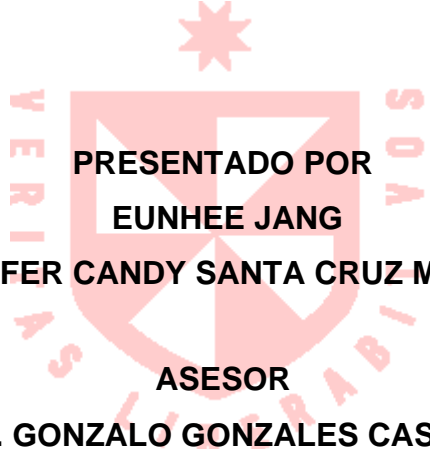


FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

**GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN EN LA  
COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA AUTOPARTES  
DIESEL ÁLVAREZ EN EL DISTRITO DE LA VICTORIA,  
LIMA, 2022**



PRESENTADO POR  
EUNHEE JANG  
JENNIFER CANDY SANTA CRUZ MERINO  
ASESOR  
MG. GONZALO GONZALES CASTRO

TESIS  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

LIMA, PERÚ  
2024



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**TESIS**

**GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN EN LA  
COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA AUTOPARTES DIESEL  
ÁLVAREZ EN EL DISTRITO DE LA VICTORIA, LIMA, 2022**

**PARA OPTAR  
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR  
EUNHEE JANG  
JENNIFER CANDY SANTA CRUZ MERINO**

**ASESOR  
MG. GONZALO GONZALES CASTRO**

**LIMA – PERÚ**

**2024**

**DEDICATORIA**

Se lo dedico a mis padres, ya que sin el apoyo incondicional de ellos no hubiera logrado llegar hasta este punto. Por el amor, cariño y motivación que me han dado constantemente para poder salir adelante ante las adversidades.

### **AGRADECIMIENTO**

Me encuentro eternamente agradecida por el apoyo incondicional de mis padres, profesores y a nuestro asesor por todo el apoyo brindado para la realización de mi tesis. Son las personas que me guiaron con su conocimiento, palabras de aliento, motivación, cariño y amor.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	iv
ÍNDICE DE TABLAS .....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS .....	ix
RESUMEN .....	xii
ABSTRACT .....	xiii
REPORTE DE SIMILITUD .....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPITULO I: MARCO TEORICO .....	10
1.1. Antecedentes de la investigación .....	10
1.2. Bases teóricas .....	18
1.2.1. Gestión Logística.....	18
1.2.2. Competitividad en las Mype .....	25
1.2.3. La MYPE .....	30
1.3. Definición de términos .....	34
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	37
2.1. Formulación de hipótesis principal y derivadas .....	37
2.1.1. Hipótesis principal .....	37
2.1.1. Hipótesis específicas .....	37
2.2. Variables y definición operacional .....	38
2.2.1. Definición operacional .....	38
2.2.2. Cuadro de operacionalización de variables.....	39
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA .....	40
3.1. Diseño metodológico .....	40
3.2. Diseño muestral.....	41
3.3. Técnicas de recolección de datos.....	42
3.4. Técnicas de estadísticas para el procesamiento de la información ...	43
3.5. Aspectos éticos.....	44
CAPÍTULO IV: RESULTADOS .....	45
5.1. Resultados descriptivos.....	45
5.2. Resultados inferenciales.....	94
DISCUSIÓN .....	101
CONCLUSIONES .....	108

RECOMENDACIONES.....	110
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	113
ANEXOS.....	129
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	129
ANEXO 2: CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	131
ANEXO 4: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIONDE DATOS .....	133
ANEXO 5: VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS.....	137
ANEXO 6: CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS .....	157
ANEXO 7: REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL – LEY28015 – EMPRESA AUTOPARTES DIESEL ÁLVAREZ .....	161

