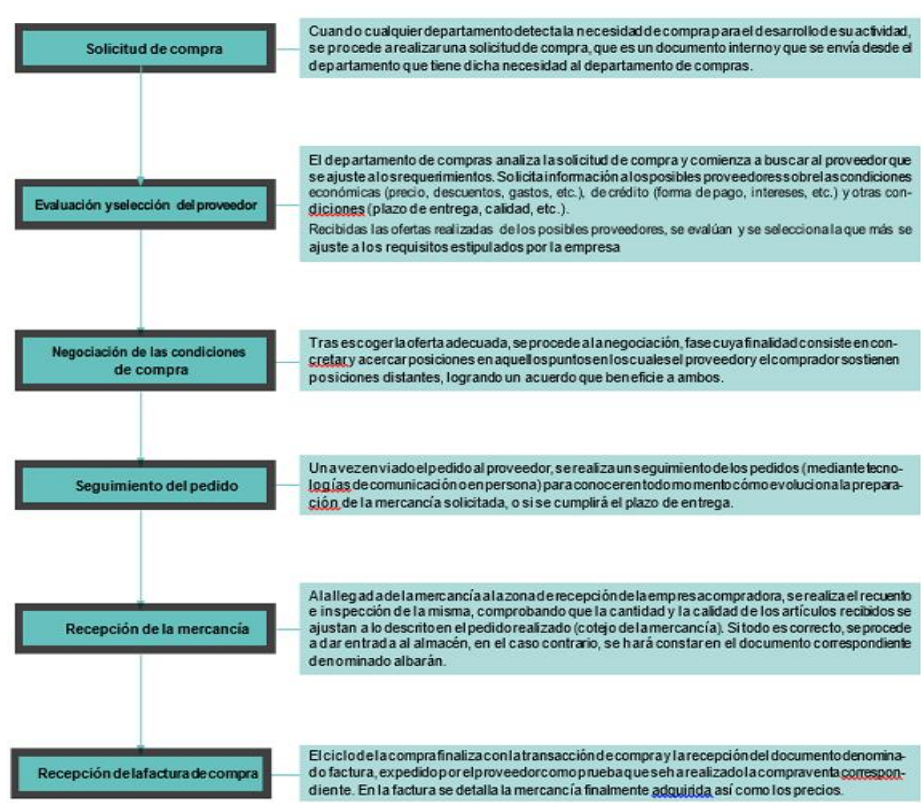
Van (1994): Es aquel método que considera a todas las acciones que están relacionadas en obtener un producto a partir del proveedor hasta la última etapa. Son todas las acciones que comprenden inicialmente con la necesidad de las personas, el criterio de seleccionar para posteriormente ver la etapa de calificación y seleccionar al proveedor para luego evaluar la compra. (Kakouris et al.,2006).

a. Proceso de compra

Relacionado como el estricto desembolso por adquirir materiales. Además, significa obtener materiales directos buenos, en el importe correcto, en el período que se necesita a un importe justo (Heinritz, y Giunipero, 2000). Mediante este proceso, se asegura que los insumos, equipos de calidad puedan estar disponibles con los niveles exigidos (Reed, 2003)

Figura 2

Fases del ciclo de compra



Nota. Manual integral de compras y servicios de alimentos (2003)

b. Gestión de proveedores

Heinritz (2000) explica que la idea es elegir esmeradamente los provisosres que brinden todo lo que requiere la empresa, ya sea comparando los atributos que permite distinguir de otros productos. Además, se debe mantener estrecho vínculo con los proveedores, entre los que se puede considerar a: La definición precisa de las especificaciones del producto, el entendimiento recíproco respecto a las condiciones de adquisición y utilización, la confidencialidad compartida, el respeto mutuo y la disposición colaborativa entre las partes. Para elegir al proveedor se debe considerar si el proveedor es capaz de trabajar con eficiencia para la empresa (Sarache y Ortiz. 2009)

2.2.1.2. GESTIÓN DE ALMACÉN

Este proceso permite que la logística funcione mejor. Así como mantener la cantidad necesaria, poder manipular y transportar la mercancía. Esto incluye lo siguiente: Recepción, almacenamiento, control preparación de pedidos (Chuquino; 2017).

a. Recepción de materiales

Bureau (2011) señala que la recepción implica admitir materiales, suministros u otros bienes con el propósito de almacenarlos, trasladarlos o incorporarlos al proceso productivo; asimismo, indica que la recepción de mercancías constituye la actividad inicial que se desarrolla en un almacén o centro de distribución, ya se trate de materias primas, productos en proceso o productos terminados, y que esta fase está directamente vinculada con el desplazamiento interno de los bienes dentro del almacén.

b. Control de inventario

Espinoza (2011) ayuda a las compañías conocer los importes necesarios que se necesitan para vender en un sitio y periodo fijo.

2.2.1.3. GESTIÓN DE DISTRIBUCIÓN

Brenes (2015), simboliza uno de las cosas importantes a considerar cuando se evalúa su congruencia, ya que distribuir correctamente es primordial para procesar los pedidos de las mercaderías.

a. Distribución física

Jáuregui (2001) administra el movimiento de los productos visibles con resultados beneficiosos, además considera la forma como se maneja el producto a partir de la adquisición de los materiales hasta el traspaso del producto. Se fundamenta en cinco componentes clave: la gestión y procesamiento de pedidos, la administración y control de inventarios, el sistema de transporte, la manipulación de materiales y las actividades de almacenamiento.

b. Canal de distribución

Lamb et al. (2002) permite desplazar los productos tanto de compradores como vendedores. Kotler et al. (2003), Permiten colocar un producto a fin de que el consumidor lo tenga disponible cuando lo desee.

2.2.2. RENTABILIDAD

Sánchez (2002, p. 14) define la rentabilidad como un concepto aplicable a cualquier actividad financiera en la que se emplean recursos de nivel material, humana y financiera con el propósito de generar determinados resultados.

Asimismo, sostiene que el análisis económico-financiero se sustenta en la medición conjunta de rentabilidad y riesgo, abordándolos desde tres perspectivas fundamentales: la evaluación de la rentabilidad propiamente dicha, el estudio de la solvencia (concebida como la acción de la empresa para cumplir oportunamente con sus compromisos financieros derivados del endeudamiento, tanto en capital como en intereses) y el examen de la estructura financiera, orientado a verificar si esta es adecuada para asegurar un crecimiento sostenido y equilibrado de la organización.

2.2.2.1. RENTABILIDAD FINANCIERA

Aguirre (1997, p. 18) sostiene que la rentabilidad permite determinar el desempeño generado para los propietarios de la empresa, es decir, el retorno obtenido sobre la inversión realizada, el cual se calcula dividiendo el beneficio neto entre los recursos propios promedio.

Por su parte, Dess y Lumpkin (2003, p. 7) indican que los indicadores de rentabilidad posibilitan evaluar la eficiencia con la que la organización emplea sus activos y administra sus operaciones; entre los principales indicadores destacan el margen de beneficio, que expresa la utilidad realizada por cada unidad monetaria sobre ventas; la rentabilidad sobre los activos, que refleja la ganancia obtenida por cada unidad monetaria invertida en activos; y la rentabilidad sobre el patrimonio, que muestra el rendimiento alcanzado por los accionistas durante el periodo y constituye una medida directa del desempeño financiero.

a. Rentabilidad sobre activos

Barco (2009, p. 67) señala que la Rentabilidad sobre Activos (ROA, de siglas en inglés) constituye un indicador que permite evaluar la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de los activos que posee; un ROA reducido puede evidenciar ineficiencias en la gestión, mientras que un valor elevado refleja un uso eficaz de los recursos disponibles.

Este ratio se calcula dividiendo la utilidad neta anual entre el total de activos y se expresa habitualmente en términos porcentuales. Por ejemplo, si una empresa comercial obtiene una utilidad neta de \$1,000,000 y dispone de activos por \$4,000,000, el ROA resultante sería 25%, lo que permite medir el nivel de rendimiento alcanzado sobre la inversión total y determinar si la administración está generando retornos adecuados en función de los activos empleados.

b. Rentabilidad sobre el patrimonio

Barco (2009, p. 68) indica que este indicador representa el porcentaje de ganancia o pérdida generado por cada sol aportado por los propietarios de la empresa, constituyéndose en una medida del desempeño financiero en relación con el patrimonio de los accionistas y evidenciando el nivel de rendimiento obtenido sobre su inversión.

