UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN IMPORTADORAS DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018"

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

ADRIANZEN DELGADO ALBERTO ANDRÉS
FLORES BLASCO JEAN CARLO
DONAYRE RÍOS PAULO RENAN

PUCALLPA – PERÚ

2020

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año de la Universalización de Salud"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Siendo las 10:30 Am del día viernes 24 de Julio del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Julio Cesar Pastor Segura (Presidente), Mg. Roger Lozano Ruiz (Miembro) y Mg. Roy James Pérez Rios (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"Gestión Logística y su Influencia en la Competitividad en las Pymes del Sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y herramientas del Distrito de Callería, 2018**, por el/la/los Bachilleres en Ciencias Administrativas: Adrianzen Delgado Alberto Andres, Flores Blasco Jean Carlo, Donayre Ríos Paulo Renan, y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR UNANIMIDAD

Siendo las 11:30 Am del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Julio Cesar Pastor Segura
Presidente

Mg. Roger Lozano Ruiz
Miembro

Mg. Roy James Pérez Rios
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

Mg. Mg. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

ACTA DE APROBACIÓN

La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali, como requisito para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración.

Dr. Julio Cesar Pastor Segura .....
Presidente

Mg. Roger Lozano Ruiz .....
Miembro

Mg. Roy James Pérez Ríos .....
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza .....
Asesor

Bach. Alberto Andrés Adrianzen Delgado .....
Tesista

Bach. Jean Carlo Flores Blasco .....
Tesista

Bach. Paulo Renan Donayre Ríos .....
Tesista

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION GENERAL DE PRODUCCION INTELECTUAL

CONSTANCIA

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION

SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

N° 073-2020

La **Dirección General de Producción Intelectual**, hace constar por la presente del informe final (tesis) titulado:

GESTION LOGISTICA Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN IMPORTADORAS DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

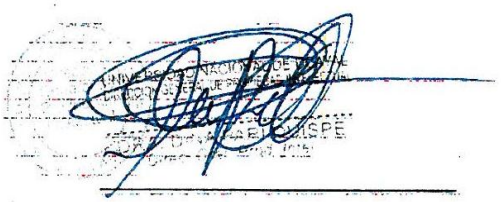
Cuyo autor (es)		**ADRIANZEN DELGADO, ALBERTO ANDRES** **FLORES BLASCO, JEAN CARLO** **DONAYRE RÍOS, PAULO RENAN**
Facultad	:	CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.
Escuela profesional	:	ADMINISTRACIÓN.
Asesor	:	Mg. PIZANGO ISUIZA, OLMEDO

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 0.9 %.**

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10.0% se declara que el trabajo de investigación: si contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que si se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación de FIRMA Y SELLA la presente constancia.

Fecha: 17/02/2020



REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, ALBERTO ANDRÉS ADRIANZEN DELGADO

Autor de la TESIS titulada:

"GESTION LOGISTICA Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCION IMPORTADORAS DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018".

Sustentada el año: 2020

Con la asesoría de: Mg. OLMEDO PIZANGO ISUIZA

En la Facultad de: CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLE

Carrera Profesional de: ADMINISTRACION

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

- [x] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.

En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 07 / 09 / 2020

Email: TLUALBERTO@GMAIL.COM

Firma:

Teléfono: 954 896 465

DNI: 71447590

REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, Jean Carlo Flores Blasco

Autor de la TESIS titulada:

"Gestión Logística y su Incidencia en la Competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del Distrito de Callería, 2018".

Sustentada el año: 2020

Con la asesoría de: Mg. Olmedo Pisango Isuiza.

En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.

Carrera Profesional de: Administración.

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

- [x] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.

En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 07 / 09 / 2020

Email: jcflores.jcf16@gmail.com

Firma:

Teléfono: 999 499970

DNI: 73032574

REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, PAULO RENAÑ DONAYRE RIOS

Autor de la TESIS titulada:

"GESTION LOGISTICA Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN IMPORTADORAS DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018"

Sustentada el año: 2020

Con la asesoría de: MG. OLMEDO PIZANGO ISUIZA

En la Facultad de: CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Carrera Profesional de: ADMINISTRACION

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

- [x] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.

En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 07 / 09 / 2020

Email: PAULO_DONAYRE@HOTMAIL.COM

Firma:

Teléfono: 975902993

DNI: 71980819

DEDICATORIA

A Dios, por guiarme en todo momento y mostrar el camino correcto de la vida. A mis padres, por su esfuerzo, amor y sacrificio, que es por ello que estoy donde estoy. A mis hermanos que en todo momento estuvieron ahí apoyándome para seguir adelante. A mi abuelita que siempre estaba pendiente que vaya a la universidad y siempre preocupada para poder culminar con mi carrera. A mi abuelo que está en el cielo, por enseñarme el camino de la vida.

Alberto Andrés.

A Dios, por ser el inspirador y darme fuerzas para culminar este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados. A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy; es un orgullo y privilegio tenerlos como mis padres, sin duda alguna, son los mejores padres. A mis hermanos por estar siempre acompañándome, y por el apoyo moral, que me brindaron a lo largo de esta etapa de mi vida.

Jean Carlo.

A Dios, por haberme dado la dicha de llegar a este momento en mi vida, a mis padres y hermanos por el apoyo y amor brindado en todo este proceso.

Paulo César.

AGRADECIMIENTO

Hacemos extensivo un agradecimiento muy especial a nuestra alma mater la Universidad Nacional de Ucayali.

A los docentes de la carrera Profesional de Administración, por impartirnos muchas experiencias, enseñanzas en bien de nuestra formación y desarrollo profesional.

A nuestro asesor, Mg. Olmedo Pizango Isuiza, por su orientación y apoyo en el desarrollo de la presente investigación.

A todas las personas que participaron e hicieron posible que esta investigación culmine con éxito.

ÍNDICE

DEDICATORIA……viii

AGRADECIMIENTO……..ix

ÍNDICE ……x

ÍNDICE DE TABLAS……xii

ÍNDICE DE FIGURAS……xiii

ÍNDICE DE ANEXOS……..xiv

RESUMEN……...xv

ABSTRACT……...xvi

INTRODUCCIÓN…….....xvii

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA……1

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA……...1

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA……1

1.2.1 Problema General……1

1.2.2 Problemas Específicos……..……..1

1.3 OBJETIVOS ……2

1.3.1 Objetivo General……...2

1.3.2 Objetivos Específicos…….....2

1.4 HIPÓTESIS Y/O SISTEMAS DE HIPÓTESIS……..3

1.4.1 Hipótesis General……3

1.4.2 Hipótesis Específicas……...……3

1.5 VARIABLES……..…4

1.5.1 Variable 1: Gestión logística……...4

1.5.2 Variable 2: Competitividad……4

1.6 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES……..7

1.7 JUSTIFICACIÓN ……..……10
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO……..11
2.1 ANTECEDENTES……...11
2.2 BASES TEÓRICAS…….17
2.1.1 Gestión Logística…….…17
2.1.2 Competitividad……....23
2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS……..26
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA…….……32
3.1 MÉTODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN……32
3.1.1 Método de Investigación…….32
3.1.2 Diseño y Esquema de Investigación…….……32
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA……...…..33
3.2.1 Población……..33
3.2.2 Muestra…….…….…33
3.3 PROCEDIMIENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS……36
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS..36
3.5 PROCESAMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS……..…36
3.6 TRATAMIENTO DE LOS DATOS…….....……37
CAPÍTULO IV: RESULTADOS……..……38
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES……48
5.1 CONCLUSIONES……...48
5.2 RECOMENDACIONES……...49
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS…….....…50
ANEXOS……53

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Operacionalización de las variables……. 8

Tabla 2. Distribución de la muestra (Pymes)…….. 33

Tabla 3. Resultados de la Variable 1 Gestión logística……. 39

Tabla 4. Resultados de la Variable 2 Competitividad…… 40

Tabla 5. Resultados de la Dimensión Abastecimiento y Competitividad…….. 41

Tabla 6. Resultados de la Dimensión Costos de procesos y Gestión Logística……. 42

Tabla 7. Resultados de la dimensión Información Integrada y Competitividad…….. 43

Tabla 8. Prueba de Hipótesis entre la variable 1 Gestión logística y Variable 2 Competitividad……. 44

Tabla 9. Prueba de Hipótesis entre la Dimensión Abastecimiento y Variable 2 Competitividad……. 45

Tabla 10. Prueba de Hipótesis entre la Dimensión Costos de los procesos y Variable 2 Competitividad……. 46

Tabla 11. Prueba de Hipótesis entre la Dimensión Información integrada y Variable 2 Competitividad……. 46

ÍNDICE DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Resultados de la Variable 1 Gestión logística……. 39

Figura 2. Resultados de la Variable 2 Competitividad…… 40

Figura 3. Resultados de la Dimensión Abastecimiento y Competitividad…….. 41

Figura 4. Resultados de la Dimensión Costos de procesos y Gestión Logística……. 42

Figura 5. Resultados de la dimensión Información Integrada y Competitividad…….. 43

ÍNDICE DE ANEXOS

Pág.

Anexo 1. Instrumento 1 Gestión Logística……54

Anexo 2. Instrumento 2 Competitividad……..……56

Anexo 3. Matriz de Consistencia……..…...58

RESUMEN

El analisis estuvo realizado con la finalidad de determinar la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, se busca mejorar la gestión logística para conseguir un buen nivel de la competitividad en las pymes. El presente estudio se desarrolló con el método descriptivo correlacional, se aplicó en ambas variables la gestión logística y competitividad en las pymes a una muestra de 60 empresas, con dos instrumentos de cuestiones cerradas con 13 ítems cada uno, 3 alternativas de respuesta, las preguntas se analizaron en el programa Excel, y el análisis de los datos se realizó mediante la prueba estadística de coeficiente de correlación de la prueba de Rho de Spearman, en el sistema (SPSSv24). Existe relación significativa entre la variable gestión logística y competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, se define que la gestión logística si influye en la competitividad en las Pymes.

Palabras clave: Gestión logística, competitividad, construcción.

ABSTRACT

The analysis is carried out with the purpose of determining the relationship between logistics management and competitiveness in SMEs in the construction sector importing machinery, equipment and tools of the district of Callería, seeks to improve logistics management to achieve a good level of competitiveness in the Pymes. The present study was developed using the correlational descriptive method, in both variables the logistics management and competitiveness in SMEs was applied to a sample of 60 companies, with two instruments of closed questions with 13 items each, 3 alternative answers, the questions they were analyzed in the Excel program, and the data analysis was performed by means of the statistical test of correlation coefficient of the Spearman Rho test, in the system (SPSSv24). There is a significant relationship between the logistics management variable and the competitiveness variable in SMEs in the construction sector importing machinery, equipment and tools from the Callería district, it is defined that logistics management does influence competitiveness in the Pymes.

Keywords: Logistics management, competitiveness.