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Validación de los instrumentos por juicio de expertos-----	42
<b>Tabla 2</b> Confiabilidad del cuestionario de la variable gestión logística-----	43
<b>Tabla 3</b> Confiabilidad del cuestionario de la variable competitividad-----	43
<b>Tabla 4</b> Edad-----	45
<b>Tabla 5</b> Sexo-----	46
<b>Tabla 6</b> Cargo -----	47
<b>Tabla 7</b> Tipo de contrato-----	48
<b>Tabla 8</b> Tiempo en la empresa -----	49
<b>Tabla 9</b> ¿Considera que los proveedores son adecuados?-----	50
<b>Tabla 10</b> ¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?-----	51
<b>Tabla 11</b> ¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra? -----	53
<b>Tabla 12</b> ¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema? -----	54
<b>Tabla 13</b> ¿Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras? ----	55
<b>Tabla 14</b> ¿Se realiza los informes de liquidación de facturas?-----	57
<b>Tabla 15</b> ¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción? -	58
<b>Tabla 16</b> ¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén? --	59
<b>Tabla 17</b> ¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock? -----	61
<b>Tabla 18</b> ¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa? -----	62
<b>Tabla 19</b> ¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén? -----	63
<b>Tabla 20</b> ¿Se recepciona a tiempo las mercaderías? -----	64
<b>Tabla 21</b> ¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa? -----	65
<b>Tabla 22</b> ¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente? -	66
<b>Tabla 23</b> ¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?-----	67
<b>Tabla 24</b> ¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente? -----	68
<b>Tabla 25</b> ¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada? --	70
<b>Tabla 26</b> ¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?-----	71



<b>Tabla 27</b> ¿Los transportes se encuentra movilizados de manera externa e interna en la organización? -----	72
<b>Tabla 28</b> ¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización? -----	73
<b>Tabla 29</b> ¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados? -----	75
<b>Tabla 30</b> ¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?-----	76
<b>Tabla 31</b> ¿Los precios de los productivos son relativos a la calidad del producto? -----	77
<b>Tabla 32</b> ¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?-----	78
<b>Tabla 33</b> ¿La empresa cuenta con un plan estratégico? -----	80
<b>Tabla 34</b> ¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado? -----	81
<b>Tabla 35</b> ¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos? -----	82
<b>Tabla 36</b> ¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma? -----	83
<b>Tabla 37</b> ¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa? -----	84
<b>Tabla 38</b> ¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma? -----	86
<b>Tabla 39</b> ¿Conoces a los principales competidores de la empresa? -----	87
<b>Tabla 40</b> ¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?-----	88
<b>Tabla 41</b> ¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza? -----	89
<b>Tabla 42</b> ¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?-----	90
<b>Tabla 43</b> ¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?-----	92
<b>Tabla 44</b> ¿La empresa invierte en tecnología?-----	93
<b>Tabla 45</b> Pruebas de normalidad-----	94
<b>Tabla 46</b> Correlación entre las variables Gestión logística y Competitividad	95
<b>Tabla 47</b> Correlación entre la dimensión Gestión de compras y abastecimiento y Competitividad -----	96

<b>Tabla 48</b> Correlación entre la dimensión Gestión de inventarios y Competitividad-----	97
<b>Tabla 49</b> Correlación entre la dimensión Gestión de almacenamiento y Competitividad-----	98
<b>Tabla 50</b> Correlación entre la dimensión Gestión de transporte y Competitividad-----	99