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} = \% \text{ Patrimonio}$$

2.2.2.2. RENTABILIDAD ECONÓMICA

Aguirre (1997, p. 19) sostiene que la rentabilidad económica viene a ser un indicador destinado a medir el desempeño generado por las inversiones efectuadas, el cual se obtiene al relacionar el beneficio antes de intereses e impuestos con la inversión neta; asimismo, precisa que este indicador comprende el análisis de dos componentes: el margen, que valora la capacidad de las ventas para producir utilidades, y la rotación, que evalúa el grado de eficiencia en la que se administra la inversión de la entidad.

A su vez, Van Horne y Wachowicz (2002) señalan que el rendimiento sobre la inversión permite apreciar la eficiencia total para generar ganancias a partir de los activos disponibles, al que denominan poder productivo del capital invertido, y lo expresan mediante la relación entre la utilidad neta después de impuestos y el total de activos.

a. Rentabilidad sobre las ventas

Van Horne y Wachowicz (2002) señalan que este indicador permite evaluar la eficiencia alcanzada por la empresa en sus procesos de producción y comercialización durante el desarrollo de sus actividades. Se determina al dividir la utilidad bruta entre el total de ventas, pudiendo expresarse en porcentaje al multiplicar el resultado por cien. La utilidad bruta se obtiene al deducir del ingreso por ventas el costo de la mercadería vendida (CMV), por lo que este ratio se centra exclusivamente en el desempeño

operativo, sin considerar gastos indirectos ni tributos. Su expresión matemática es: $Mb = (Ventas - CMV) / Ventas$.

b. Rentabilidad sobre las inversiones

Barco (2009, p. 70) define la rentabilidad de una inversión como cuyo término expresa la relación entre el beneficio obtenido y el monto invertido, mostrando el porcentaje del capital que se ha recuperado o que se espera recuperar. Este indicador permite evaluar el desempeño real de una inversión o, cuando se trata de rendimientos proyectados, determinar su nivel de atractivo; asimismo, facilita la comparación entre distintas alternativas de inversión para identificar cuál presenta mejores resultados o mayor conveniencia. Su cálculo se realiza mediante la fórmula: $Rentabilidad = (Ganancia / Inversión) \times 100$.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

1) Abastecer

Consiste en suministrar los recursos materiales indispensables para ejecutar una actividad o cumplir una función específica. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

2) Capital

Unión de recursos, tanto financiero y físico que dispone una entidad económica, provenientes de los aportes de socios o accionistas, orientados a la generación de utilidades o beneficios. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

3) Costos

Expresión monetaria de los recursos y esfuerzos requeridos para producir un bien o prestar un servicio. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

4) Comercialización

Conjunto de actividades que permiten trasladar los bienes desde el productor hasta el consumidor, considerando el lugar y el momento oportuno. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

5) Consumidor

Persona que adquiere y utiliza bienes o servicios como destinatario final para satisfacer sus necesidades. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

6) Inventario

Listado organizado de bienes y existencias que posee una empresa en una fecha determinada; en términos contables, corresponde a una cuenta del activo corriente que refleja el valor de las mercancías almacenadas (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

7) Mercado

Espacio o ámbito en el que interactúan compradores y vendedores con el fin de acordar precios y realizar intercambios. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

8) Producción

Actividad mediante la cual se generan bienes y servicios económicos, constituyendo la base de todo sistema económico organizado para producir, distribuir y consumir recursos destinados a satisfacer necesidades humanas. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

9) Valor

Grado de utilidad o capacidad que poseen los bienes para satisfacer necesidades o brindar bienestar; también puede referirse a la equivalencia entre bienes o, en plural, a títulos representativos de derechos, participaciones o activos objeto de transacciones comerciales. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

10) Venta

Acto jurídico mediante el cual una parte transfiere la propiedad de un bien o derecho y la otra asume la obligación de pagar un precio determinado en dinero. (Dirección General de Contabilidad General, 2002)

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

La gestión logística se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- La gestión de compras se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.
- La gestión de almacén se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.
- La gestión de distribución se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.

2.5. VARIABLES

2.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE

Y = Rentabilidad

2.5.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

X = Gestión Logística

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
GESTIÓN LOGÍSTICA	Gestión de compras	Proceso de compra	¿Se respeta el proceso compra?
		Gestión de proveedores	¿Existe coordinación estrecha entre los proveedores y la empresa? ¿Existen proveedores únicos para compras exclusivas?
	Gestión de almacén	Recepción de materiales	¿Se ubican las mercaderías en lugares correctos para su almacenamiento? ¿Siempre se conocen las cantidades existentes de productos disponibles para la
		Control de inventario	venta? ¿Se tuvo alguna vez problemas en el stock de materiales?
	Gestión de distribución	Distribución física	¿Se administran los flujos de productos tangibles desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto final?
		N° de canales de distribución	¿Se cuenta con buenos canales que eliminan las brechas importantes de tiempo, lugar y posesión?
DECISIONES FINANCIERAS	Rentabilidad financiera	Rentabilidad sobre los activos	¿Es alto el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa?
		Rentabilidad sobre el patrimonio	¿Es alto el nivel de rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa?
	Rentabilidad económica	Rentabilidad sobre las ventas	¿Es alto el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa?
		Rentabilidad de las inversiones	¿Es alto el nivel de rentabilidad de las inversiones en la empresa?

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El estudio se realizó bajo una investigación básica, ya que este pretende incrementar nuevas teorías relacionadas con las variables de la logística y la rentabilidad. Averiguación de saberes que permiten relatar, mostrar, ordenar y predecir los acontecimientos que ocurren en el contexto y en la sociedad (Rodríguez, 2020).

3.1.1. ENFOQUE

Se procuró verificar la conexión existente entre la gestión logística y la rentabilidad de la entidad comercializadora San Benito; en este sentido, se adoptó un enfoque cuantitativo que permitió recopilar y analizar datos con el propósito de contrastar la hipótesis planteada, sustentándose en la medición numérica y el análisis estadístico para formular patrones de comportamiento y validar planteamientos teóricos, conforme a lo señalado por Hernández et al. (2014).

3.1.2. ALCANCE O NIVEL

El trabajo fue realizado bajo un nivel descriptivo correlacional, ya que se buscó detallar y relacionar las particularidades propias de ciertas variables. (Hernández et al., 2014). Como es el tema de logística y su rentabilidad en Distribuidora San Benito.

3.1.3. DISEÑO

La investigación se desarrolló a través de un diseño no experimental de corte transversal, ya que no se manipuló los datos y se realizó en un único momento.

Hernández et al., (2014) señalan que la investigación no experimental se forma por darse sin la manipulación intencional de las variables, solamente a ver y examinar la situación tal como se presentan en su forma natural; asimismo, precisan que el diseño transversal tiene como finalidad describir las variables y evaluar su incidencia y relación en un momento específico del tiempo (p. 154).

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

Fidias (2012), define la población como el conjunto, ya sea con limite o ilimitado, de elementos que tienen similitud de características similares y sobre los cuales se busca generalizar los resultados de la investigación, delimitándose en función del problema dado y los objetivos del estudio; en ese marco, para la presente investigación se estableció como población a los trabajadores de la empresa San Benito, integrada por un total de 20 colaboradores.

3.2.2. MUESTRA

Castro (2003) señala que el muestreo no probabilístico se caracteriza por una selección intencional basada en criterios definidos por el investigador; en ese sentido, la muestra fue determinada de manera deliberada considerando el juicio y conocimiento del equipo investigador, incorporando a la totalidad de la población, es decir, a los 20 trabajadores que laboran en la empresa comercializadora San Benito.

Tabla 1

Relación de trabajadores por puestos

PUESTO	CANTIDAD
Gerente general	01
Administrador	01
Asistente administrativo	01
Asistente contable	01
Digitadora	01
Cajera	01
Encargado de almacén	01
Vendedores	13
Total	20

Nota. Datos obtenidos según Distribuidora San Benito

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.3.1. TÉCNICAS

Encuesta: Hay muchas técnicas para recolectar datos. Para la presente investigación se utilizó la encuesta, ya que nos permitió basarnos en las definiciones de cada una de las variables consideradas

en la investigación; Sin embargo, por la naturaleza de la investigación se usó la encuesta elaborada en torno a las definiciones de las variables, dimensiones e indicadores.