INTRODUCCIÓN

La logística se encarga de la administración del flujo de materiales e información a lo largo del proceso de creación de valor: aprovisionamiento, producción y distribución. De esta manera, gestiona un grupo de actividades que tienen lugar en la organización con la finalidad de brindar valor al cliente mediante la transformación de los factores productivos En la actualidad la globalización de los mercados hace más complejo el sistema logístico y su gestión; por ello, es necesario mejorar las condiciones de las compañías productoras o comercializadoras de bienes y servicios que se encuentran participando en un ambiente de negocios internacionales. La función logística por sí misma tiene una gran importancia, pero a su vez también genera un efecto de tracción del desarrollo del sector privado y del crecimiento en el resto de los actores económicos de un país o región.

La competitividad es una noción que surge en el ámbito de la microeconomía y que, posteriormente, ha sido trasladada a ámbitos más agregados, como el sector o el país. Desde el punto de vista microeconómico, la competitividad designa la capacidad de una empresa para producir bienes y servicios destinados a los distintos mercados donde compite, aumentando o incrementando su cuota de participación relativa en ellos y obteniendo una renta con la que se retribuye a los propietarios de todos los recursos implicados.

El presente estudio se desarrolló con el método descriptivo correlacional, se aplicó en ambas variables la gestión logística y competitividad en las pymes a una muestra de 60 empresas, con dos instrumentos de cuestiones cerradas con 13 ítems cada uno, 3 alternativas de respuesta, las preguntas se analizaron en el programa Excel, y el análisis de los datos se realizó mediante la prueba

estadística de coeficiente de correlación de a la prueba de Rho de Spearman, en el sistema (SPSSv24).

El sector de la logística tiene una enorme relevancia en sí mismo, pero sobre todo genera un efecto de tracción del desarrollo del sector privado y del crecimiento en el resto de los actores económicos de un país o una región. Una logística eficiente y accesible a todos constituye un elemento clave para que las empresas de determinado país o región en general, y en particular sus pymes, puedan competir con éxito en este nuevo marco global.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La investigación desde su valor teórico, es una propuesta que dará a conocer a todos los empresarios todo sobre la gestión logística de las pequeñas empresas (Pymes) para poder ser competitiva en el mercado empresarial, que ayude a ver las formas de realizar diversas estrategias, tecnologías y capacitación para lograr la competitividad.

En lo práctico es una alternativa para formar empresas pymes con gran competitividad y para aquellas que ya la son, tomar medidas de prevención y mantener el éxito de la empresa..

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

- ¿Qué relación existe entre la gestión logística y la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Qué relación existe entre el abastecimiento óptimo en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018?

- ¿Qué relación existe entre los costos de los procesos en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018?
- ¿Qué relación existe entre la información integrada de las organizaciones en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

- Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Establecer la relación que existe entre el abastecimiento óptimo de la gestión logística con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.
- Demostrar la relación que existe entre los costos de los procesos en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.

- Indicar la relación que existe entre la información integrada de las organizaciones en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis General

- La gestión logística tiene relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.

1.4.2. Hipótesis Específicas

- El abastecimiento óptimo de la gestión logística tiene relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.
- Los costos de los procesos de la gestión logística es favorable y tienen relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.
- La información integrada de las organizaciones de la gestión logística tiene relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.

1.5. VARIABLES

1.5.1. Variable 1: Gestión Logística

Ballou (2004), afirma que la logística se encarga de la administración del flujo de materiales e información a lo largo del proceso de creación de valor: aprovisionamiento, producción y distribución. De esta manera, gestiona un grupo de actividades que tienen lugar en la organización con la finalidad de brindar valor al cliente mediante la transformación de los factores productivos.

En la actualidad la globalización de los mercados hace más complejo el sistema logístico y su gestión; por ello, es necesario mejorar las condiciones de las compañías productoras o comercializadoras de bienes y servicios que se encuentran participando en un ambiente de negocios internacionales.

La función logística por sí misma tiene una gran importancia, pero a su vez también genera un efecto de tracción del desarrollo del sector privado y del crecimiento en el resto de los actores económicos de un país o región. Una logística eficiente y accesible constituye un elemento clave para que las empresas, en particular la Pyme, puedan competir con éxito en el contexto de la globalización. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2011)

El modelo de gestión logística propuesto por Velásquez (2003) identifica, en un primer ciclo, la producción, las ventas y la logística; el segundo ciclo incluye la planeación de materiales, la gestión de inventarios y almacenamiento de materia prima, el plan de compras y la colocación de

pedidos al proveedor; mientras que el tercer ciclo tiene como eje el plan de ventas y propiamente la ejecución del mismo. El autor describe un modelo integral de la gestión logística para Pyme; sin embargo, el modelo pierde fuerza de integración al momento de identificar los indicadores que una Pyme debe cumplir, puesto que se centran en el cumplimiento de los mismos de forma aislada.

Es por ello que la logística cada vez toma mayor participación en las organizaciones como elemento clave para el mejoramiento de la rentabilidad y rendimiento de las empresas y en la economía por la importancia de esta en el mercado nacional e internacional de bienes y servicios (Stock y Lambert, 2000)

1.5.2. Variable 2: Competitividad

La competitividad es una noción que surge en el ámbito de la microeconomía y que, posteriormente, ha sido trasladada a ámbitos más agregados, como el sector o el país. Desde el punto de vista microeconómico, la competitividad designa la capacidad de una empresa para producir bienes y servicios destinados a los distintos mercados donde compite, aumentando o incrementando su cuota de participación relativa en ellos y obteniendo una renta con la que se retribuye a los propietarios de todos los recursos implicados. En definitiva, es una forma de expresar la posición relativa de la empresa en los mercados interior y exterior en relación con los competidores.

Desde una perspectiva macroeconómica nos encontramos ante una noción más difusa que podría definirse como la capacidad de un país para,

en condiciones de mercado abierto, producir bienes y servicios competitivos en los mercados internacionales, al tiempo que se mantiene o aumenta la renta nacional.

También, se podría aplicar el concepto no a la economía en su conjunto, sino a una de sus industrias o sectores. Desde este punto de vista, se define la competitividad como la capacidad de un sector para aumentar, en condiciones de libre competencia, su participación en los mercados interior y exterior, a la vez que mantiene un crecimiento satisfactorio de las rentas reales generadas por su actividad. Cada uno de estos niveles de competitividad ha sido objeto de estudio de diferentes campos del conocimiento. Así la teoría del comercio internacional, que intenta explicar los orígenes y la justificación del comercio entre países, se centra fundamentalmente en la competitividad macroeconómica, la Economía Industrial se ocupa del análisis de las características estructurales de un sector, es decir de la competitividad sectorial y por último, la teoría de la dirección, que considera las influencias sobre la competitividad de la gestión empresarial. Para los estudiosos de la Economía de la Empresa lo fundamental es el estudio de la competitividad empresarial desde una perspectiva integradora que englobe los diferentes niveles o dimensiones de la competitividad, que coinciden con las definiciones que acabamos de mencionar, y no sólo el que corresponde a un enfoque microeconómico.

Podemos por tanto diferenciar tres niveles de análisis en el estudio de la competitividad de la empresa:

- Competitividad Nacional.

- Competitividad Sectorial.
- Competitividad Empresarial -en sentido estricto-.

La competitividad nacional, donde englobaríamos los factores de carácter macroeconómico, trata de explicar por qué una empresa es competitiva acudiendo a las ventajas comparativas que un país posee en relación a los otros, como costes salariales, precios, tipos de cambio, dotaciones de infraestructuras, etc.

Esta medición tradicional de la competitividad se asocia por tanto a la teoría de la ventaja comparativa, que establece que los costes y precios relativos son los principales factores determinantes de la capacidad de competir. Encuadramos aquí las teorías del comercio internacional, desarrolladas en un marco de competencia perfecta, en el que la conducta de la empresa es pasiva en tanto en cuanto no tiene capacidad para influir sobre su entorno.

1.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La operacionalización de las variables se describe en la Tabla 1, que se muestra a continuación.

Tabla 1. Operacionacionalización de la variable

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE 1 **Gestión Logística**	Gestión logística de abastecimiento óptimo.	- El proceso de surtimiento de materiales a las estaciones de trabajo es calculado, medido y mejorado constantemente. - El surtimiento de materiales a las estaciones de trabajo está estandarizado en cuanto a tiempo, secuencia y cantidad. - La programación del picking es determinada por las órdenes enviadas por el cliente. (Picking es juntar varios pedidos). - Los métodos de trabajo están especificados en todos los niveles de la organización. - Las estaciones de trabajo son totalmente flexibles a los cambios solicitados por el cliente. - Se cumplen los requerimientos de calidad que los clientes exigen en los productos.
	Gestión logística de costos de los procesos.	- El análisis del comportamiento histórico de las ventas es parte esencial y regular del proceso de estimación de la demanda. - Se realizan las estimaciones o pronósticos de la demanda a través de métodos cuantitativos. - Se mide o monitorea el tiempo desde que la orden de compra ha sido entregada al proveedor hasta que el producto es recibido en el Almacén. - Al colocar órdenes de compra al proveedor se considera el costo de ordenar (papeleo, administración y procesamiento de la orden, transporte, recibo e inspección de la mercancía, contabilidad, etc.) y el costo de mantener inventario (costo de oportunidad, riesgo de obsolescencia, daños, seguro, espacio y manejo, entre otros).
	Gestión logística información integrada.	- Se mide y controla la eficacia de los despachos efectuados por la empresa teniendo en cuenta pedidos completos a tiempo, con documentación perfecta y sin daños a la Mercancía. - La integración de las áreas y sus funciones dentro de la empresa y fuera de ella se facilita mediante la información en el sistema logístico. - Cuenta con la información interna en tiempo y forma que requiere el sistema logístico.

VARIABLE 2 **Competitividad**	Estrategias	- La amenaza de nuevos competidores. - El incremento del poder de negociación con los clientes y proveedores. - El acceso a nuevos mercados. - Satisfacer la demanda de los consumidores. - Captación de clientes y proveedores. - La utilidad sobre las ventas.
	Tecnologías	- Oferta de productos y servicios con valor agregado con tecnología en punta. - Diálogo permanente con los clientes sobre aspectos relativos a los productos o servicios. - La ventaja sobre los competidores. - El nivel de importación
	Capacitación	- Fomento a la capacitación de los Empleados. - La cartera de clientes. - El poder de negociación con clientes y proveedores.