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Modelo conceptual de gestión logística para PYME -----	20
<b>Figura 2</b>	Factores determinantes de la competitividad -----	27
<b>Figura 3</b>	Edad -----	45
<b>Figura 4</b>	Sexo -----	46
<b>Figura 5</b>	Cargo -----	47
<b>Figura 6</b>	Tipo de contrato-----	48
<b>Figura 7</b>	Tiempo en la empresa -----	49
<b>Figura 8</b>	¿Considera que los proveedores son adecuados?-----	50
<b>Figura 9</b>	¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores? -----	52
<b>Figura 10</b>	¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra? -----	53
<b>Figura 11</b>	¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema? -----	54
<b>Figura 12</b>	¿Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras? -----	56
<b>Figura 13</b>	¿Se realiza los informes de liquidación de facturas? -----	57
<b>Figura 14</b>	¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción? 58	
<b>Figura 15</b>	¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén? 60	
<b>Figura 16</b>	¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock? -----	61
<b>Figura 17</b>	¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa? -----	62
<b>Figura 18</b>	¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén? -----	63
<b>Figura 19</b>	¿Se recepciona a tiempo las mercaderías? -----	64
<b>Figura 20</b>	¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa? -----	65
<b>Figura 21</b>	¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente? 67	
<b>Figura 22</b>	¿Considera que la gestión del almacén es adecuada? -----	68
<b>Figura 23</b>	¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?-----	69
<b>Figura 24</b>	¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada? 70	
<b>Figura 25</b>	¿El estado en el que llegan los productos son idóneos? -----	71

<b>Figura 26</b> ¿Los transportes se encuentra movilizados de manera externa e interna en la organización? -----	72
<b>Figura 27</b> ¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización? -----	74
<b>Figura 28</b> ¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados? -----	75
<b>Figura 29</b> ¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?-----	76
<b>Figura 30</b> ¿Los precios de los productivos son relativos a la calidad del producto? -----	77
<b>Figura 31</b> ¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente? ---	79
<b>Figura 32</b> ¿La empresa cuenta con un plan estratégico? -----	80
<b>Figura 33</b> ¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?-----	81
<b>Figura 34</b> ¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos? -----	82
<b>Figura 35</b> ¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma? -----	83
<b>Figura 36</b> ¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa? -----	85
<b>Figura 37</b> ¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma? -----	86
<b>Figura 38</b> ¿Conoces a los principales competidores de la empresa?-----	87
<b>Figura 39</b> ¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?-----	88
<b>Figura 40</b> ¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza? -----	89
<b>Figura 41</b> ¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada? -----	91
<b>Figura 42</b> ¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?-----	92
<b>Figura 43</b> ¿La empresa invierte en tecnología?-----	93
<b>Figura 44</b> Gráfico de correlación las variables Gestión logística y Competitividad-----	95
<b>Figura 45</b> Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de compras y abastecimiento y Competitividad -----	97

<b>Figura 46</b> Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de inventarios y Competitividad-----	98
<b>Figura 47</b> Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de almacenamiento y Competitividad -----	99
<b>Figura 48</b> Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de almacenamiento y Competitividad -----	100

## RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo general analizar la relación entre la gestión logística y la competitividad en la empresa Autopartes Diesel Álvarez en el distrito de La Victoria, Lima, 2022. La metodología empleada se basó en un enfoque cuantitativo, de diseño correlacional y de corte transversal. La población estuvo conformada por los trabajadores de una empresa de repuestos y la muestra fue de 10 trabajadores, el cual empleó un muestreo no probabilístico por conveniencia. Asimismo, se empleó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. De acuerdo con los resultados, se obtuvo una asociación de Pearson de 0.908 entre las variables gestión logística y competitividad, además el valor de significancia bilateral fue de 0.001, lo que demuestra que esta correlación es estadísticamente significativa a un nivel de 0.05. Se concluye una relación positiva muy alta entre las variables de estudio.

**Palabras claves:** Gestión, logística, competitividad, empresa

## ABSTRACT

The general objective of the study was to analyze the relationship between logistics management and competitiveness in the company Autopartes Diesel Álvarez in the district of La Victoria, Lima, 2022. The methodology used was based on a quantitative approach, correlational and cross-sectional design. The population was made up of workers from a spare parts company and the sample was 10 workers, which used non-probabilistic sampling for convenience. Likewise, the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument. According to the results, a Pearson association of 0.908 was obtained between the variables logistics management and competitiveness, in addition the bilateral significance value was 0.001, which demonstrates that this correlation is statistically significant at a level of 0.05. A very high positive relationship is concluded between the study variables.