3.3.2. INSTRUMENTOS

García (2003) define el cuestionario como una herramienta tradicional en las ciencias sociales empleada para recopilar y sistematizar información; destaca su carácter flexible, ya que puede utilizarse tanto con fines investigativos como para evaluar personas, procesos o programas de formación, constituyéndose en una técnica que permite recoger datos de naturaleza cuantitativa y cualitativa.

El instrumento de la presente investigación está conformado por 13 ítems elaborados de acuerdo a los indicadores. Se aplicó a los 20 trabajadores de la empresa comercializadora San Benito.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

A través de la técnica estadística básica descriptiva con apoyo del programa estadístico SPSS versión 26, se procesaron los datos de cada uno de los ítems aplicados, para luego presentar las tablas y figuras.

Instrumento de medición: Fiabilidad del instrumento; para poder analizar la variable independiente gestión logística con 9 nueve preguntas y la variable dependiente con 4 preguntas, se utilizó el alfa de Cronbach para una muestra piloto de 10 personas, el cual representa una parte del total de la muestra que son 20 trabajadores. El resultado nos muestra un nivel de confiabilidad de 0.711. Esto nos permite decir que el cuestionario es confiable y que se puede aplicar a la muestra identificada para la presente investigación.

Validez del instrumento: Para poder validar el instrumento que se aplicó en el presente estudio, se contó con la colaboración de 03 expertos, conformado por docentes de la facultad de ciencias empresariales de la Universidad. Según el criterio de valoración de los expertos se obtuvo calificativo considerable, tal como lo muestra

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

4.1.1. GESTIÓN LOGÍSTICA

Tabla 2

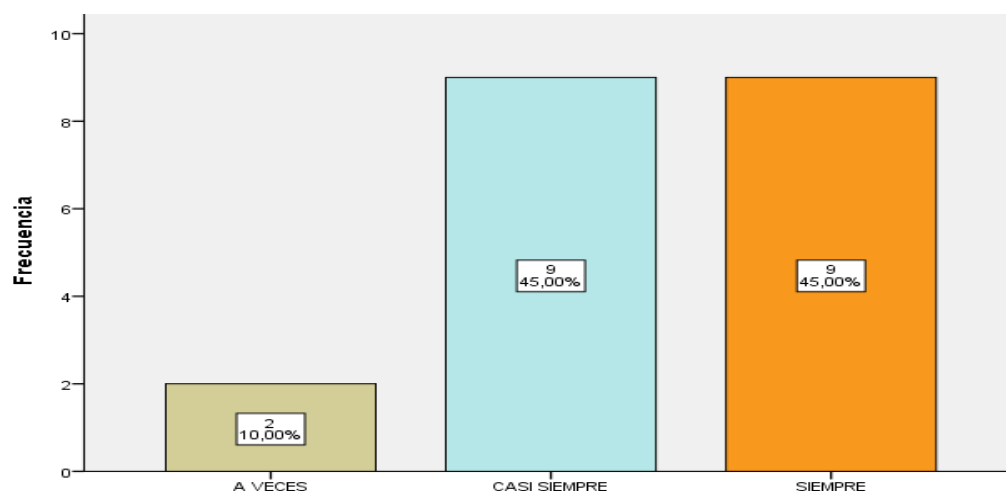
Respeto al proceso de compra

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A Veces	2	10,0	10,0	10,0
Casi Siempre	9	45,0	45,0	55,0
Siempre	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 3

Respeto al proceso de compra



Nota. Resultados basados en la aplicación a los usuarios de la Distribuidora San Benito, 2021

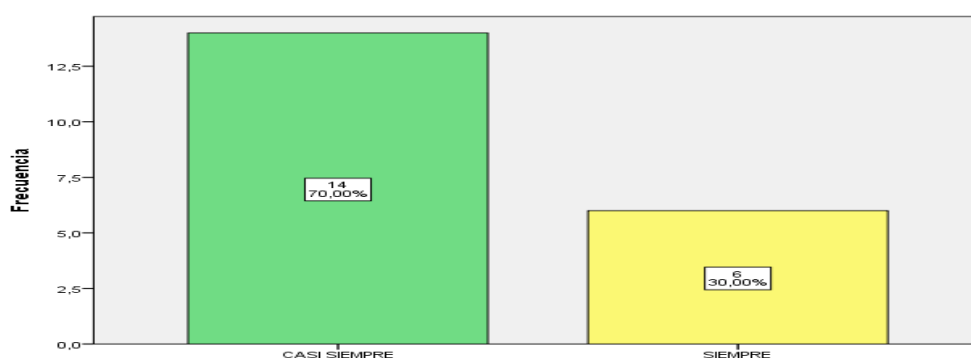
Interpretación

El 45% menciona que casi siempre y siempre se respeta el proceso de compra, mientras que el 10% menciona que a veces se respeta tal proceso. Por lo que se puede decir, que en la Distribuidora San Benito existe conocimiento sobre el tema y se viene respetando el proceso de compra como parte de la logística.

Tabla 3*Coordinación entre la empresa y los proveedores*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	14	70,0	70,0	70,0
Siempre	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 4*Coordinación entre la empresa y los proveedores*

Nota: Resultados basados en la aplicación a los usuarios de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 70% menciona que casi siempre existe coordinación entre la distribuidora y los proveedores, mientras que el 30% menciona que siempre existe tal coordinación. Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito mantiene una buena relación con sus proveedores, lo que le permite tener coordinación con ellos, lo que le permite realizar mejores gestiones con y a través de ellos.

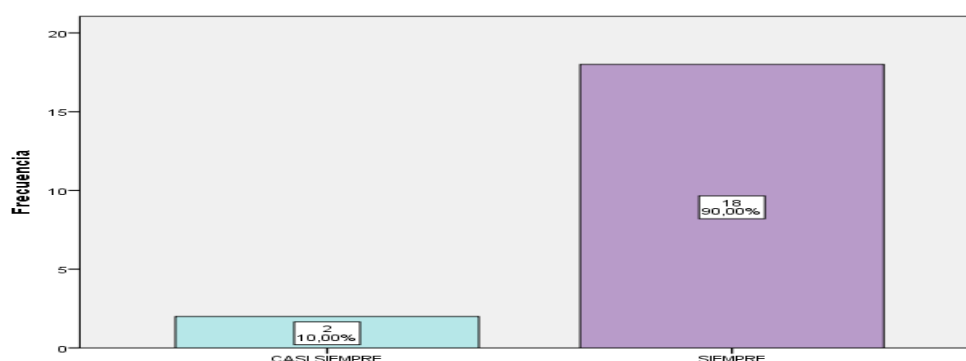
Tabla 4*Existencia de proveedores únicos para compras exclusivas*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Nunca	2	18,18	18,18	18,18
Algunas Veces	4	36,36	36,36	54,55
Siempre	5	45,45	45,45	100,00
Total	11	100,00	100,00	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 5

Existencia de proveedores únicos para compras exclusiva



Nota. Encuesta aplicada a los usuarios de la Distribuidora San Benito; 2021

Interpretación

Una mayoría del 90% menciona que siempre existen proveedores únicos para compras exclusivas, mientras que el 10% menciona que casi siempre existen tales proveedores. Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito, a través de la buena coordinación que tiene con sus proveedores, le permite contar con proveedores únicos para adquirir sus productos a través de compras exclusivas.

Tabla 5

Ubicación de mercaderías en lugares correctos para el almacenamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A Veces	15	75,0	75,0	75,0
Casi Siempre	5	25,0	25,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 6

Ubicación de mercaderías para el almacenamiento



Nota. Resultados basados en la aplicación a los usuarios de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

Una mayoría del 75% menciona que a veces se ubican las mercaderías en lugares correctos para su almacenamiento, mientras que el 25% menciona que casi siempre existen tales ubicaciones.

Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito, no mantiene una correcta ubicación de sus mercaderías, lo que le imposibilitaría llevar una buena gestión de almacén.