Fuente: Matriz de consistencia

1.7. JUSTIFICACIÓN

En la parte como estrategia, la gestión de la logística viene dada por la necesidad de mejorar el servicio a un cliente, mejorando la fase de mercadeo y transporte al menor costo posible, algunas de las actividades que puede derivarse de la gerencia logística en una empresa son las siguientes: Aumento en líneas de producción, la eficiencia en producción, alcanzar niveles altos, la cadena de distribución debe mantener cada vez menos inventarios, desarrollo de sistemas de información, estas pequeñas mejoras en una organización traerán los siguientes beneficios, incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad de las empresas para acometer el reto de la globalización, optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional, coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio, ampliación de la visión Gerencial para convertir a la logística en un modelo, un marco, un mecanismo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. Gestión Logística

Kirby y Brosa (2011), el sector de la logística tiene una enorme relevancia en sí mismo, pero sobre todo genera un efecto de tracción del desarrollo del sector privado y del crecimiento en el resto de los actores económicos de un país o una región. Una logística eficiente y accesible a todos constituye un elemento clave para que las empresas de determinado país o región en general, y en particular sus pymes, puedan competir con éxito en este nuevo marco global. En América Latina y el Caribe, a pesar de las mejoras experimentadas a nivel logístico en los últimos años, persisten algunos problemas estructurales que suponen un freno a las exportaciones de las empresas de la región, afectando de manera particular a las pymes. En este ensayo se hace hincapié en cuáles son los principales desafíos que se deben afrontar en el campo de la logística y se proponen posibles intervenciones con vistas a abordarlos. Asimismo, a partir de la revisión de experiencias y casos exitosos en el ámbito regional, se analiza qué medidas se pueden tomar desde las propias pymes para mejorar su capacidad logística y con ello su potencial exportador.

Prada (2000), se puede entonces observar que la logística es una herramienta integradora de la organización en la cual se deben realizar estudios e investigaciones con el objetivo de realizar mejoras en dicho sistema y así poder lograr una mayor diferenciación ante los clientes gracias a la satisfacción de sus necesidades y a la información estratégica

sobre la calidad del producto y del servicio que se puede obtener de ellos.

Urday y Cebreros (2017). El presente trabajo de investigación con el título “La Gestión logística y su influencia en la competitividad en las PyMEs del sector construcción importadoras de maquinarias, herramientas y equipos en el distrito de Puente Piedra, lo cual se llevó a cabo con el objetivo general de Determinar la influencia de la gestión logística en la competitividad en las PyMEs del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra. La tesis contiene información de autores que han realizado trabajos de investigación similares tanto a nivel nacional e internacional, los cuales sirven como respaldo en el objetivo del estudio, así mismo se trabajará con la teoría de Gestión Logística y Competitividad. En la presente investigación se utilizó el enfoque cuantitativo, diseño no experimental – transversal. Así mismo se consiguió una población de 15 pymes del sector construcción e importadoras, por lo que se encuestó a una persona encargada en la toma de decisiones de cada empresa. La técnica utilizada para recolectar datos es la encuesta que se realizó a través de un cuestionario con respuestas cerradas, pero se realizó también entrevista a profundidad. Para la validez del instrumento se empleó el juicio de expertos y para la confiabilidad se utilizó el alfa de Cronbach. Al culminar con el presente trabajo de investigación se llegó a la conclusión que la Gestión Logística influye en la competitividad para PyMEs del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra.

2.1.2. Competitividad

Montoya y Castellanos (2015), en el presente documento, y de acuerdo con importantes indicadores mundiales, se exploran los principales factores que inciden en la competitividad de las Pyme en Colombia, y se analizan las dificultades que estas enfrentan, en especial aquellas de tipo macro y microeconómico, todo ello con el fin de contribuir al mejoramiento de su competitividad. Como pregunta de investigación se planteó si resultaba posible identificar los elementos actuales que afectan a las pequeñas y medianas empresas colombianas, identificando sus retos a futuro, para finalmente proponer la integración empresarial como alternativa de desarrollo.

Cano y Olivos (2015), en este artículo se presentó el diseño de La apertura de los mercados y la globalización de las cadenas de suministro demandan cambios estructurales en los que la logística juega un papel estratégico. Actualmente, los clientes evalúan la calidad del producto, el valor agregado del mismo y su disponibilidad en tiempo y forma, de ahí la necesidad de hacer eficientes los procesos. Diversos expertos han propuesto modelos de gestión logística para elevar la competitividad en el mercado; algunos de ellos son ambiciosos para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) debido a la estructura informal y carencia de conocimientos técnicos de las mismas; otros hacen referencia indirecta a los flujos de información interna, implicando una desintegración total del sistema por la débil interrelación entre áreas. La Pyme en México representa el 4.2% de las empresas, genera el 31.5% del empleo y aporta el 37% del Producto Interno Bruto; de ahí surge la importancia de fortalecer

su posición competitiva en el mercado. Esta investigación presenta el diseño de un modelo conceptual de gestión logística para Pyme que podría dar solución integral a través del control de las variables involucradas en los procesos logísticos; para verificar que las variables consideradas en cada dimensión identificada son las correctas se utilizó el análisis factorial.

Canales (2016). El objetivo de la investigación ha sido determinar la relación que existe entre la competitividad de las PYMES y exportación de camisetas de algodón a Estados Unidos durante el periodo 2008-2015. En tal sentido hemos utilizado un diseño no experimental, por tal razón se han analizado los datos utilizando el método estadístico que consiste en organizar la información a través de cuadros, presentarlos a través de gráficos de línea e interpretarlos. La conclusión más importante a que hemos obtenido de la investigación ha sido que existe relación positiva entre la productividad y la exportación de camisetas de algodón a Estados Unidos durante el periodo 2008-2015.

Vásquez (2016), en su investigación denominada: El Benchmarking y su Influencia en la Competitividad en la Empresa Inversiones Ferronor EIRL - Bambamarca 2016. Tuvo como objetivo general determinar si el benchmarking influye en la competitividad de la Empresa Inversiones Ferronor EIRL - Bambamarca 2016; este tipo de investigación fue cuantitativa, con diseño no experimental, transversal explicativa causal, porque solo se observarán las variables y no se manipularán, para mi investigación utilicé la técnica de la encuesta, teniendo en cuenta como instrumento el cuestionario, utilizando programa estadístico el SPSS. Por

ser la población pequeña se tomó el total de la población como muestra, la cual constará de 10 colaboradores de la empresa Inversiones Ferronor EIRL - Bambamarca 2016. El planteamiento de sus hipótesis hace mención a lo siguiente: Hi, El benchmarking influye significativamente de la competitividad en la empresa Inversiones Ferronor EIRL - Bambamarca 2016 y Ho: El benchmarking no influye significativamente de la competitividad en la empresa Inversiones Ferronor EIRL - Bambamarca 2016. Con esta investigación pretendo dar un beneficio a la empresa Inversiones Ferronor EIRL, donde los resultados que se obtuvieron, generarán un aprendizaje y harán una mejora en la competitividad de dicha empresa e influenciar en las demás empresas competidoras utilizando la herramienta del benchmarking.

Mozombite y Shupingahua (2017), las Pymes como eje de desarrollo mediante la adopción de las NIIF para las Pymes en el sector comercio en la ciudad de Pucallpa, no ha sido abordado en investigaciones, por lo que cobra relevancia la estandarización de las Normas Internacionales de Información para las Pymes a nivel mundial, es trascendental ya que estas representan el 98.5% que se traduce en un eje de desarrollo económico, teniendo como base su dinámica en la actividad empresarial de pequeñas y medianas empresas, obteniendo dificultades en el acceso al crédito, a la información y tecnología. El tipo de investigación fue descriptivo-correlacional. De una población de 4005 contribuyentes, 351 fueron seleccionados para ser parte de una encuesta de 12 preguntas sobre las Pymes como eje de desarrollo mediante la adopción de las NIIF para Pymes en el sector comercio de la ciudad de Pucallpa. Se creó una base

de datos obtenidos de la encuesta, estos fueron procesados a nivel descriptivo, además usados para la prueba de Chi-cuadrado mediante Excel. Los resultados indican que las Pymes como eje de desarrollo empresarial si contribuyen mediante la adopción de las NIIF para las Pymes en el sector comercio de la ciudad de Pucallpa. La mayoría de los encuestados están de acuerdo que las Pymes como eje de desarrollo tienen implicancias en la gestión empresarial (46.15%), mientras que un 3.13% de los encuestados no están de acuerdo con lo mencionado anteriormente y así como también el 5.70% no supieron responder al respecto.

Trigoso (2016), su tesis aborda el problema de la gestión competitiva que se realiza en las MYPES de la región de Ucayali. Para ello se plantea el desarrollo de un sistema informático Web como herramienta para apoyar a los procesos comerciales y sobre todo a la gestión competitiva de una MYPE. Para el desarrollo de este sistema se utilizó Racional Unified Process (RUP), siguiendo las fases que lo estipulan: inicial, elaboración, construcción, transición y la extensión de aplicaciones Web usando la notación UML y Racional Rose 2003, la implementación se hizo siguiendo los principios de la arquitectura cliente/servidor, utilizando el lenguaje de programación PHP 5 como tecnología de programación Web y la base de datos MYSQL 5.0. Finalmente, los resultados de la presente investigación pueden demostrar que con la implementación de este sistema permitirá a las diferentes MYPES de la región de Ucayali mejorar su competitividad frente a un mundo globalizado y un mercado difícil donde la tecnología y la información asumen un papel de suma importancia.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. La Gestión Logística

2.2.1.1. Modelo de Gestión Logística

Según Poluha (2007), el modelo de Referencia de operaciones de la cadena de abastecimiento, SCOR (the Supply Chain Operations Reference Model), se creó a partir de la aparición de “El Consejo de la Cadena de abastecimiento” (SCC siglas en inglés), ya que se fundó con el objetivo de crear un modelo ideal de cadena de suministro, para lo cual se inventaron el modelo SCOR, y se definió como un modelo de proceso de referencia estándar para la cadena de suministro y que está 25 en continuo mejoramiento. El modelo SCOR es utilizado de tres maneras diferentes:

- Para evaluar y comparar el desempeño potencial de cadenas de suministro.
- Para analizar, si es necesario, optimizar la cadena de suministro integrada a través de socios dentro de la cadena logística.
- Para determinar lugares adecuados para la asignación de software y su funcionalidad dentro de la cadena de suministro.

Así mismo, Ballou (2004) afirma que los propósitos del diseño del modelo son proporcionar una estructura que vincule los alcances del negocio con las operaciones de la cadena de suministro y de esta manera, desarrollar un enfoque sistemático para identificar, evaluar y supervisar el desempeño de misma. El modelo logra sus objetivos al contar con una magnitud que incluye todos los elementos de la demanda, iniciando desde el pronóstico de la demanda de clientes y terminando con la facturación

final y pago. También incluye la descripción de la infraestructura de la compañía y establece un marco de referencia para la descripción de proceso con base a los cinco componentes de; planear, suministrar, hacer, entregar y devolver. De igual manera, la estructura organizacional del modelo SCOR se basa en cinco procesos básicos; planear, suministrar, hacer, entregar y devolver. Dichos pasos están en cada uno de los niveles de la cadena de suministro como se muestra en la siguiente figura. El modelo SCOR es una herramienta de comunicación que permite a los profesionales de cada área tener control óptimo de la cadena de abastecimiento.