**Keywords:** Management, logistics, competitiveness, company

## REPORTE DE SIMILITUD

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO <b>TESIS FINAL JANG-SANTA CRUZ.docx</b>	
RECUENTO DE PALABRAS <b>24461 Words</b>	RECUENTO DE CARACTERES <b>139600 Characters</b>
RECUENTO DE PÁGINAS <b>136 Pages</b>	TAMAÑO DEL ARCHIVO <b>1.3MB</b>
FECHA DE ENTREGA <b>Jul 8, 2024 10:49 PM GMT-5</b>	FECHA DEL INFORME <b>Jul 8, 2024 10:51 PM GMT-5</b>
<b>● 15% de similitud general</b> El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.	
<ul style="list-style-type: none"><li>• 14% Base de datos de Internet</li><li>• Base de datos de Crossref</li><li>• 12% Base de datos de trabajos entregados</li><li>• 1% Base de datos de publicaciones</li><li>• Base de datos de contenido publicado de Crossref</li></ul>	
<b>● Excluir del Reporte de Similitud</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Material bibliográfico</li><li>• Material citado</li><li>• Fuentes excluidas manualmente</li><li>• Material citado</li><li>• Coincidencia baja (menos de 10 palabras)</li><li>• Bloques de texto excluidos manualmente</li></ul>	



## INTRODUCCIÓN

En las empresas, se considera indispensable la gestión logística porque es vista como fuente de atracción en sus operaciones o procesos de aprovisionamiento, abastecimiento, fabricación y distribución de productos elaborados, mercaderías o servicios ofrecidos por las entidades, además, eleva en gran medida los niveles de calidad y competitividad fundamentales para el crecimiento y progreso de las organizaciones (Deza et al., 2022). Ahora bien, en el mercado global actual, la gestión logística es cada vez más complejas, lo que requiere estrategias de gestión ágiles y sostenibles (Pasupuleti et al., 2024).

La globalización y sus herramientas tecnológicas han permitido a las empresas gestionar eficientemente la mejora en su logística y obtener mayores beneficios en su competitividad. España y Estados Unidos, son naciones fundadoras en la aplicación de actividades logísticas emitidas en sus organizaciones lo que les ha permitido estar libres de errores y por lo contrario favorecer en su competitividad (Guamaquispe et al., 2019). Para Díaz et al. (2021) la competencia es la principal estrategia de las empresas, considerando siempre el crecimiento empresarial y continuar con el desarrollo.

Entre los componentes involucrados en la competitividad se encuentran la eficiencia y eficacia que en las entidades; los cuales se están incentivando en Europa, Asia África y América Latina como determinantes en su crecimiento y desarrollo organizacional (Medeiros et al., 2020). Después de haber atravesado la pandemia producto de la Covid-19, según la Europa Press

(2022) las organizaciones de Europa habían llegado a tener una recuperación del 4.4% de su competitividad en el último año.

Ahora bien, uno de los principales problemas de competitividad que enfrentan las empresas en general es la dificultad para diferenciarse en mercados cada vez más saturados y globalizados. A medida que aumenta la competencia, las empresas se ven obligadas a reducir sus márgenes de ganancia para mantenerse atractivas para los consumidores (Dvorský et al., 2021). En un estudio desarrollado en Namibia, se identificó que las mype no han logrado mejorar sus márgenes de beneficio en los últimos años (Baporikar, 2021). En Uganda, se observan problemas como las deficiencias de la cadena de suministro y las capacidades logísticas, que conllevan a la incapacidad para garantizar entregas a tiempo y la falta de información compartida (Tukamuhabwa et al., 2021).

En América Latina y el Caribe, según el Índice de Desempeño Logístico de 2018, la región obtuvo un puntaje promedio de 2,66 sobre 5, lo que la sitúa, considerablemente, por debajo de Europa (3,40), Asia del Este y Pacífico (3,13), y solo ligeramente por encima de Medio Oriente y Norte de África (2,78) (Calatayud & Montes, 2021). Las mype también se vieron afectadas por la pandemia; puesto que se generó dificultades en los procesos logísticos emitidos para el abastecimiento de los recursos que necesitaban para continuar con sus actividades. Al ser entidades con disminuido número de personal, no creían conveniente gestionar sus recursos lo cual implicó disminuir su competitividad de mercados (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2021).