Tabla 6

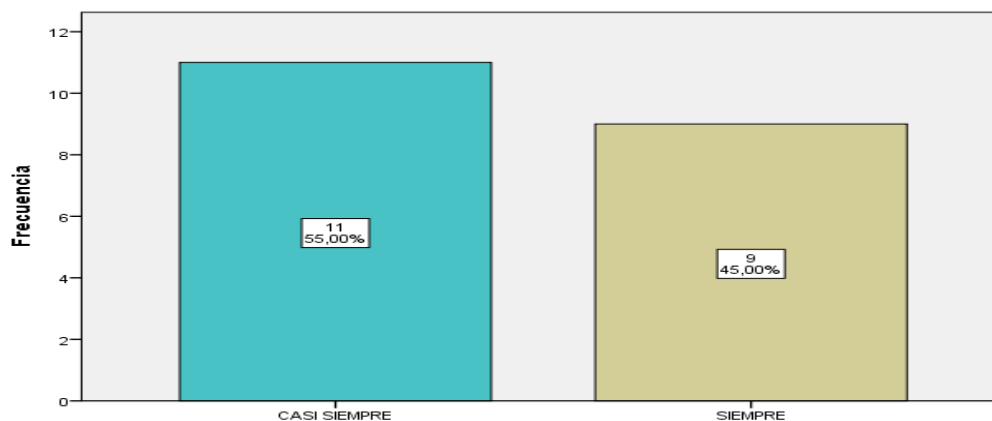
Conocimiento de las cantidades existentes de productos disponibles para la venta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	11	55,0	55,0	55,0
Siempre	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 7

Conocimiento de las cantidades existentes de productos disponibles para la venta



Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

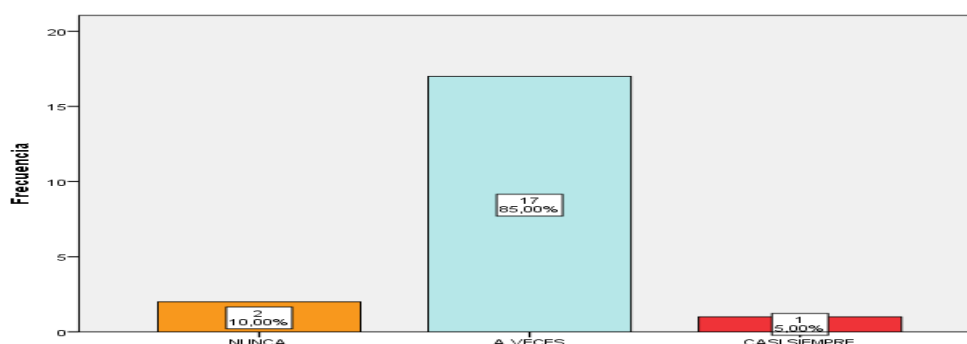
Interpretación

El 55% menciona que casi siempre se conocen las cantidades existentes de productos que están aptos para vender, mientras que el 45% menciona que siempre se conocen. Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito mantiene información necesaria de sus productos para decidir si se debe comprar más mercadería o no.

Tabla 7*Problemas en el stock de materiales*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	10,0	10,0	10,0
A Veces	17	85,0	85,0	95,0
Casi Siempre	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 8*Problemas en el stock de materiales*

Nota. Encuesta aplicada a los trabajadores de la Distribuidora San Benito; 2021

Interpretación

Una mayoría del 85% menciona que a veces se tiene problemas de stock de materiales, mientras que el 10% menciona que nunca existen tales problemas, en tanto un 5% menciona que casi siempre. Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito raramente tiene problemas de stock, lo que le permite contar con productos necesarios para su ofrecimiento.

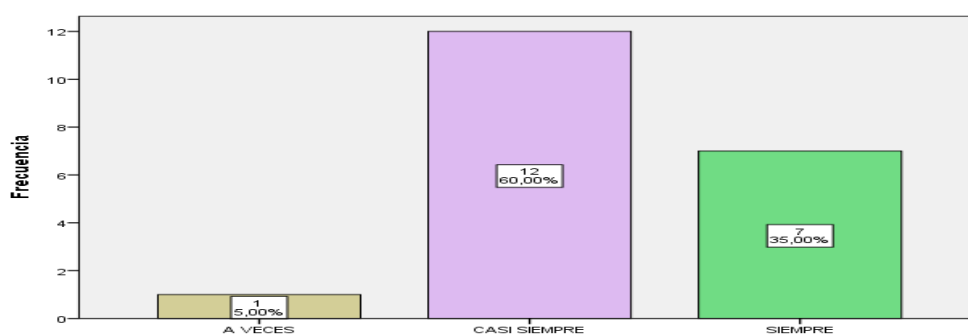
Tabla 8*Administración de los flujos de productos hasta la entrega del producto final*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A Veces	1	5,0	5,0	5,0
Casi Siempre	12	60,0	60,0	65,0
Siempre	7	35,0	35,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 9

Administración de los flujos de productos hasta la entrega del producto final



Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 60% menciona que casi siempre se administran los flujos de productos tangibles desde la obtención hasta la entrega del producto final, el 35% menciona que siempre se administran, mientras que sólo un 5% menciona que a veces. Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito se preocupa en administrar sus productos hasta que el consumidor final pueda obtenerlo.

Tabla 9

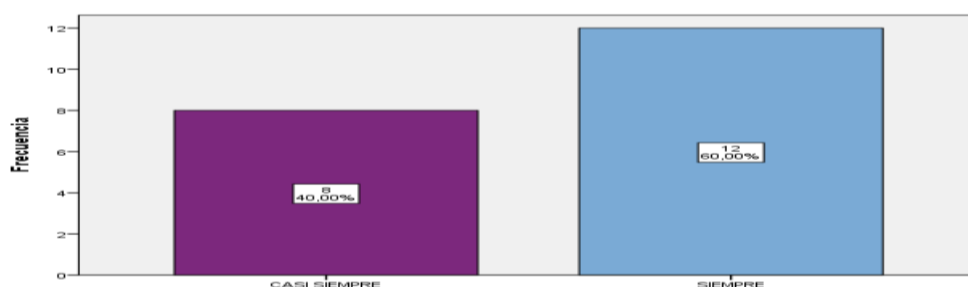
Posesión de buenos canales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	8	40,0	40,0	40,0
Siempre	12	60,0	60,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 10

Posesión de buenos canales



Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 60% menciona que siempre se cuenta con canales que le permiten eliminar las brechas importantes de tiempo y lugar, mientras que el 40% menciona que casi siempre se cuenta con dichos canales. Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito cuenta con canales para recepcionar y distribuir sus mercaderías hasta que el consumidor final pueda obtenerlo.

Tabla 10

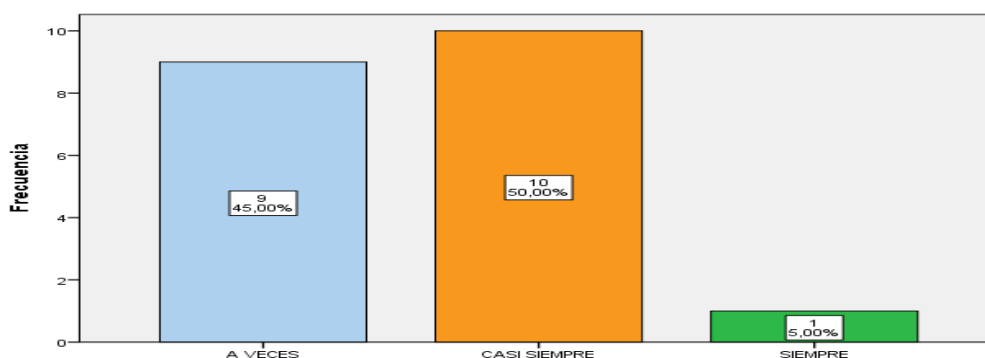
Ubicación de productos que permiten una correcta distribución

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A Veces	9	45,0	45,0	45,0
Casi Siempre	10	50,0	50,0	95,0
Siempre	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 11

Ubicación de productos que tienen una correcta distribución



Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 50% menciona que casi siempre la ubicación de los productos, permiten tener una correcta distribución de los mismos, mientras que el 45% menciona que a veces, en tanto un 5% que siempre. Por lo que se puede decir, que la Distribuidora San Benito no ubica del todo bien sus productos que le permitan tener una buena distribución.