2.2.1.2. El rol de la gestión logística en el servicio al cliente

De acuerdo a Monterroso (2000), el manejo adecuado de los flujos de bienes y servicios es de crítica importancia, no solamente para lograr una reducción en los costos asociados a los procesos de abastecimiento, producción y distribución, sino también para ofrecer una rápida respuesta a los requerimientos de los clientes. El flujo de bienes y servicios se refiere a los procesos tradicionales de abastecimiento, producción y distribución.

Sin embargo, el almacenamiento también es una de las actividades logísticas claves que pueden afectar el rendimiento de los procesos y la atención a los clientes: si no se cumplen las condiciones de seguridad y mantenimiento necesarias para resguardar el inventario, pueden producirse deterioros importantes en la calidad de las materias primas y los materiales, lo que conducirá a mayores costos por reprocesos o deshechos.

De la misma forma, Monterroso (2000) afirma que, en condiciones inadecuadas, el almacenamiento de los inventarios puede conducir a mayores costos por pérdida de material (roturas en el caso de elementos frágiles, mermas en el caso de sustancias líquidas o gaseosas, etc.). Ambas situaciones incidirán negativamente en el nivel de servicio al cliente. Asimismo, las tareas de almacenamiento y los traslados innecesarios de materias primas, materiales, productos en proceso y productos finales, son actividades que generan un gran porcentaje de los costos y, sin embargo, no agregan valor para el cliente. Es tarea de la logística eliminar todas aquellas actividades que comprometen costos sin agregar valor, con el fin de aumentar le eficiencia del sistema y ofrecer una rápida velocidad de respuesta a los requerimientos de los clientes (Monterroso, 2000). Para ofertar un servicio que cumpla con las expectativas de los clientes, es necesario diseñar un proceso logístico que ofrezca rápidas respuestas sin incurrir en altos costos.

2.2.1.3. El sistema logístico

Como se ha planteado anteriormente la logística es un proceso relacionado con la administración eficiente del flujo de bienes y servicios y que su operatoria afecta el desenvolvimiento de muchas áreas de la organización. Por dicha razón, se puede hablar de una Sistema Logístico que, mediante la sincronización de sus funciones permite lograr un flujo ágil para responder velozmente a una demanda cambiante y cada vez más exigente. De acuerdo a Carrasco (2000), el sistema logístico es el conjunto de actividades tanto internas como externas que tienen lugar entre el

aprovisionamiento de materias primas y la entrega de productos terminados a los clientes, las cuales tienen como objetivo la calidad de adecuación del producto para dar satisfacción a las necesidades y aspiraciones del cliente; el servicio al cliente, reuniendo aquellos aspectos de conveniencia para el mismo en su transacción con la empresa, y el costo para el cliente, integrado por el precio de adquisición, o disposición y costes asociados a la utilización del producto. Según Acevedo y Urquiaga (1997), el concepto actual de sistema logístico está definido como “la red de unidades autónomas y coordinadas que permiten garantizar la satisfacción de los clientes finales en el tiempo, calidad y costos demandados”. Según estos mismos autores, el sistema logístico está compuesto por tres tipos de procesos, material, financiero y monetario; y de dirección que debe funcionar como un solo proceso. El sistema logístico será tanto más flexible cuanto mayor sea el rango de variación de los objetos que pueda afrontar con éxito; cuanto menor sea el coste asociado al cambio de funcionamiento; y cuanto menor sea el plazo requerido para funcionar en las nuevas condiciones. (Carrasco, 2000)

Actividades logísticas para Ballou (2004), las actividades logísticas que conforman el sistema logístico se dividen en actividades clave y actividades de apoyo. Entre las actividades clave están: el servicio al cliente, el transporte, el manejo de inventarios y los flujos de información y procesamiento de pedidos. En las actividades de apoyo se encuentran: almacenamiento, manejo de materiales, compras, embalaje y protección, cooperación con producción y operaciones, además del mantenimiento de la información. Mientras, Lambert (1998) y Stock y Lambert (2000),

concluyen que las principales actividades logísticas son las descritas a continuación. Actividades logísticas internas:

- Pronósticos de la demanda: Para saber cuánto debo ordenar a los proveedores a través de mis compras.
- Administración de inventarios: Es importante para determinar el nivel de inventario para alcanzar altos niveles de servicio.
- Manipulación de materiales: Ocurre tanto para las materias primas, como para los productos en proceso y los productos terminados.
- Procesamiento de órdenes: La velocidad de reacción que tiene el sistema ante los pedidos de los clientes.
- Empacado: La logística debe proveer protección durante el transporte.
- Selección de planta y bodegas: La ubicación de las plantas y/o bodegas puede mejorar los niveles de servicio al cliente.
- Aseguramiento del abastecimiento: La compra de materia prima y servicios desde fuera de la organización para asegurar la efectividad de los procesos de manufactura y logísticos.
- Logística en reversa: El manejo de devolución de bienes, bien sea como recuperar o desechar desperdicios.
- Almacenamiento y bodegajes: Administración del espacio para mantener inventarios. Actividades logísticas externas:
- Servicio al cliente: Esta actividad es el resultado final, la salida del proceso.
- Comunicación logística: Es la clave del eficiente funcionamiento de cualquier sistema logístico.

- Partes y servicio de soporte: La responsabilidad de la logística no sólo termina en el momento en que llega le producto al cliente, sino que parte de la actividad de marketing de la empresa es prestar el servicio postventa.
- Tráfico y transporte: un gran componente de la logística es el movimiento de bienes desde punto de origen hasta punto destino y tal vez su regreson.

2.2.1.4. Factores que determinan el desempeño logístico

Según, Guasch (2011), los factores que determinan el desempeño logístico están relacionados con los aspectos relacionados a continuación: Transporte terrestre de carga y distribución. Las vías terrestres juegan un papel crucial dentro de la cadena de abastecimiento para entrega de insumos o comercialización de un producto, por tanto, la calidad del estado de estas puede convertirse en oportunidad o amenaza para la distribución y traslado de mercancías. Puertos y Transporte Marítimo. La capacidad del transporte marítimo y ferroviario es muy inferior en América Latina en comparación con otras regiones del mundo, lo que se considera preocupante teniendo en cuenta que más del 80% de la mercancía mundial se transporta por el mar. A esto se le adiciona diferentes problemas de gestión inadecuados como los tiempos de espera para movilización e inspecciones, problemas de organización y otros. Por tanto, es necesario expandir la capacidad de los puertos y mejorar su eficiencia. Aeropuertos y Transporte Aéreo. Considerado por Barbero (2010) como uno de los medios de transporte más rápidos y confiables, con tiempos de inspección

y paso por fronteras mucho más eficientes, ha tenido un crecimiento considerable en América Latina, concentrándose en productos de características especiales como perecederas, frutas y flores. Costos administrativos, de inventario y almacenamiento. Según Hummels (2001) citado por Ruiz y Calatayud (2012), las demoras en el flujo de productos o materiales dan lugar a depreciación de la mercancía, incrementos de los costos de almacenamiento, de inventario y financieros, mayor probabilidad de daños y/o pérdida o robo de mercancías. De esta manera es como el desempeño aduanero y los procedimientos de embarque y transporte pueden afectar negativamente los indicadores de desempeño logístico sobre todo en América Latina en donde hay más aspectos por mejorar.

2.2.2. La Competitividad

2.2.2.1. Cómo medir la competitividad

El IICA sugiere un marco metodológico de la competitividad, que ofrece un cuadro de referencia analítico para servir de apoyo al proceso de toma de decisiones de los agentes públicos y privados. El cuadro organiza los factores que afectan a la competitividad dentro de tres grupos, según quien los controle: la empresa, el gobierno o aquellos difícilmente controlables. “El modo como un producto o un insumo determinado o las condiciones de la demanda se relacionan con la estrategia de las empresas, la tasa de interés y la tasa de cambio, por ejemplo, es una cuestión de análisis. Las categorías analíticas que explican estas relaciones proveen las teorías económicas, sociológicas y políticas. Esto permite evaluar la competitividad”.

Por otro lado, la FAO estima que el desempeño competitivo de una empresa, industria o nación se ve condicionado por la conjugación de diversos factores: internos a la empresa, sectoriales, sistémicos y de desarrollo microeconómico.

Factores internos a la empresa: Son los que aparecen bajo su ámbito de decisión y por medio de los cuales la empresa procura distinguirse de sus competidores. Entre ellos destacan: capacidad tecnológica y productiva, calidad de los recursos humanos, conocimiento del mercado y la capacidad de adecuarse a sus especificidades, relaciones privilegiadas con los clientes y con los abastecedores de insumos, materias primas y bienes de capital.

Factores sectoriales: Si bien no son totalmente manejados por la empresa, están parcialmente en su área de influencia. Involucran el contexto decisional de las empresas y los productores, el cual es fundamental para la definición de las estrategias competitivas. Entre ellos destacan:

- Mercados de alimentos y exigencias tecnológicas y organizacionales.
- Fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales.
- La cooperación vertical para optimizar capacidades tecnológicas y organizacionales.
- La promoción de la competencia.

Factores sistémicos: Constituyen elementos externos a la empresa productiva; afectan el entorno donde se desarrolla y pueden tener

importancia variable en la definición del ambiente competitivo y en las posibilidades para construir estrategias de competitividad por parte de las empresas. Entre ellos destacan:

- Acceso al financiamiento.
- La infraestructura tecnológica e institucional.
- Los factores de desarrollo microeconómico.

A partir de los cambios tecnológicos emergentes surge un nuevo formato organizacional, que compatibiliza grandes escalas de producción con el potencial de diversificación y sofisticación de productos. Este formato conlleva la descentralización de las decisiones y una creciente participación de la fuerza laboral en las decisiones y ganancias de la empresa, al tiempo que permite las relaciones en y entre las empresas. Algunos de estos factores son:

- La capacitación y gestión tecnológica de las empresas.
- Los nuevos esquemas organizacionales.
- Estrategias de ventas y de relaciones con abastecedores.
- Recursos humanos.

2.2.2.2. Relación que existe entre modelo de gestión logística y competitividad

García (1995). En la actualidad las empresas participan de mercados globalizados, afrontando condiciones de competencia que se ven afectadas por los cambios en el mercado y los requisitos para mantenerse en el mismo. Debido a esto, obtener y conservar ventajas competitivas se vuelve indispensable para la organización, y es

fundamental para lograr el éxito de la gestión de la cadena de abastecimiento, integrar las funciones de la empresa y los participantes de la cadena de tal forma que se organicen los procesos para alcanzar los objetivos estratégicos generales. Por esto, la competencia se plantea hoy desde las cadenas de abastecimiento y no desde las empresas. Este entorno empresarial ha traído grandes cambios a la estructura corporativa y a la cultura de la gestión organizacional. El empresario hoy está mayormente interesado en conceptos como cadena de abastecimiento, logística, gestión de las relaciones con proveedores y clientes, ventaja competitiva y en la implementación de estos conceptos en la planeación y desarrollo de su estrategia.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Logística:** Es la ciencia que comprende todas las actividades y procesos necesarios para administrar, sincronizar la mercancía, de igual modo lidera los procesos de abastecer de manera eficiente, eficaz y oportuna los mercados, su trabajo es supervisar todo lo que conlleve el transporte de un producto o servicio, el control de las vías, y los tiempos de movimiento dentro de un proceso.