Las pequeñas y micro empresas representan alrededor el 99% de compañías en Latinoamérica y brindan empleo formal a alrededor del 61% de las personas, por lo cual se consideran indispensables para el progreso y crecimiento económico de las naciones; sin embargo, presentan disminuida capacidad logística en sus actividades ocasionando deficiencias en cuanto a la obtención de sus implementos, útiles o recursos y por ende un desnivel en sus operaciones organizacionales y competitividad (Dini y Stumpo, 2020).

En una evaluación realizada por el Banco Mundial a 170 empresas, posicionó en el puesto número 70 a Ecuador con una calificación global de 2.82 en sus promedios lo cual representa el 67.4% de desempeño en logística aplicada por las organizaciones (Vargas et al., 2022). Incluso en Colombia, se menciona que contar con procesos logísticos a las mype les permitiría reducir el 30% de sus costos y esto se lleva a cabo cumpliendo con cuatro fases importantes: Ejecutar el diagnóstico real, capacitación, ejercer asistencia técnica y finalmente la evaluación final para conocer las mejora en las empresas que les permita ser eficientes y los conlleve a la obtención de la competitividad (Salazar et al., 2023).

Según Cutipa et al. (2020) la escasa innovación de procesos internos y logísticos de compañía ocasionando que disminuya su competitividad y en consecuencia la misma manera su competencia en el mercado, debido a que en oportunidades las mype no se preocupa por efectuar una gestión en sus actividades de logística por la falta de personal capacitado o porque los costos que implica tenerla son elevados.

El Perú se encuentra conformado por el 95% de las mype, denotando su relevancia para la economía del país; sin embargo, el 80% están constituidas por miembros de la misma familia (Paricahua, 2022) y esto puede ocasionar deficiencias en las entidades en el tener personal capacitado en gestionar sus recursos y actividades que les permita llegar a ser competitivas, además el de no saber qué actividades realizar para la obtención de suficiente capital para innovar en sus procesos como la logística (Carrasco, Mendoza, et al., 2021).

Uno de los principales desafíos que enfrentan las mype en cuanto a la gestión logística es la falta de sistemas y tecnologías adecuadas para planificar, ejecutar y controlar eficientemente el flujo de bienes y servicios. Muchas mype todavía realizan sus procesos logísticos de manera manual o con herramientas obsoletas (Pintado et al., 2023).

De manera similar, según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERU, 2022), la implementación de sistemas de gestión logística en microempresas representa un gasto aproximado del 21.1% de sus activos. Dicha carga financiera se debe principalmente a los reducidos ingresos y recursos económicos de dichas entidades. A raíz de tales limitaciones, las mype afrontan retos en la optimización de sus procesos logísticos. La situación se evidencia en su capacidad para completar pedidos perfectos, alcanzando solo un 34.5% de efectividad, en comparación con el 51.1% logrado por las grandes empresas.

Siendo fundamental, las mype también puedan implementar entre sus actividades la gestión logística que aporte favorablemente en obtener mayor competitividad y generar el crecimiento de las organizaciones importantes para el desarrollo económico del país (Baldeos et al., 2020a). En Lima y Callao tienen el 52% de las microempresas formales; lo cual es indispensable para su economía a nivel regional (Paredes y Quispe, 2022).

Entre las empresas que cumplen con sus responsabilidades empresariales, se encuentra las que se dedican a las importaciones de repuestos de vehículos que contribuyen en un 12% del PBI nacional; no obstante, debido a las distintas situaciones que afrontan hasta la actualidad las pequeñas organizaciones se ven ante la necesidad de recurrir a evaluaciones que mejoren sus procesos y obtención de mayor competitividad (Segovia, 2021).