4.1.2. RENTABILIDAD

Tabla 11

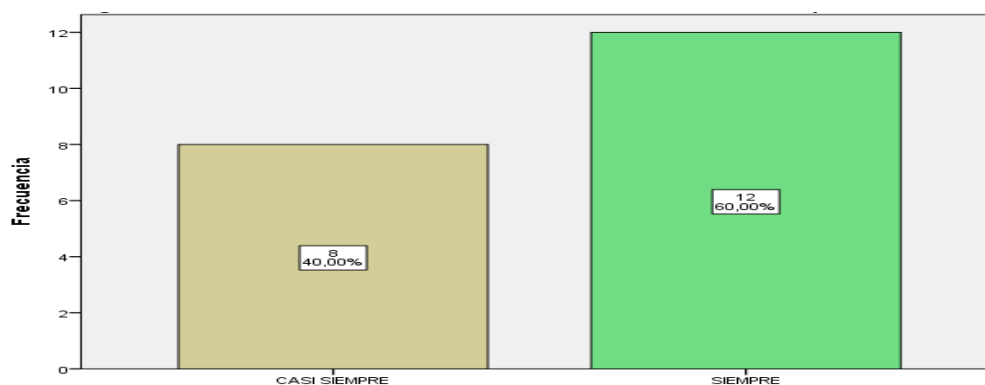
Rentabilidad sobre los activos de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	8	40,0	40,0	40,0
Siempre	12	60,0	60,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 12

Rentabilidad sobre los activos de la empresa



Nota: Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 60% menciona que siempre es alta el nivel rentable sobre los activos de la distribuidora, mientras que el 40% alude que casi siempre. Esto nos da a entender que la Distribuidora San Benito obtiene rendimiento de los activos que puede tener bajo su control.

Tabla 12

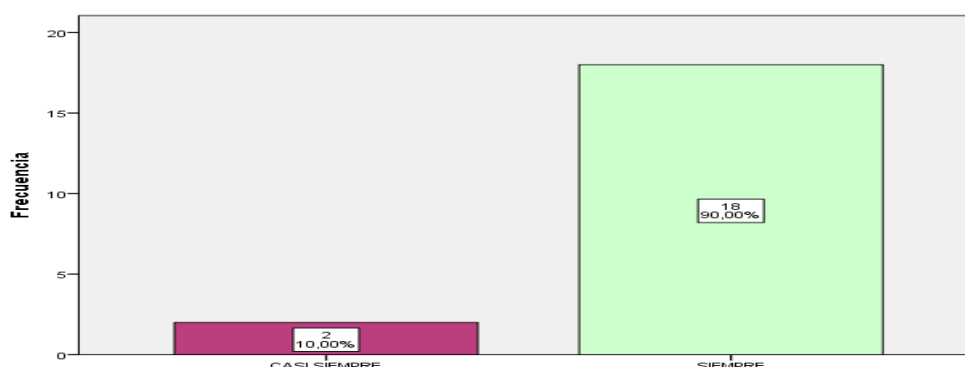
Rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	2	10,0	10,0	10,0
Siempre	18	90,0	90,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 13

Rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa



Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 90% menciona que siempre es alta el nivel rentable sobre el capital de la distribuidora, en tanto el 10% menciona que casi siempre es alta. Esto nos da a entender que la Distribuidora San Benito se encuentra en una buena situación financiera, lo que le permite tener mayor confianza con las personas que aportan el capital.

Tabla 13

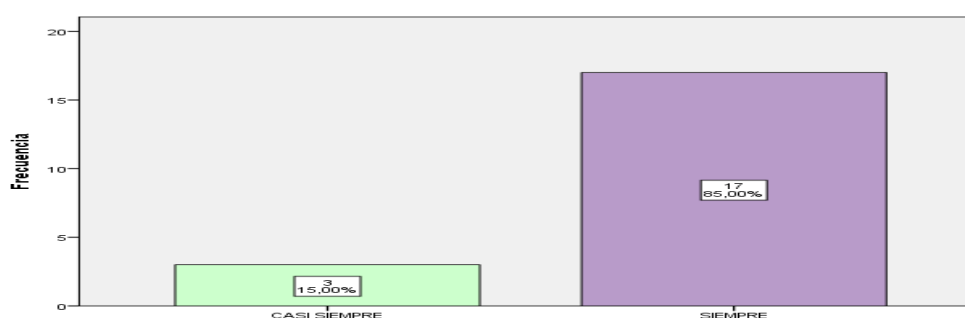
Rentabilidad sobre las ventas en la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	3	15,0	15,0	15,0
Siempre	17	85,0	85,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 14

Rentabilidad sobre las ventas en la empresa



Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 85% menciona que siempre es alto el nivel rentable sobre los ingresos de la distribuidora, en tanto el 15% menciona que casi siempre es alta. Esto nos da a entender que la Distribuidora San Benito tiene eficiencia operativa, es decir tiene capacidad para cambiar sus ventas en beneficios.

Tabla 14

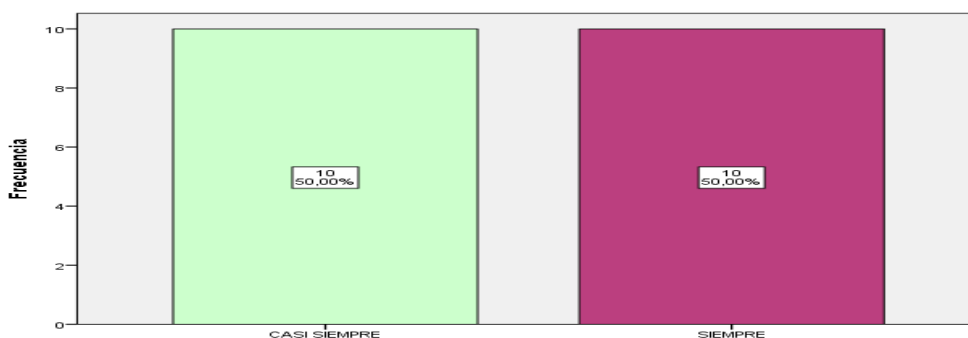
Rentabilidad de las inversiones en la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	10	50,0	50,0	50,0
Siempre	10	50,0	50,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Figura 15

Rentabilidad de las inversiones en la empresa



Nota. Resultados basados en la aplicación a los colaboradores de la Distribuidora San Benito, 2021

Interpretación

El 50% menciona que siempre es alta el nivel rentable de las inversiones en la Distribuidora San Benito, el otro el 50% menciona que casi siempre es alta esta rentabilidad.

Esto nos da a entender que la Distribuidora San Benito obtiene rendimientos positivos cada vez que realiza una inversión, aunque en ella no se considera el crédito utilizado para obtener esos beneficios.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS

4.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD

Dado que la magnitud de la muestra es menos a 50 observaciones, se aplicó la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk. Para ello se plantearon las siguientes hipótesis: H_0 : los datos presentan una distribución normal; H_1 : los datos no tienen una distribución normal.

El criterio de decisión establecido fue que, si el valor de significancia (p-valor) es mas a 0.005, no se descarta la hipótesis nula, concluyéndose que los datos se ajustan a una distribución normal; mientras que, si el p-valor es menor a 0.005, se rechaza la hipótesis nula, determinándose que los datos no presentan normalidad.

Tabla 15

Prueba de normalidad

		Shapiro-Wilk	
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión Logística	,915	20	,081
Rentabilidad	,830	20	,002

Interpretación

Se puede ver que la variable independiente gestión logística presenta una distribución normal con una Sig. De 0.002. Es decir, Sig. P-valor > 0.005, no se rechaza H_0 (los datos siguen una distribución normal). Se puede observar que la variable dependiente rentabilidad presenta una distribución no normal con una Sig. de 0.81.

Es decir, Si Sig. P-valor < 0.005 se rechaza H_0 , (los datos no siguen una distribución normal). En base a lo antes mencionado estamos frente a una estadística no paramétrica, por lo que se puede realizar una correlación rho Spearman, y poder conocer la relación de las variables

Tabla 16*Coeficiente de Correlación de Spearman*

Valor	Interpretación
+/- 1.00	Correlación perfecta (positiva o negativa)
De +0.90 a +0.99	Correlación muy alta (positiva o negativa)
De +0.70 a +0.89	Correlación alta (positiva o negativa)
De +0.40 a +0.69	Correlación moderada (positiva o negativa)
De +0.20 a +0.39	Correlación baja (positiva o negativa)
De +0.01 a +0.19	Correlación muy baja (positiva o negativa)
0.00	Correlación nula (no existe correlación)

Fuente. Metodología de investigación (2014)**4.2.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS****4.2.2.1. DE LA HIPÓTESIS GENERAL**

Ho: La gestión logística no se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021

Ha: La gestión logística se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021

Tabla 17*Correlación entre la gestión logística y la rentabilidad*

		Gestión Logística	Rentabilidad
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,063
	Gestión Logística		
	Sig. (bilateral)	.	,792
	N	20	20
	Coeficiente de correlación	,063	1,000
	Rentabilidad		
	Sig. (bilateral)	,792	.
	N	20	20

Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, se evidencia una correlación directa de carácter positivo, aunque de magnitud muy baja ($r_s = 0.063$), con un nivel significativo bilateral de $p > 0.792$. En consecuencia, al no encontrarse evidencia estadísticamente significativa, se descarta la hipótesis alterna (H_1) y se toma la hipótesis nula (H_0), concluyéndose que la gestión logística no

presenta relación significativa con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito durante el año 2021.