- **Cadena de Suministro:** Esta va entrelazada con la logística, ya que una depende de la otra, para el movimiento y desarrollo de un producto o servicio. Esta nos da el producto en su etapa de resultado, para ser distribuido a un consumidor o empresa. También se encarga de distribuir a los proveedores los productos para ser

comercializados, para realizar el proceso de materia prima donde pueden entregar resultados intermedios o terminados.

- **Clientes Actuales:** Son aquellas (personas, empresas u organizaciones) que le hacen compras a la empresa de forma periódica o que lo hicieron en una fecha reciente. Este tipo de clientes es el que genera el volumen de ventas actual, por tanto, es la fuente de los ingresos que percibe la empresa en la actualidad y es la que le permite tener una determinada participación en el mercado.

- **Clientes Potenciales:** Son aquellas (personas, empresas u organizaciones) que no le realizan compras a la empresa en la actualidad; pero que son visualizados como posibles clientes en el futuro porque tienen la disposición necesaria, el poder de comprar y la autoridad para comprar. Este tipo de clientes es el que podría dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro (a corto, mediano o largo plazo) y por tanto, se los puede considerar como la fuente de ingresos futuros.

- **Almacenaje:** Se refiere a la administración del espacio físico para el mantenimiento de las existencias, se refiere al diseño y gestión operativa de los almacenes, de las diferentes herramientas y tecnologías que deben utilizarse para optimizar la operación.

- **Aprovisionamiento:** Considerada esta función como una prolongación de la función de compras, siendo esta la responsable

de la selección de proveedores y las relaciones con los mismos, lo que repercuta de forma importante sobre la función de aprovisionamiento, la cual es responsable de los flujos de entrada de mercancías.

- **Análisis logístico:** Uso del método analítico y cuantitativo para comprender, predecir y perfeccionar los procesos logísticos; se responsabiliza de compilar datos, analizar resultados, identificar problemas y producir recomendaciones de soporte al gerenciamiento logístico.

- **Canal de distribución:** Conducto a través del cual se desplazan los productos desde su punto de producción hasta los consumidores. Son grupos de individuos y organizaciones que dirigen el flujo de productos a los consumidores.

- **Costos de almacenamiento:** Los costos de almacenamiento, de mantenimiento o de posesión del stock, incluyen todos los costos directamente relacionados con la titularidad de los inventarios como: costos financieros de las existencias, gastos del almacén, seguros, deterioros, perdidas y degeneración de la mercancía.

- **Distribución:** La distribución es el instrumento de marketing que relaciona la producción con el consumo. Su misión es poner el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento que lo necesite y en el lugar donde

desea adquirirlo.

- **Inventario:** La acumulación de cualquier producto o artículo usado en la organización.

- **Logística:** Es la ciencia que comprende todas las actividades y procesos necesarios para administrar, sincronizar la mercancía, de igual modo lidera los procesos de abastecer de manera eficiente, eficaz y oportuna los mercados, su trabajo es supervisar todo lo que conlleve el transporte de un producto o servicio, el control de las vías, y los tiempos de movimiento dentro de un proceso.

- **Logística de abastecimiento:** Agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento, y administración de inventarios, e incluye actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de los proveedores.

- **Logística de distribución:** Comprende las actividades de expedición y distribución de los productos terminados a los distintos mercados, constituyendo un nexo entre las funciones de producción y de comercialización.

- **Logística de planta:** Abarca las actividades de mantenimiento y los servicios de planta (suministros de agua, luz, combustibles, etc.) como así también la seguridad industrial y el cuidado del medio ambiente.

- **Logística de producción:** Los subsistemas de abastecimiento y de servicios de planta pueden ser agrupados bajo la denominación logística de producción, ya que ambos se relacionan íntimamente con las tareas propias de fabricación de bienes y/o prestación de servicios.

- **Logística inversa:** El proceso de planificar, ejecutar y controlar de una manera efectiva y eficiente el flujo de materias primas, inventario en curso y producto terminado, así como la información relativa a estos, desde el punto de consumo hasta el punto de origen, con el propósito de reciclarlo, crear valor o destruirlo adecuadamente.

- **Proveedores:** Un proveedor es una persona o empresa que surte o abastece con existencias (artículos), a otras empresas, los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente, se compran para su venta. Estas existencias adquiridas están dirigidas directamente a la actividad o negocio principal de la empresa que compra esos elementos. Los proveedores son una cuenta de pasivo y se encuentra en la parte derecha del balance de situación.

- **Servicio al cliente:** Planifica y dirige las acciones del equipo de servicio al cliente a fin de satisfacer sus necesidades y sustentar las operaciones de la compañía. Desarrolla procedimientos, establece estándares y administra actividades de los envíos y la entrega a tiempo de los productos a los clientes. También se responsabiliza por la respuesta efectiva a los requerimientos, los problemas y las

necesidades especiales de los clientes. Trabaja mancomunadamente con las funciones de marketing y ventas, logística y transporte para lograr la reducción de los plazos del ciclo de pedidos y mejorar los índices de eficacia al mismo tiempo que se controlan los costos de la atención a clientes.

- **Sistema de inventario:** Conjunto de políticas y controles que supervisa los niveles de inventario y determina cuales son los niveles que deben mantenerse, cuando hay que reabastecer el inventario y de qué tamaño deben ser los pedidos.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. MÉTODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

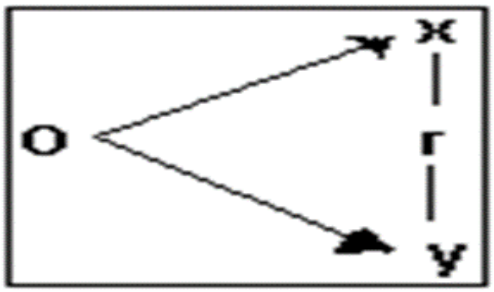
3.1.1. Método de Investigación

El tipo de investigación, según Barrientos (2005) es no experimental, porque se estudió una realidad determinada sin incidir en ella y de modo exploratorio, y los resultados permitieron representarla tal cual es.

Según Sánchez y Reyes (1996) el tipo de estudio es descriptivo correlacional, ya que se orienta a determinar la relación que existe entre dos variables. Es descriptivo porque las variables no han sido modificadas y se estudiaron tal como se presentaron. Es correlacional porque describimos la relación existente entre las variables.

3.1.2. Diseño y Esquema de la Investigación

Es Correlacional porque se orientó a determinar el grado de relación que existió entre las dos variables sin ser manipuladas (Hernández y Baptista, 1998). El esquema del diseño es el siguiente:



Dónde:

O = Información del tipo de relación de la V1 y V2.

X = Variable 1: Gestión logística (Variable 1).

r = Tipo de relación que existe entre la V1 y V2.

Y = Variable 2: Competitividad.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

Estuvo representada por 60 empresas distribuidoras de materiales de construcción. A su vez, de las 60 pymes, solo 10 realizaban actividad de importación de maquinarias, equipos y herramientas para el sector construcción en el distrito de Callería en el año 2018. .

3.2.2. Muestra

La muestra fue poblacional por decisión de los investigadores, siendo equivalente a la población ya que se tomaron como muestra las 60 pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas en el distrito de Callería, correspondiente al año 2018.

Tabla 2. Distribución de la muestra (Pymes)

N°	Empresas	Unidad	Cantidad de Ejecutivo a encuestar
1	JUNGLES KING EIRL	GERENCIA	1
2	COMERCIALIZADORA NICOLÁS	GERENCIA	1
3	FERRETERÍA SANTA MARIA	GERENCIA	1
4	INVERSIONES ROJAS & MONTALVO	GERENCIA	1
5	ARAUJO ROJAS PEDRO	GERENCIA	1
6	DISTRIBUIDORA Y RESPRESENTACIONES SH EIRL	GERENCIA	1

7	NEIRA ESPINOZA BLINER ELI	GERENCIA	1
8	NEGOCIOS & CONSTRUCCIONES CANDY E.I	GERENCIA	1
9	INVERSIONES GONZALES E.I.R.L.	GERENCIA	1
10	TRANS AMAZÓNICA E.I.R.L.	GERENCIA	1
11	MAYOLICAS Y SANITARIOS VARGAS S.A.	GERENCIA	1
12	CORPORACIÓN ACEROS PUCALLPA E.I.R.L.	GERENCIA	1
13	CORPORACIONES PILLACA E.I.R.L.	GERENCIA	1
14	CORPORACIÓN FERRETERÍA CHAPARIN E.I.R.L.	GERENCIA	1
15	VILLAVICENCIO ARTOLA WALTER DIOMIDES	GERENCIA	1
16	INVERSIONES Y AFINES CUSTODIO	GERENCIA	1
17	INSELVA S.A.C.	GERENCIA	1
18	DISTRIBUIDORA EL AGRICULTOR S.A.C.	GERENCIA	1
19	CARHUAMACA VENTURA ALCIDES	GERENCIA	1
20	DISTRIBUIDORA ACERO FLOVICSA SELVA S.A.C.	GERENCIA	1
21	SELVA SUPPORT S.A.C.	GERENCIA	1
22	IMPORTACIONES J&M	GERENCIA	1
23	IMPORTACIONES DRAGON E.I.R.L.	GERENCIA	1
24	VOBRONEX EIRL	GERENCIA	1
25	GRUPO URANIO SAC.	GERENCIA	1
26	LA CASA DEL CONSTRUCTOR SRL	GERENCIA	1
27	MADERERA TORONTO CANADA	GERENCIA	1
28	GAFISE E.I.R.L.	GERENCIA	1
29	CORPECH SAC	GERENCIA	1
30	A & A IMEX SCRL	GERENCIA	1
31	GRUPO TRAZA	GERENCIA	1
32	INVERSIONES PADRE ABAD M&M EIRL	GERENCIA	1
33	TUKASA SELVA SAC	GERENCIA	1
34	CODIAS SRLTDA	GERENCIA	1
35	GALPESA	GERENCIA	1
36	ACEROS COMERICIAL DEL ORIENTE SAC	GERENCIA	1

37	UCAYALI IMPORT EXPORT SA	GERENCIA	1
38	IMPORTACIONES DE MAQUINARIAS Y REPUESTOS UCAYALI SAC	GERENCIA	1
39	FERRETERIA Y LUBRICANTES EIRL	REP. LEGAL	1
40	FERRETERIA Y MATIZADOS UCAYALI E.I.R.L.	REP. LEGAL	1
41	FERRETERIA UCAYALI SRLTDA	REP. LEGAL	1
42	IMPORTACIONES GAMBOA S.A.	REP. LEGAL	1
43	GAMBOA IMPORT Y EXPORT S.A.		
44	PERNOS MOSQUERA FERRETERIA INDUSTRIAL	REP. LEGAL	1
45	INVERSIONES Y NEGOCIOS UCAYALI EIRL	REP. LEGAL	1
46	SOLUCIONES INTEGRALES UCAYALI S.A.C.	REP. LEGAL	1
47	REPRESENTACIONES LEON SAAVEDRA S.A.C.	REP. LEGAL	1
48	INVERSIONES IMPORTACIONES SANTA SOFIA E.I.R.L.	REP. LEGAL	1
49	REPRESENTACIONES JOAO S.C.R.LDTA	REP. LEGAL	1
50	DISTRIBUIDORA FERRETERA PUCALLPA	REP. LEGAL	1
51	PROVEEDORES INDUSTRIALES E I R LDTA	REP. LEGAL	1
52	COMERCIAL FERRETERA EL PEREGRINO EIRL	REP. LEGAL	1
53	REPUESTERA Y SERVICIOS EIRLTDA	REP. LEGAL	1
54	FERRETERIA SALDAÑA EIRL	REP. LEGAL	1
55	FERRETERIA PATTY	REP. LEGAL	1
56	FERRETERIA SANTA MARIA	REP. LEGAL	1
57	FERRETERIA SAN PEDRO EIRL	REP. LEGAL	1
58	FERRETERIA HASKIN	REP. LEGAL	1
59	CENTRO COMERCIAL VALENCIA SRL	REP. LEGAL	1
60	FERRETERIA YANCAN	REP. LEGAL	1

Puente: Elaboración propia.