El problema descrito sucede en el caso de las microempresas del distrito de La Victoria, muchas de ellas, encargadas de importar repuestos de vehículos; con grandes falencias y complicaciones en relación con implementar y mantener constantemente una gestión adecuada en sus procesos logísticos. Un ejemplo resulta la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, quien posee algunas falencias en relación a su gestión logística: Como que en ocasiones lleguen los productos en mal estado, problemas con la infraestructura que asegure el adecuado desarrollo de actividad, y la falta de inversión en tecnología que facilite los procesos en materia logística.

Ante ello, se plantea el siguiente proyecto titulado “Gestión logística y su relación en la competitividad de la empresa Autopartes Diesel Álvarez en el Distrito de La Victoria, Lima, 2022”. Así también, el propósito es dar a

evidenciar los beneficios y las ventajas que tendrían los empresarios importadores cuando aplican una gestión logística en la obtención de sus mercaderías que provienen de otros países para hacer posibles sus ventas y mejorar capacidades de ingresos económicos.

En cuanto problema principal es ¿Cuál es la relación entre la gestión logística y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022?; los problemas específicos son: i) ¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022?; ii) ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventario y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Álvarez”, La Victoria, 2022?; iii) ¿Cuál es la relación entre la gestión de almacenamiento y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Álvarez”, La Victoria, 2022?; y, iv) ¿Cuál es la relación entre la gestión de transporte y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Álvarez”, La Victoria, 2022?.

El objetivo general fue Analizar la relación entre la gestión logística y la competitividad en la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022; como objetivos Específicos son los siguientes: i) Identificar la relación entre la gestión de compras y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022; ii) Identificar la relación entre la gestión de inventarios y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022; iii) Identificar la relación entre la gestión de almacenamiento y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022; y, iv) Identificar la relación entre la gestión de transporte y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022.

Se tiene como hipótesis general existe relación positiva y significativa entre la gestión logística con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022; se tiene como hipótesis específicas las siguientes:

- i) Existe relación positiva y significativa entre la gestión de compras con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022;
- ii) Existe relación positiva y significativa entre la gestión de inventarios y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022;
- iii) Existe relación positiva y significativa entre la gestión de almacenamiento con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022; y
- iv) Existe relación positiva y significativa entre la gestión de transporte con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022.

La importancia de la investigación se centró en el otorgamiento de conocimientos sobre las superioridades competitivas logrando generar en las empresas importadoras si cuentan con gestión logística, es por ello, que tiene una justificación desde la perspectiva teórica, debido a que poseerá un respaldo con bases de autores teóricos que servirán para la obtención de información confiable proveniente de revistas, libros y tesis que permitan profundizar los conocimientos sobre las variables de estudio.

Asimismo, mantendrá una importancia metodológica, puesto que se hará uso del método científico por medio de la aplicación de instrumentos en forma de cuestionarios que previamente serán validados por un juicio de expertos para dar confiabilidad en su aplicación y que sirva como fuente de recolección de datos en futuras investigaciones.

Desde el aspecto práctico, se ejecutará un análisis sobre los datos con el propósito de buscar información fidedigna de las mype importadoras y sus operaciones que comprenden la gestión logística como: Su almacenamiento, inventarios, transporte, entre otros y su repercusión en su competitividad para que aprovechen sus oportunidades y generen mejoras en sus sistemas empresariales.

La viabilidad de la investigación se dispondrá el tiempo y recursos económicos suficientes que permitan llevar a cabo la realización del estudio. Puesto que no demanda de elevados costos, de igual modo, se obtuvo la autorización de las treinta importadoras consideradas del distrito de La Victoria procediendo a la aplicación del cuestionario, el cual se encuentra estructurado por ítems y consta de escalas para conocer la importancia y aplicación que tienen las variables de estudio dentro de las empresas.