4.2.2.2. DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1

Ho: La gestión de compras no se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021

Ha: La gestión de compras se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021

Tabla 18

Correlación entre la gestión de compras y la rentabilidad

			Gestión De Compras	Rentabilidad
Rho de Spearman	Gestión De Compras	Coeficiente de correlación	1,000	,120
		Sig. (bilateral)	.	,613
		N	20	20
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,120	1,000
		Sig. (bilateral)	,613	.
		N	20	20

Interpretación

Con base en los resultados obtenidos, se observa una correlación directa de signo positivo, pero de intensidad muy baja ($r_s = 0.120$), acompañada de un nivel significativo bilateral de $p > 0.613$.

En virtud de que el valor de significancia no evidencia relación estadísticamente relevante, se desestima la hipótesis alterna (H_1) y se mantiene la hipótesis nula (H_0), concluyéndose que la gestión de compras no guarda relación significativa con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito durante el año 2021.

4.2.2.3. DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

Ho: La gestión de almacén no se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021

Ha: La gestión de almacén se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021

Tabla 19

Correlación entre la gestión de almacén y la rentabilidad

			Gestión De Almacén	Rentabilidad
Rho de Spearman	Gestión De Almacén	Coeficiente de correlación	1,000	-,065
		Sig. (bilateral)	.	,784
		N	20	20
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	-,065	1,000
		Sig. (bilateral)	,784	.
		N	20	20

Interpretación

Según los resultados obtenidos se puede decir que existe una correlación inversa negativa, calificado como muy baja ($r_s = -0.065$) y una significancia bilateral de $P > 0.784$.

Por lo que se rechaza la hipótesis alterna H_i y se acepta la hipótesis nula H_0 que menciona que la gestión de almacén no es relacionable con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.

4.2.2.4. DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3

Ho: La gestión de distribución no se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.

Ha: La gestión de distribución no se relaciona con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.

Tabla 20

Correlación entre la gestión de distribución y la rentabilidad

			Gestión De Distribución	Rentabilidad
Rho de Spearman	Gestión De Distribución	Coeficiente de correlación	1,000	,131
		Sig. (bilateral)	.	,582

	N	20	20
	Coeficiente de correlación	,131	1,000
Rentabilidad	Sig. (bilateral)	,582	.
	N	20	20

Interpretacion

De acuerdo con los resultados alcanzados, se identifica una correlación positiva de carácter directo, aunque con una intensidad muy baja ($r_s = 0.131$), y un nivel significativo bilateral de $p > 0.582$. Dado que el valor de significancia no es estadísticamente relevante, se descarta la hipótesis alterna (H_1) y se toma la hipótesis nula (H_0), concluyéndose que la gestión de distribución no presenta relación significativa con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito durante el año 2021.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Discusión de Resultados de la Hipótesis General

A partir de la aplicación de la prueba estadística correspondiente, se contrastaron los hallazgos con el objetivo general de la investigación de la comercializadora San Benito durante el año 2021. Conforme a los resultados expuestos en la tabla 21, se evidenció una correlación positiva de carácter directo, aunque de magnitud muy baja ($r_s = 0.063$), acompañada de un nivel de significancia bilateral de $p > 0.792$, lo que indica ausencia de relación estadísticamente significativa; en consecuencia, se descartó la hipótesis alterna (H_1) y se tomó la hipótesis nula (H_0), concluyéndose que la gestión logística no guarda relación con la rentabilidad en la empresa objeto de estudio. Estos resultados difieren de lo señalado por Peralta (2019), quien determinó que la gestión logística sí influye en la rentabilidad de la empresa de transportes Ave Fénix S.A.C. en el año 2019, evidenciando así discrepancias que podrían atribuirse a las características del sector, el tamaño organizacional o la estructura de costos de cada empresa.

Discusión de Resultados de la Hipótesis Específica 1

Para la comercializadora San Benito durante el año 2021, los resultados presentados en la tabla 22 evidencian una correlación directa de signo positivo, aunque de intensidad muy baja ($r_s = 0.120$), con un nivel de significancia bilateral de $p > 0.613$, lo que indica que la conexión no es significativamente mostrado estadísticamente; en consecuencia, se rechazó la hipótesis alterna (H_1) y se aceptó la hipótesis nula (H_0), concluyéndose que la gestión de compras no se vincula de manera significativa con la rentabilidad en la entidad analizada. Estos hallazgos contrastan con lo señalado por Romero (2020), quien determinó que la gestión de compras y abastecimiento influye favorablemente en la rentabilidad económica de la empresa Calmetal S.A., destacando además la necesidad de implementar políticas formales de planificación de compras como estrategia para fortalecer los resultados económicos.

Discusión de Resultados de la Hipótesis Específica 2

Respecto al objetivo específico 2, orientado a determinar la relación entre la gestión de almacén y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito durante el año 2021, los resultados consignados en la tabla 23 evidencian una correlación negativa de magnitud muy baja ($r_s = -0.065$), con un nivel de significancia bilateral de $p > 0.784$, lo que indica que no existe relación estadísticamente significativa entre ambas variables; en consecuencia, se rechazó la hipótesis alterna (H_1) y se aceptó la hipótesis nula (H_0), concluyéndose que la gestión de almacén no guarda relación con la rentabilidad en la empresa objeto de estudio. Estos resultados difieren de lo expuesto por Tello (2018), quien determinó que la gestión de almacén fluye de manera significativa en la rentabilidad de la compañía Medical Import E.I.R.L. en el año 2017, destacando que el cumplimiento de normas y procedimientos adecuados de almacenamiento contribuye a mejorar los resultados rentables.

Discusión de resultados de la Hipótesis Específica 3

En el objetivo específico 3: Conocer de qué manera se relaciona la gestión de distribución y rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021, en la tabla 24, según los resultados obtenidos se puede decir que existe una correlación directa positiva, calificado como muy baja ($r_s = 0.131$) y una significancia bilateral de $P > 0.582$. Por lo que se rechaza la hipótesis alterna H_i y se acepta la hipótesis nula H_0 que menciona que la gestión de distribución no se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021. En contraposición a lo antes mencionado Tello B. (2018) alude que la gestión de distribución incurre de manera significativa en la rentabilidad de la compañía Medical Import, 2017, dando a entender que si se aprovecha la gestión de distribución y si se controla permanentemente este aspecto se puede lograr mayor rentabilidad.

CONCLUSIONES

- Se conoció la conexión que hay entre la gestión logística y la rentabilidad de la entidad Comercializadora San Benito, 2021, tal como se da a muestra en la tabla 20, donde se puede decir, que existe una correlación directa positiva, calificado como muy baja ($r_s = 0.063$) y una significancia bilateral de $P > 0.792$. Es decir, que la gestión logística con sus dimensiones: Gestión de compras (tabla 6, 7 y 8), gestión de almacén (tabla 9, 10 y 11), y gestión de distribución (tabla 12, 13 y 14), no se relacionan con la rentabilidad en la entidad comercializadora San Benito, 2021. Dando a entender que posiblemente existen otras variables como reducir gasto, contratar inteligentemente a sus trabajadores, manejar buen precio, entre otros que le permiten obtener mayor rentabilidad financiera (tabla 11 y 12) y económica (tabla 17, y 18) y no específicamente la gestión logística para el caso de la Distribuidora San Benito.
- Se conoció la conexión que hay entre la gestión de compras y la rentabilidad de la entidad Comercializadora San Benito, 2021, tal como se muestra en la tabla 22, donde se puede decir que existe una correlación directa positiva, calificado como muy baja ($r_s = 0.120$) y una significancia bilateral de $P > 0.613$. Es decir que la gestión de compras con sus indicadores (proceso de compra y gestión de proveedores) (tabla 6,7 y 8), aunque vienen desarrollándose de buena manera, no se relacionan con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021. Dando a entender que posiblemente haya otras variables que se relacionan con la rentabilidad financiera y económica y no específicamente la gestión de compras para el caso de la Distribuidora San Benito.
- Se conoció la relación que existe entre la gestión de almacén y la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021, tal como se muestra en la tabla 23 donde se puede decir que existe una correlación inversa negativa, calificado como muy baja ($r_s = -0.065$) y una

significancia bilateral de $P > 0.784$. Es decir, que la gestión de almacén con sus indicadores (recepción de materiales y control de inventario), aunque sólo a veces se ubican las mercaderías en lugares correctos para su almacenamiento (tabla 9), no se relacionan con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021. Dando a entender que posiblemente haya otras variables que se relacionan con la rentabilidad financiera y económica y no específicamente la gestión de almacén para el caso de la Distribuidora San Benito.