3.3. PROCEDIMIENTOS DE LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Se aplicaron los instrumentos para obtener la información pertinente de las variables de estudio. Los datos recabados fueron la base del análisis. El detalle del proceso de recolección de datos se presenta a continuación:

- Se tuvo claro las variables a medir, los objetivos y las hipótesis propuestos en la investigación.
- Se contó con la información de la población y muestra.
- Se elaboró los tipos de instrumentos para luego validarlos.
- Se aplicó los instrumentos a la población muestral.
- Obtenido los datos, se procedió a procesar la información, para luego analizarla y generar resultados, conclusiones y discusiones de los resultados obtenidos, y se relacionó con lo planteado en el marco teórico.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica empleada en esta investigación fue la encuesta, teniendo como instrumento el cuestionario, se elaboró un cuestionario para cada variable, y se aplicaron preguntas que midieron aspectos relevantes de las variables estudiadas: Gestión logística y Competitividad.

3.5. PROCESAMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se aplicó los instrumentos para obtener la información pertinente de las variables de estudio. Los datos recabados fueron la base del análisis, las cuales fueron procesadas a través del programa Excel, y el análisis de

los datos se realizó mediante la prueba estadística de coeficiente de correlación de la prueba de Rho de Spearman, en el sistema (SPSSv24).

3.6. TRATAMIENTO DE LOS DATOS

Para interpretar los resultados, se utilizó la prueba Escala de Likert, según Yusset, Echeverri, Lizarazo, Quevedo, Sanabria, citado por (Barrios, 2014), siendo uno de los más utilizados para la realización de investigaciones de este tipo. Y, para establecer la relación entre variables, se utilizó la escala y el coeficiente de correlación de Pearson, de acuerdo a Estadística conceptos, publicado por Angulo (2011), es un índice que mide la relación lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

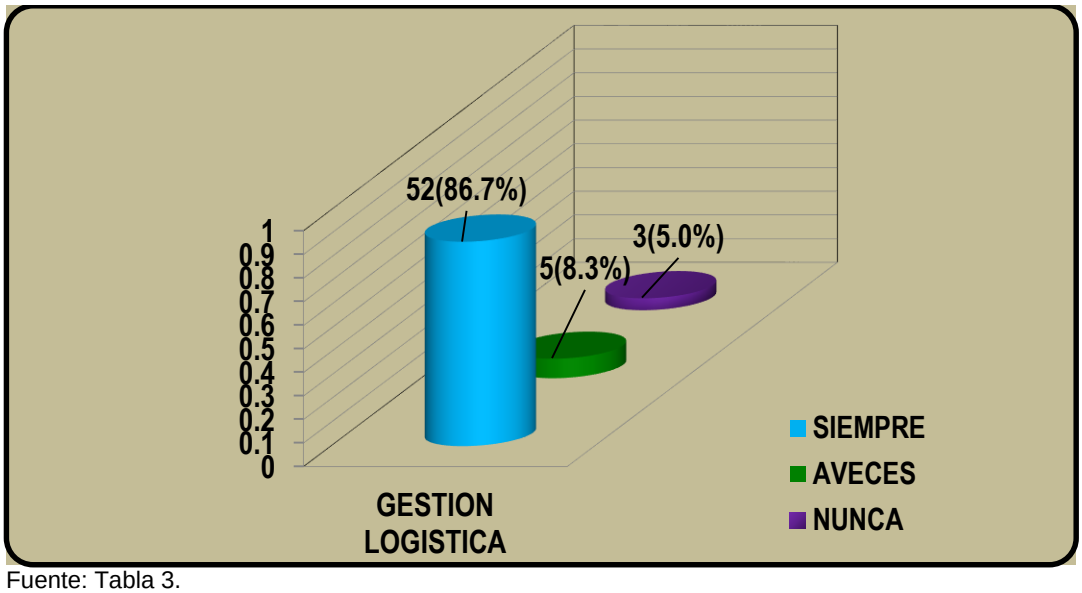
En esta parte del estudio mostramos los resultados cuantificados, análisis e interpretación de la información obtenida. En ese sentido la información obtenida se organizó en tablas y figuras estadísticas por medio del software estadístico SPSS 24.0, todo ello para visualizar y comprender mejor los resultados obtenidos, del mismo modo se hizo la prueba de hipótesis aplicando coeficiente de correlación de Pearson o el coeficiente Rho de Spearman, conforme sea la distribución de los datos. Para la toma de decisión de esta investigación con el mismo software antes nombrado; los mismos que indicaron con mayor exactitud la investigación titulada **"**LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN IMPORTADORAS DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018**".**

4.1.1. Descripción y análisis de resultados para los objetivos

Tabla 3. Resultados de la Variable 1 Gestión Logística

Gestión Logística	Recuento	%
Siempre	52	86,7%
A veces	5	8,3%
Nunca	3	5,0%
Total	60	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado el 03/05/201



Fuente: Tabla 3.

Figura 1. Resultados de la Variable 1 Gestión Logística

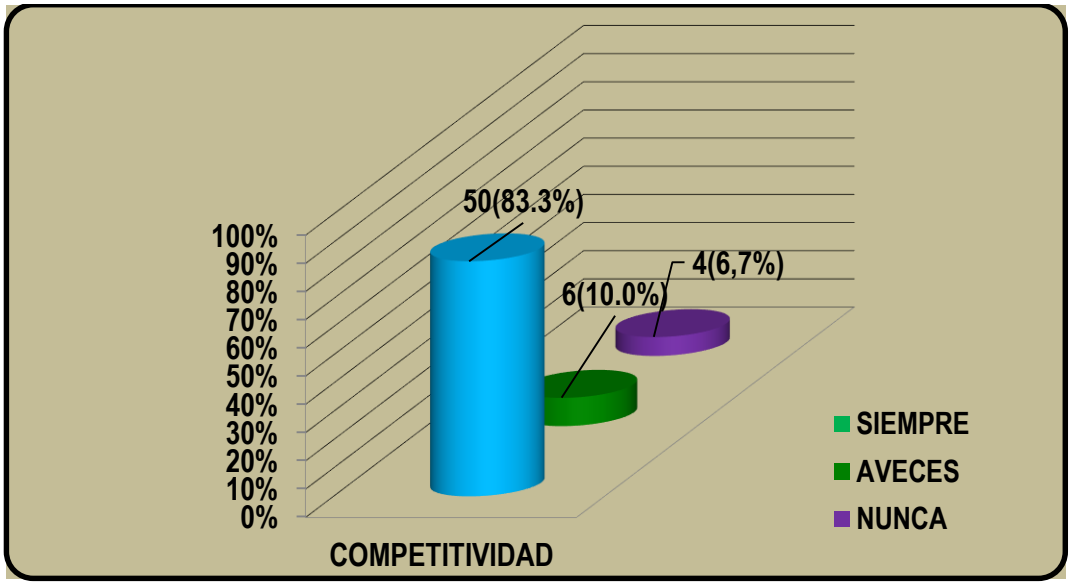
Interpretación:

La tabla y su figura indican que, el total de la muestra (60), en cuanto a la variable Gestión Logística, la apreciación de la misma, se confirma que: el 86.7% ejecutan una Gestión Logística favorable, el 8.3% ejecutan una Gestión Logística regularmente y el 5.0% ejecutan una Gestión Logística desfavorable, en las PYMES del Sector Construcción de Callería.

Tabla 4. Resultados de la Variable 2 Competitividad

Competitividad	Recuento	%
Siempre	50	83,3%
A veces	6	10,0%
Nunca	4	6,7%
Total	60	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado el 03/05/2019.



Fuente: Tabla 4.

Figura 2. Resultados de la Variable 2 Competitividad

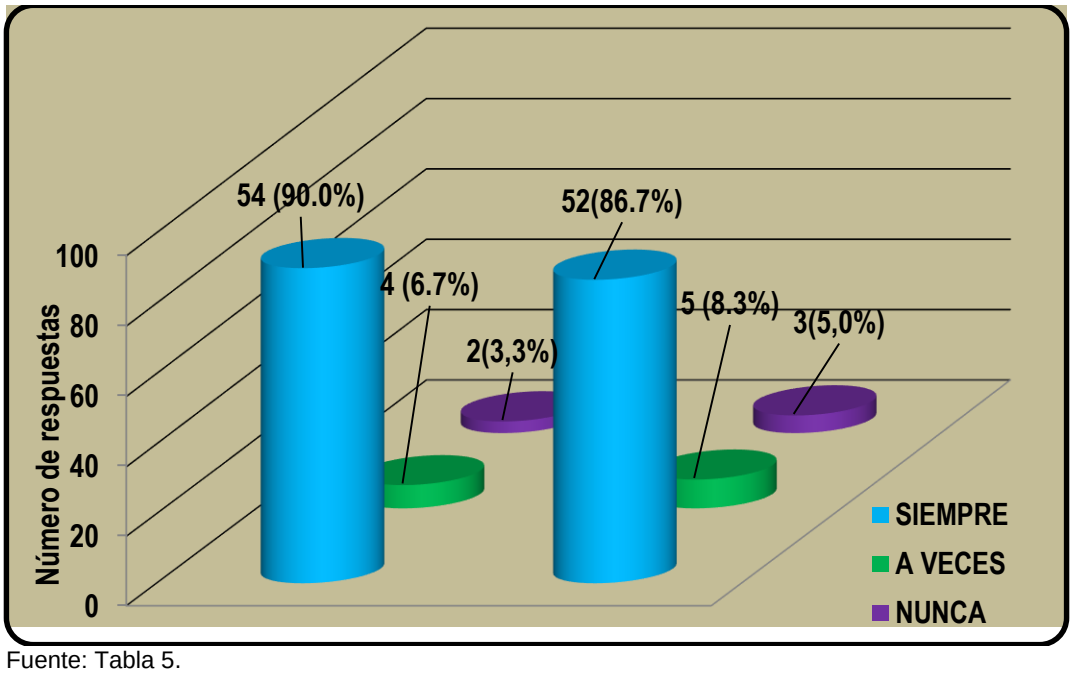
Interpretación:

La tabla y su figura indican que, el total de la muestra (60), en cuanto a la variable Competitividad y la percepción de la misma, se confirma que: el 83.3% ejecutan una Competitividad favorable, el 10.0% la ejecuta regularmente y el 6.7% realizan una Competitividad desfavorable, en la sede de estudio, en las PYMES del Sector Construcción de Callería.