Por ende, en relación a las limitaciones del estudio se indica que se realizó en una empresa de repuestos en el distrito de La Victoria. Ante ello, se presentan las siguientes limitaciones:

- Delimitación temporal, debido a que se desarrollará la investigación entre los meses de julio a diciembre del 2022.
- Delimitación geográfica, puesto que solo se centrará en la evaluación de una empresa de repuestos del distrito de La Victoria
- Delimitación social dado a que comprende el análisis a la empresa de repuestos de vehículos y en ocasiones no todos los responsables pueden estar de acuerdo en responder las preguntas de los cuestionarios.





## CAPITULO I: MARCO TEORICO

### 1.1. Antecedentes de la investigación

#### **Internacional**

Zúñiga et al. (2022) buscaron identificar las diferencias y similitudes en las variables asociadas a la gestión logística de las organizaciones empresariales en función de su tamaño en Ecuador durante 2022. La metodología fue de enfoque cuantitativo, con una muestra de 992 empresas ecuatorianas, representando cuatro tipos: micro, pequeña, mediana y grande. Los resultados revelaron diferencias estadísticamente significativas ( $p < 0.05$ ) en variables vinculadas a funciones administrativas, procesos de abastecimiento, almacenamiento, producción, distribución y logística inversa entre los distintos tamaños de empresas. Se encontró que solo el 19.74% de las microempresas tienen almacén, comparado con el 86.81% de las grandes empresas; el 48.95% de las microempresas tienen bajo poder de negociación con proveedores, mientras que el 45.65% de las grandes empresas tienen alto poder; y únicamente el 7.37% de las microempresas realizan distribución, frente al 40.66% de las grandes empresas. Se concluyó que existen diferencias significativas en el grado de desarrollo de la actividad logística según el tamaño de la empresa.

Murillo y Verdesoto (2021) buscó establecer la relación existente entre la gestión logística y la competitividad en las empresas dedicadas a la comercialización de insumos de construcción al por mayor en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato en 2021. La metodología consistió en un estudio cuantitativo, no experimental, correlacional y transversal, con una muestra no

probabilística por conveniencia de 12 empresas ferreteras, aplicando una encuesta a sus representantes. Los resultados mostraron una correlación positiva y significativa entre la gestión logística y la competitividad ( $R = 0.919$ ,  $p < 0.05$ ), donde el 91.9% de la variación en la competitividad se explica por la gestión logística. Se identificaron como factores predictores de la competitividad a la estrategia logística de mercado ( $p = 0.000$ ) y la efectividad de coordinación logística ( $p = 0.001$ ), mientras que el compromiso de servicio al cliente resultó estadísticamente no significativo ( $p = 0.343$ ). Se concluyó que existe una relación directa positiva entre la gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras

Arteaga et al. (2019) buscaron caracterizar el perfil de las empresas floricultoras de la provincia Sabana Centro del Departamento de Cundinamarca en términos de los procesos logísticos que desarrollan en 2019. La metodología consistió en un estudio cuantitativo descriptivo, con una muestra no probabilística intencional de 10 empresas del sector. Se aplicó una encuesta validada por cinco expertos en temas logísticos. Los resultados mostraron que el 100% de las empresas tiene relación comercial internacional, el 90% reporta ventas anuales superiores a 300 millones de pesos colombianos, el 80% tarda 72 horas en entregar un pedido internacional, el 80% cuenta con almacenes o centros de distribución propios, y el 90% maneja internamente las compras y relación con proveedores. Se identificaron falencias en procesos como manejo de inventarios, distribución y servicio al cliente. Se concluyó que existen deficiencias en los procesos logísticos estudiados.