- Se conoció la relación que hay, dado por la gestión de distribución y rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021, en la tabla 24, según los resultados obtenidos se puede decir que existe una correlación directa positiva, calificado como muy baja ($r_s = 0.131$) y una significancia bilateral de $P > 0.582$. Es decir, que la gestión de distribución con sus indicadores: distribución física y nº de canales de distribución (tabla 12, 13), aunque sólo a veces se ubican los productos que permiten tener una correcta distribución de los mismos. Esto no se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021. Dando a entender que posiblemente haya otras variables que se relacionan con la rentabilidad financiera y económica y no específicamente la gestión de distribución para el caso de la Comercializadora San Benito.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa Comercializadora San Benito indagar con mayor detalle cuáles son otros aspectos o variables que tienen mayor relación con la rentabilidad financiera y económica, ya que, en términos generales, se puede decir que la empresa San Benito lleva una gestión logística de manera correcta.
- Se recomienda a la empresa Comercializadora San Benito, mantener la gestión de compras que viene realizando como el proceso de compras que sigue y la gestión con sus proveedores, aunque esta tenga una relación muy baja, pero positiva con la rentabilidad, pero sobre todo reforzar aquellos aspectos o variables que actualmente le vienen generando rentabilidad a la empresa Comercializadora San Benito, 2021.
- Se recomienda a la empresa Comercializadora San Benito, mejorar la gestión de almacén que viene realizando como la ubicación de sus mercaderías en lugares correctos y mejorar el stock de los materiales, aunque esta tenga una relación muy baja, negativa con la rentabilidad, pero sobre todo reforzar aquellos aspectos o variables que actualmente le vienen generando rentabilidad a la empresa Comercializadora San Benito, 2021.
- Se recomienda a la empresa Comercializadora San Benito, no descuidar aquellos aspectos o variables que actualmente le vienen generando rentabilidad, así mismo; mejorar la gestión de distribución que viene realizando como la ubicación de sus productos para tener una correcta distribución de los mismos, aunque esta tenga una relación muy baja, pero positiva con la rentabilidad en la empresa Comercializadora San Benito, 2021.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aburas, H. (2010). *An integrated performance management framework for a multi-business company*. *South African Journal of Industrial Engineering*. <https://hdl.handle.net/10520/EJC46238>.
- Aguirre, J. (1997). *Contabilidad de costos, gestión y control de presupuesto, control de gestión, la función del controller*
- Barco, D. y Castillo, P (2009), *Perú: Una Historia Exitosa de Manejo de Reservas. en trato con una crisis crediticia internacional*
- Brenes, P. (2015). *Técnicas de almacén*. EDITEX.
- Bureau, V. (2011). *Logística Integral*. Fundación Confemetal. Madrid.
- Cantero, L. (2016). *Contribución a la evaluación integrada de la gestión empresarial* Revista Caribeña de Ciencias Sociales. <https://www.eumed.net/rev/caribe/2016/03/gestion.html>
- Carhuarupay, A. (2019). *Plan de mejora en los procesos de la gestión de almacén de una empresa del sector automotriz, Lima – 2019*. [Tesis de pregrado. Universidad de Norbert Wiener]. Lima Perú.
- Castro, M. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración*. (2ª. ed.). Caracas
- Chiavenato, I. (2000). *Administración de recursos humanos*. Colombia. 5ta. McGraw Hill.
- Chopra, S. y Meindl, P. (2008). *Administración de la Cadena de suministro – Estrategia, planeación y operación*. México: Pearson Educación.
- Chuquino, J (2017). *Gestión de Almacenes. Definición, Procesos e Información que la soporta*. <https://meetlogistics.com/inventarioalmacen/gestion-de-almacenes-definicion-procesos-e-informacion-que-la-soporta/>.
- Dess, G. y Lumpkin, G. (2003). *Dirección estratégica. Creando ventajas competitivas*. Editorial McGraw Hill. España.
- Dirección General de Contabilidad General (2002). *Glosario de Términos Más Usuales en la Administración Pública Federal*. Edición Única. <http://hdl.handle.net/11285/574364>
- Escriva, M., Savall, M y Martínez, G. (2014). *Gestión de compras*. España. McGraw-Hill.

- Espinoza, O. (2011). *La Administración Eficiente de los Inventarios*. Madrid
- Ferrel, E. (2004). *Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición*, Mc Graw Hill.
- Fidias, G. (2006). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. Caracas. Editorial episteme
- Figuroa, V. (2018), *Propuesta de un modelo de gestión por procesos logísticos para mejorar el nivel de satisfacción del cliente de la empresa Alimentos El Sabor Cía. Ltda. [Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil]*. Ecuador.
- Gamero, S. y Rojas, S. (2019). *La Gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de materiales eléctricos, año 2019*. [Tesis de pre grado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas] Lima. Perú.
- Heinritz S & Giunipero (2000). *Purchasing principles and applications*. New Jersey. Prentice Hall.
- Hernández, Fernández y Baptista (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F 6a. ed. McGraw-Hill.
- INEI (2015). *Principales Resultados de la Encuesta Nacional de Empresas, 2015 Instituto Nacional de Estadística e Informática*.
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1430/pdfs/libro.pdf.
- Jáuregui A. (2001) *Administración de la distribución física de productos*.
<https://www.gestiopolis.com/administracion-distribucion-fisica-productos>.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de Marketing*. Prentice Hall.
- Lamb, Hair, McDaniel (2002). *Marketing*. 6ta edición. México, International Thomson Editores S. A de C. V. México.
- Ñaupas, Mejía, N y Villagómez (2014). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. 4a. Edición. Bogotá: Ediciones de la U.
- Peralta, E. (2021). *Gestión logística y su impacto en la rentabilidad de la empresa de transportes ave Fénix SAC, distrito de Trujillo: año 2019*. [Tesis de pre grado, Universidad Nacional de Trujillo]. Perú.

- Quintero, F. y Sotomayor, M. (2018). *Propuesta de mejora del proceso logístico de la empresa Tramacoexpress Cia. Ltda del Cantón Durán. [Tesis de pregrado. Universidad de Guayaquil]. Ecuador.*
- Reyes, A. (2016). *La gestión logística de inventarios en la empresa Calmetal S.A. [Tesis de pre grado, Universidad de Laica Vicente Rocafuerte] Ecuador.*
- Sánchez, B. (2002) *La rentabilidad de la empresa española: Un estudio sobre la década de los noventa. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Murcia.*
- Sarache, C. y Ortiz F. (2009) *Selección de proveedores: Una aproximación al estado del arte. Colombia. Pontificia Universidad Javeriana.*
- Rodríguez, D. (2020) *Investigación básica: características, definición* <https://www.lifeder.com/investigacion-basica/>.
- Romero, A. (2020) *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de la empresa Credisoria, Ucayali. [Tesis de pre grado, Universidad Peruana Unión] La Unión, Perú*
- Tello, B. (2018) *Gestión logística y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Medical Import E.I.R.L. periodo 2017. [Tesis de pre grado, Universidad de Huánuco] Huánuco.*
- Templo, E. (2019) *Gestión logística y desempeño laboral en los trabajadores de la Constructora Falim en la provincia de Huamalies del departamento de Huánuco – 2018. [Tesis de pre grado, Universidad de Huánuco]. Huánuco.*
- Van, W (2002) *Fundamentos de Administración Financiera, Undécima Edición, Prentice Hall, México*
- Van, W. (1994): *Purchasing management. Analysis planning and practice, Chapman & Hall, London.*
- Villafañe, J. (2005) *La gestión de los intangibles empresariales. Comunicación de Sociedades* <http://www.villafane.com/>

COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACION

López Paredes, M. (2025). La gestión logística y la rentabilidad en la Distribuidora San Benito S.R.Ltda.; 2021. [Tesis de Pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Institucional UDH.url: <http://...>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: La gestión logística y la rentabilidad en la Distribuidora San Benito S.R.Ltda.; 2021

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	OPERAC VARIABLE
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	Variable 1: Gestión
¿Cómo se relaciona la gestión logística y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021?	Conocer de qué manera se relaciona la gestión y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	La gestión logística se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	Logística Dimensiones Gestión de compras
PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECÍFICO	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	Gestión de almacén
¿Cómo se relaciona la gestión de compras y la rentabilidad financiera en la empresa comercializadora San Benito, 2021?	Conocer de qué manera se relaciona la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	La gestión de compras se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	Gestión de distribución
¿Cómo se relaciona la gestión de almacén y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021?	Conocer de qué manera se relaciona la gestión de almacén y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	La gestión de almacén se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	Variable 2: Rentabilidad Rentabilidad Económica Rentabilidad Financiera
¿Cómo se relaciona la gestión de distribución y la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021?	Conocer de qué manera se relaciona la gestión de distribución y rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	La gestión de distribución se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito, 2021.	

ANEXO 2

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Estimado (a) Sr(a), buen día, se le agradece anticipadamente por su colaboración para el llenado de la siguiente encuesta, que tiene como objetivo: Conocer de qué manera la gestión logística se relaciona con la rentabilidad en la empresa comercializadora San Benito.

1: NUNCA	2: A VECES	3: CASI SIEMPRE	4: SIEMPRE
----------	------------	-----------------	------------

ITEMS	1	2	3	4
GESTIÓN DE COMPRAS				
Se respeta el proceso compra. (Proceso de compra)				
Existe coordinación estrecha entre los proveedores y la empresa. (Gestión de proveedores)				
Existen proveedores únicos para únicas compras				
GESTIÓN DE ALMACÉN				
Se ubican las mercaderías en lugares correctos para su almacenamiento. (Recepción de materiales)				
Siempre se conocen las cantidades existentes de productos disponibles para la venta. (Control de inventarios)				
Se tuvo alguna vez problemas en el stock de materiales				
GESTIÓN DE DISTRIBUCIÓN				
Se administran los flujos de productos tangibles desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto final. (Distribución física)				
Se cuenta con buenos canales que eliminan las brechas importantes de tiempo, lugar y posesión. (Nº de canales de distribución)				
La ubicación de los productos, permiten tener una correcta distribución de los mismos				
RENTABILIDAD FINANCIERA				
Es alto el nivel rentabilidad sobre los activos en la empresa (Rentabilidad sobre los activos)				
Es alto el nivel de rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa (Rentabilidad sobre el patrimonio).				
RENTABILIDAD ECONÓMICA				
Es alto el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa Rentabilidad sobre las ventas)				
• Es alto el nivel de rentabilidad de las inversiones en la empresa (Rentabilidad de las inversiones)				

ANEXO 3
CARTA DE AUTORIZACIÓN

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

Tingo María, 12 de abril del 2022.

Sr. Lucio Gutiérrez Huamán

Gerente General Distribuidora San Benito SRL

Por el presente me dirijo a Usted para brindarle un cordial saludo y a la vez solicitarle lo siguiente:

Que siendo bachiller de la Escuela académica profesional de contabilidad y finanzas de la Universidad de Huánuco y siendo uno de los requisitos para optar el título profesional el desarrollar un trabajo de investigación (tesis), solicito a su despacho se me pueda brindar el permiso necesario para desarrollar mi tesis titulada "LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA SAN BENITO - 2021", ya que ello me permitiría lograr mi objetivo profesional.

Sin nada más que expresar, me despido cordialmente segura de contar y agradecer de anticipado por brindar la información solicitada.

Atentamente,



LOPEZ PAREDES, María Angélica



DISTRIBUIDORA SAN BENITO S.R.L.
x
Lucio Gutiérrez Huamán
GERENTE GENERAL

ANEXO 4

VALIDACIÓN DE EXPERTOS



Universidad de Huánuco

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento de investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de Ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable.		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Se respeta el proceso compra.	x		X		X		
2	Existe coordinación estrecha entre los proveedores y la empresa.	x		X		X		
3	Existen proveedores únicos para compras exclusivas	x			X	X		
4	Se ubican las mercaderías en lugares correctos para su almacenamiento.	x		X		X		
5	Siempre se conocen las cantidades existentes de productos disponibles para la venta.	x		X		X		

6	Se tuvo alguna vez problemas en el stock de	X		X		X		
7	Se administran los flujos de productos tangibles desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto final.	X		X		X		
8	Se cuenta con buenos canales que eliminan las brechas importantes de tiempo, lugar y posesión.		X	X		X		
9	La ubicación de los productos, permiten tener una correcta distribución de los mismos	X		X		X		
10	Es alto el nivel rentabilidad sobre los activos en la empresa		X	X		X		
11	Es alto el nivel de rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa	X		X		X		
12	Es alto el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa		X	X		X		
13	Es alto el nivel de rentabilidad de las inversiones en la empresa	X		X		X		
Puntaje Total		10	03	12	01	13	0	

Fuente: Universidad de Huánuco, 2022.



Datos del Experto: Mg. Luis Armando Pinedo Dávila

Mat. 14 – 520

DOCENTE UDH

Firma: _____

Apellidos y Nombres: Pinedo Dávila Luis Armando _____

DNI: 23017390 _____

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento de investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable.		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Se respeta el proceso compra.	X		X		X		
2	Existe coordinación estrecha entre los proveedores y la empresa.	X		X		X		
3	Existen proveedores únicos para compras exclusivas		X		X		X	
4	Se ubican las mercaderías en lugares correctos para su almacenamiento.	X		X		X		
5	Siempre se conocen las cantidades existentes de productos disponibles para la venta.	X		X		X		

6	Se tuvo alguna vez problemas en el stock de	X		X		X		
7	Se administran los flujos de productos tangibles desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto final.	X		X		X		
8	Se cuenta con buenos canales que eliminan las brechas importantes de tiempo, lugar y posesión.	X		X		X		
9	La ubicación de los productos, permiten tener una correcta distribución de los mismos	X		X		X		
10	Es alto el nivel rentabilidad sobre los activos en la empresa	X		X		X		
11	Es alto el nivel de rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa	X		X		X		
12	Es alto el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa	X		X		X		
13	Es alto el nivel de rentabilidad de las inversiones en la empresa	X		X		X		
Puntaje Total								

Fuente: Universidad de Huánuco, 2022.

Datos del Experto:

Firma: _____

Apellidos y Nombres: GAMARRA HUERTAS, Raul Felipe

DNI: 15610190

CELULAR: 982487201



Universidad de Huánuco

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento de investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable.		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Se respeta el proceso compra.	X		X		X		NINGUNA
2	Existe coordinación estrecha entre los proveedores y la empresa.	X		X		X		NINGUNA
3	Se ubican las mercaderías en lugares correctos para su almacenamiento.	X		X		X		NINGUNA
4	Siempre se conocen las cantidades existentes de							

	productos disponibles para la venta.	X		X		X		NINGUNA
5	Se administran los flujos de productos tangibles desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto final.	X		X		X		NINGUNA
6	Se cuenta con buenos canales que eliminan las brechas importantes de tiempo, lugar y posesión.	X		X		X		NINGUNA
7	Es alto el nivel rentabilidad sobre los activos en la empresa	X		X		X		NINGUNA
8	Es alto el nivel de rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa	X		X		X		NINGUNA
9	Es alto el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa	X		X		X		NINGUNA
10	Es alto el nivel de rentabilidad de las inversiones en la empresa	X		X		X		NINGUNA
Puntaje Total								

Fuente: Universidad de Huánuco, 2022.

Datos del Experto:

Firma:



Apellidos y Nombres: Dr. Octavio César Marín Chávez

DNI: 23015270

ANEXO 4
EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