Tabla 5. Resultados de la Dimensión Abastecimiento y Competitividad

Abastecimiento	Recuento	%
Siempre	54	90,0%
A veces	4	6,7%
Nunca	2	3,3%
Total	60	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado el 03/05/2019.



Fuente: Tabla 5.

Figura 3. Resultados de la Dimensión Abastecimiento y Competitividad

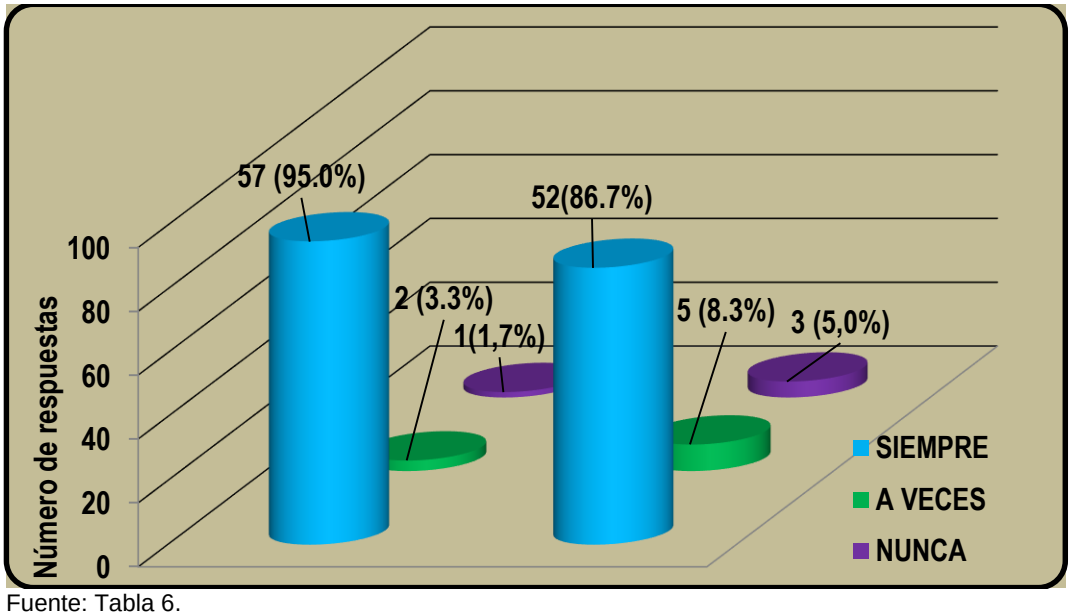
Interpretación:

La tabla y su figura indican que, el total de la muestra (60), en cuanto a la relación entre la dimensión Abastecimiento y competitividad, se afirma que: el 90.0% tienen Abastecimiento, el 6.7% tienen regularmente Abastecimiento y el 3.3% no tiene Abastecimiento, en la sede de estudio, en las PYMES del Sector Construcción de Callería.

Tabla 6. Resultados de la Dimensión Costos de procesos y Gestión Logística

Costos de procesos	Recuento	%
Siempre	57	95,0%
A veces	2	3,3%
Nunca	1	1,7%
Total	60	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado el 03/05/2019.



Fuente: Tabla 6.

Figura 4. Resultados de la Dimensión Costos de Procesos y Competitividad

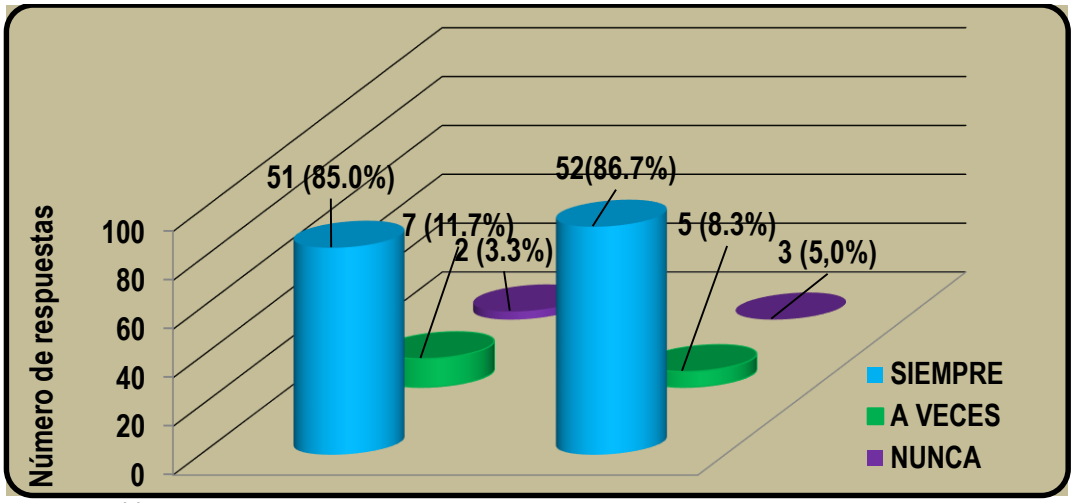
Interpretación:

La tabla y su figura indican que, el total de la muestra (60), en cuanto a la relación entre la dimensión Costos de Procesos y la Gestión Logística, se confirma que el 95.0% tienen Costos de Procesos favorablemente, el 3.3% tienen regularmente Costos de Procesos y el 1.7% no poseen Costos de Procesos, en la sede de estudio, en la sede de estudio, en las PYMES del Sector Construcción de Callería.

Tabla 7. Resultados de la dimensión Información Integrada y Competitividad

Información Integrada	Recuento	%
Siempre	51	85,0%
A veces	7	11,7%
Nunca	2	3,3%
Total	60	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado el 03/05/2019.



Fuente: Tabla 7.

Figura 5. Resultados de la dimensión Información Integrada y Competitividad

Interpretación:

La tabla y su figura indican que, el total de la muestra (60), en cuanto a la relación entre la dimensión Información Integrada y la Gestión Logística, se confirma que el 85.0% poseen Información Integrada, el 11.7% poseen regularmente Información Integrada y el 3.3% no poseen Información Integrada, en la sede de estudio, en la sede de estudio de las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería.

4.1.2. Descripción y análisis de resultados para responder las hipótesis

La prueba de hipótesis para esta investigación corresponde a la prueba de Rho de Spearman de correlación entre dos variables cualitativas ordinales, también se trabajó con un nivel de significación de 0.05. Por otro lado, los cálculos y resultados para las diferentes pruebas de hipótesis se obtuvieron haciendo el uso del Software Estadístico SPSS 24.0, y se tomaron decisiones de aceptación o rechazo concerniente a la hipótesis nula o alterna, de acuerdo al valor "p" obtenido, es decir si:

Si el valor "p" es menor de 0.05, entonces se acepta la hipótesis alterna o de la investigación y se rechaza la hipótesis nula.

Si el valor "p" es mayor de 0.05, entonces se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alterna.

Tabla 8. Prueba de Hipótesis entre la variable 1 Gestión logística y Variable 2 Competitividad

Prueba de Hipótesis de correlación de Rho de Spearman			Variable 1 Gestión logística	Variable 2 Competitividad
Rho de Spearman	Variable 1 Gestión logística	Coeficiente de correlación	1,000	0,185
		Sig. (bilateral)	-	0,029
		N	60	60
	Variable 2 Competitividad	Coeficiente de correlación	0,185	1,000
		Sig. (bilateral)	0,029	-
		N	60	60

Fuente: Anexo 1 y 2.

Decisión estadística:

De la tabla 8, se observa el valor “p” asociado de 0.029 y es menor a 0.05, lo cual la prueba Rho de Spearman fue significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis general de investigación. Es decir, la relación del Gestión logística y la Competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Calería, 2018; es significativa.

Tabla 9. Prueba de Hipótesis entre la Dimensión Abastecimiento y Variable 2 Competitividad

Prueba de Hipótesis de correlación de Rho de Spearman			Dimensión Abasteci-miento	Variable 2 Competitividad
Rho de Spearman	Abasteci-miento	Coeficiente de correlación	1,000	0,459
		Sig. (bilateral)	-	0,011
		N	60	60
	Variable 2 Competi-tividad	Coeficiente de correlación	0,459	1,000
		Sig. (bilateral)	0,011	-
		N	60	60

Fuente: Anexo 1 y 2.

Decisión estadística:

De la tabla 9, se observa el valor “p” asociado de 0.011 y es menor a 0.05, lo cual la prueba Rho de Spearman fue significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis específica 1 de investigación. Es decir, la relación del abastecimiento y la competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Calería, 2018; es significativa.

Tabla 10. Prueba de Hipótesis entre la Dimensión Costos de los procesos y Variable 2 Competitividad

Prueba de Hipótesis de correlación de Rho de Spearman			Dimensión Costos de los procesos	Variable 2 Competi-tividad
Rho de Spearman	Dimensión costos de los procesos	Coeficiente de correlación	1,000	0,151
		Sig. (bilateral)	-	0,026
		N	60	60
	Variable 2 competitividad	Coeficiente de correlación	0,151	1,000
		Sig. (bilateral)	0,026	-
		N	60	60

Fuente: Anexo 1 y 2.

Decisión estadística:

De la tabla 10, se observa el valor “p” asociado de 0.026 y es menor a 0.05, lo cual la prueba Rho de Spearman fue significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis específica 2 de investigación. Es decir, la relación de costos de los procesos y la competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería, 2018; es significativa**.**

Tabla 11. Prueba de Hipótesis entre la Dimensión Información integrada y Variable 2 Competitividad

Prueba de Hipótesis de correlación de Rho de Spearman			Dimensión Información integrada	Variable 2 Competi-tividad
Rho de Spearman	Dimensión Información integrada	Coeficiente de correlación	1,000	0,034
		Sig. (bilateral)	-	0,020
		N	30	30
	Variable 2 Competiti-vidad	Coeficiente de correlación	0,034	1,000
		Sig. (bilateral)	0,020	-
		N	30	30

Fuente: Anexo 1 y 2.

Decisión estadística:

De la tabla 11, se observa el valor “p” asociado de 0.020 y es menor a 0.05, lo cual la prueba Rho de Spearman fue significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis específica 3 de investigación. Es decir, la relación de la información integrada y la competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del Distrito de Calería, 2018; es significativa.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

1. Si hay relación significativa entre las variables Gestión logística y la Competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería, debido a los resultados que se observa en el valor “p” asociado de 0.029 es menor a 0.05, lo cual la prueba Rho de Spearman si fue significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis general de investigación, se define que la Gestión logística si influye en la Competitividad en las Pymes.

2. La relación del abastecimiento con la competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería, si es significativa el valor “p” asociado de 0.011 y es menor a 0.05, lo cual la prueba Rho de Spearman si fue significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna 1 de investigación, abastecimiento si es preponderante para la competitividad.

3. La relación de costos de los procesos con la competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería si es significativa el valor “p” asociado de 0.026 y es menor a 0.05, lo cual la prueba Rho de Spearman si fue significativa, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna 2 de investigación, los costos de los procesos si son preponderantes para la competitividad.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a los gerentes de las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería realizar talleres de fortalecimiento en la Gestión logística para mejorar la competitividad en las Pymes.

2. Se sugiere a los gerentes de las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería seguir fomentando técnicas eficientes de almacenamiento para mejorar nivel de competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería.

3. Se sugiere a los gerentes de las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería seguir reduciendo los costos de los procesos y así mejorar nivel de competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acevedo, J.; Urquiaga, A. (1997). Rediseño de los sistemas logísticos para competir con éxito. Bogotá, Colombia: Fondo rotatorio Armada Nacional.

Bain, J. S. (1968). Industrial Organization, John Wiley, Nueva York.

Ballou, H. (2004). Logística: Administración de la Cadena de Suministro. Editorial Pearson Educación. Argentina. Pág. 125.

Ballou, R. H. (2004). Logística: administración de la cadena de suministro. 5a ed. México: Prentice Hall.

Banco Interamericano de Desarrollo (2011). La logística como factor de competitividad de las Pymes en las Américas. Disponible en: http://idbdocs.iadb.org/ wsdocs/get document.aspx?docnum=36610289.

Barrientos, G. P. (2005). Investigación Científica. Tarea cotidiana del docente. UGRAPH S.A.C. Lima-Perú.

Cano, P.; Olivos, F. (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México Logistics management model for small and medium sized enterprises in Mexico.

Carrasco, J. (2000). Evolución de los enfoques y conceptos de la logística. Su impacto en la dirección y la gestión de las organizaciones. Economía.

FAO. (1994). Antecedentes para evaluar la competitividad y complementariedad de productos frutihortícolas de los países del Cono Sur: el caso de Uruguay. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). ABC Impresores. Santiago, Chile.

Fernández, Z. (1993). La Organización Interna como Ventaja Competitiva para la Empresa. Papeles de Economía Española, N° 56.

García, R. (1995). Metodología para elaborar perfiles de competitividad del sector agroalimentario. Documento de trabajo. IICA (Proyecto multinacional. Apoyo al comercio y a la integración en el área andina). Caracas, Venezuela.

Gómez, H. (2001). Análisis competitivo de las pequeñas y medianas empresas panificadoras del Distrito Federal en su entorno Agroindustrial: Trigo-Harina-Panificación.

Guasch, J. (2011). La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe. BID. Recuperado de: http://www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/logistica.pdf

Hummels, D. (2001). Global Trade Analysis Project. Time as a trade barrier. Indiana, USA

Jaffé, W. (1993). Política tecnológica y competitividad agrícola en América Latina y el Caribe. IICA. Programa II. Generación y transferencia de tecnología. San José, Costa Rica.

Kirby, C.; Brosa, N. (2011). La logística como factor de competitividad de las Pymes en las Américas - Santo Domingo, Rep. Dominicana Octubre 5-7.

Lambert, D.; Stock, J.; Ellram, L. (1998). Fundamentals of logistics management. New York: McGraw Hill.

Mason, E. (1957. Economic Concentration and the Monopoly Problem, Harvard University Press, Cambridge, Massachussets. La moderna economía industrial se ha fundamentado en el análisis de las relaciones entre la estructura, la conducta y los resultados de las empresas.

Monterroso, E. (2000). El proceso logístico y la gestión de la cadena de abastecimiento.

Padilla, G. (2006). Instrumento de medición de la Competitividad.

Parada, G. O. (2000). Formulación de un modelo operacional para la gestión hotelera de aprovisionamiento. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente. Santiago de Cuba.

Porter, H. (2001). Ventaja Competitiva de las Naciones. Ed. Vergara, Buenos Aires. Obtenido de: publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5091/La sequence=1&isAllowed=y

Ramírez (2016). La competitividad Empresarial: un marco conceptual para su estudio.

Saavedra (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana.

Sánchez, H.; Reyes, C. (1996). *Metodología y Diseños en la Investigación Científica.* Lima: Ed. Los Jazmines.

Sherer, F. M. (1980). Industrial Market Structure and Economic Performance. 2 ed., Rand McNally, Chicago. p.267.

Stock, J.; Lambert, D. (2000): Strategic logistics Management. Mc Graw Hill. New York.

Vega, B. C. (2017). Uso de las TICS y su influencia con la enseñanza-aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del I y Facultad de Educación UNMSM-Lima. Lima, Perú.

Velásquez, A. (2003). Modelo de gestión de operaciones para Pymes innovadoras. Escuela de Administración de Negocios, enero-abril (47): 66-87.

ANEXOS

ANEXO 1

INSTRUMENTO PARA LA VARIABLE GESTIÓN LOGÍSTICA

Estimado amigo (a), la presente encuesta es un conjunto de preguntas relacionadas con la Gestión Logística en las Pymes del sector construcción importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería, es confidencial y anónima. Solo se realiza con fines investigativos, agradecemos su colaboración y honestidad en el desarrollo del cuestionario.

N°	ÍTEMS	Nunca	A Veces	Siempre
01	Crees que el proceso de surtimiento de materiales a las estaciones de trabajo es calculado, medido y mejorado constantemente.			
02	La programación del picking es determinada por las órdenes enviadas por el cliente. (Picking es juntar varios pedidos)			
03	Los métodos de trabajo están especificados en todos los niveles de la organización.			
04	Se cumplen los requerimientos de calidad que los clientes exigen en los productos.			
05	Las estaciones de trabajo son totalmente flexibles a los cambios solicitados por el cliente.			
06	El análisis del comportamiento histórico de las ventas es parte esencial y regular del proceso de estimación de la demanda.			
07	Se realizan las estimaciones o pronósticos de la demanda a través de métodos cuantitativos.			
08	Se mide o monitorea el tiempo desde que la orden de compra ha sido entregada al proveedor hasta que el producto es recibido en el Almacén.			
09	Al colocar órdenes de compra al proveedor se considera el costo de ordenar y el costo de mantener inventario.			
10	Consideras que las entregas de las mercaderías aplican la técnica del just a time.			

11	Se mide y controla la eficacia de los despachos efectuados por la empresa teniendo en cuenta pedidos completos a tiempo, con documentación perfecta y sin daños a la Mercancía.			
12	La integración de las áreas y sus funciones dentro de la empresa y fuera de ella se facilita mediante la información en el sistema logístico.			
13	Cuenta con la información interna en tiempo y forma que requiere el sistema logístico.			

Gracias por tu colaboración.

ANEXO 2

INSTRUMENTO PARA LA VARIABLE COMPETITIVIDAD

Estimado amigo (a), la presente encuesta es un conjunto de preguntas relacionadas con la Competitividad en las Pymes del sector construcción importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería, es confidencial y anónima. Solo se realiza con fines investigativos, agradecemos su colaboración y honestidad en el desarrollo del cuestionario.

N°	ITEMS	Nunca	A Veces	Siempre
01	Considera usted como amenaza a los nuevos competidores.			
02	Cree usted que el incremento del poder de negociación con los clientes y proveedores es fundamental para desarrollar mejor la competencia.			
03	El acceso a nuevos mercados es necesario para el desarrollo empresarial.			
04	Cree usted que la satisfacción de la demanda de los consumidores es importante para el desarrollo de su empresa.			
05	Diga usted si la utilidad sobre las ventas es determinante para medir la competitividad de su empresa.			
06	Diga usted si la oferta de productos y servicios con valor agregado con tecnología en punta aporta para el desarrollo de su empresa.			
07	Cree usted que el diálogo permanente con los clientes sobre aspectos relativos a los productos o servicios mejora el desempeño de la empresa.			
08	Cree usted que el uso de las tecnologías es la ventaja sobre los competidores.			
09	Diga usted si la tecnología mejora el nivel de importación.			
10	Cree usted que el fomegnto a la capacitación en temas de tecnología para los empleados mejora la competitividad.			

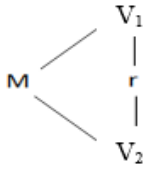
11	Diga usted si el buen manejo de cartera de clientes ayuda a mejorar la competitividad.			
12	Según usted cree que el poder de negociación con clientes y proveedores aporta a la competitividad de la empresa.			
13	Diga usted si con la capacitación en temas de competitividad mejora al desarrollo de la empresa.			

Gracias por tu colaboración.

ANEXO 3

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: "La Gestión Logística y su Influencia en la Competitividad en las Pymes del sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del distrito de Callería, 2018".

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema General ¿Qué relación existe entre la gestión logística y la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018? **Problemas Específicos** ¿Qué relación existe entre el abastecimiento óptimo en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018?	**Objetivo General** Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018. **Objetivos Específicos** Establecer la relación que existe entre el abastecimiento óptimo de la gestión logística con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y	**Hipótesis General** La gestión logística tiene relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018. **Hipótesis Específicas** El abastecimiento óptimo de la gestión logística tiene relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de	**Variable 1** Gestión Logística **Dimensiones:** - Gestión logística de abastecimiento óptimo. - Gestión logística de costos de los procesos. - Gestión logística información integrada.	**Diseño** No experimental, de tipo descriptivo correlacional. **Esquema**  **Donde:** M = Muestra V_1 = Medición de la variable Gestión logística (Variable 1)

¿Qué relación existe entre los costos de los procesos en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018? ¿Qué relación existe entre la información integrada de las organizaciones en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018?	herramientas del distrito de Callería, 2018. Demostrar la relación que existe entre los costos de los procesos en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018. Indicar la relación que existe entre la información integrada de las organizaciones en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.	maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018. El costo de los procesos de la gestión logística tiene relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018. La información integrada de las organizaciones de la gestión logística tiene relación positiva con la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería, 2018.	**Variable 2** Competitividad en las pymes **Dimensiones:** - Estrategias. - Tecnologías - Capacitación.	V_2 = Medición de la variable Competitividad (Variable 2) r = Correlación entre V_1 y V_2. **Población Muestral** 60 empresas distribuidoras de materiales de construcción. A su vez de las 60 pymes solo 10 realizan actividad de importación de maquinarias, equipos y herramientas para el sector construcción en el distrito de Callería correspondiente al año 2018. **Técnica** Encuesta **Instrumentos** Cuestionario