García et al. (2019) se propusieron analizar si existe relación entre la gestión de la cadena de suministro y la competitividad de las mype industriales en la Ciudad de México. La metodología consistió en un estudio cuantitativo descriptivo y correlacional, con una muestra de 42 pyme industriales. Los resultados mostraron que existe una relación significativa entre la gestión de la cadena de suministro y la competitividad de las pymes industriales ( $p=0.002$ ), principalmente en los factores: capacidad del proceso de producción ( $p=0.008$ ), mantenimiento preventivo ( $p=0.009$ ), investigación y desarrollo ( $p=0.034$ ), aprovisionamiento de materias primas ( $p=0.015$ ), niveles óptimos de inventarios ( $p=0.007$ ) y almacenamiento y control de inventarios ( $p=0.001$ ). Se concluyó que la gestión eficiente de estos factores de la cadena de suministro tiene una relación directa con la competitividad de las PYME industriales.

Brasales y Quisimalin (2018) tuvo como objetivo diseñar un modelo de gestión logística para mejorar la competitividad de la empresa florícola Hispanoroses Cía. Ltda. en Ecuador. La investigación utilizó un enfoque cuantitativo, aplicando encuestas a 76 empleados de la empresa y una entrevista al gerente general. Los datos se analizaron mediante estadística descriptiva y la prueba de Wilcoxon. Los resultados mostraron que el 75% de los empleados desconocía los procesos logísticos de la empresa y el 65.8% consideraba que los tiempos en las etapas del proceso no eran adecuados. La prueba de hipótesis ( $p<0.05$ ) confirmó que una gestión logística adecuada mejoraría la competitividad de la empresa. Se concluyó que el diseño e implementación de un modelo de gestión logística, enfocado en la planeación, procesos y

aspectos financieros, permitiría optimizar los recursos y tiempos en la cadena de suministro.

Calero et al. (2020) analizó la organización logística y diagnóstico competitivo en almacenes comerciales de la Zona 3 de Ecuador. El estudio utilizó un enfoque cuantitativo, aplicando encuestas y análisis estadístico descriptivo a empresas de cuatro categorías: bebidas, ferretería, calzado y productos farmacéuticos. Los resultados demuestran que el 30% de los evaluados corrobora la existencia de planes de mejora continua; con respecto a la organización interna orientada a la automatización, el 29% considera que, si existe organización, el 27% a veces considera una limitada mejora. La investigación concluye que orientar estas funciones en base a la satisfacción de los clientes meta, puesto que al estar conforme demuestra la eficiencia de la organización.

Ramírez et al. (2020) en su estudio buscaron describir la dinámica de la gestión logística en la microempresa manufacturera de Tachira, bajo un enfoque cuantitativo de nivel descriptivo, en 205 microempresas. Los resultados demostraron en cuanto a la dimensión abastecimiento, que el 57.5% de las empresas cuentan con planes de producción, el 66.9% de estos mencionan que la planificación se ejecuta teniendo en cuenta los pedidos; para dimensión proceso de producción el 81.5% de producción de la empresa son de consumo y uso permanente; para la tercera dimensión de proceso de distribución, el 68.2% de la forma de pago es por contrato, el 57.2% compra directamente de las tiendas. Concluyeron, que es imprescindible la gestión

logística en las empresas puesto que permite mejoras de servicio, impulsa el aumento de ganancias y gestión humana.

Cahyono et al. (2023) examinaron la relación entre las prácticas de gestión de la cadena de suministro (SCM), la ventaja competitiva y el desempeño organizacional en las pymes de la agroindustria halal en Indonesia. El estudio utilizó un enfoque cuantitativo, aplicando encuestas a 165 empleados de una pyme agroindustrial halal. Los datos se analizaron mediante modelado de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM). Los resultados mostraron que las prácticas de SCM tienen un efecto positivo significativo en la ventaja competitiva ( $\beta=0.956$ ,  $p<0.001$ ) y el desempeño organizacional ( $\beta=0.566$ ,  $p<0.001$ ). La ventaja competitiva también tuvo un efecto positivo significativo en el desempeño organizacional ( $\beta=0.389$ ,  $p<0.001$ ) y medió parcialmente la relación entre prácticas de SCM y desempeño. Se concluyó que mayores niveles de prácticas de SCM pueden conducir a una mayor ventaja competitiva y mejor desempeño organizacional en el contexto estudiado.

### **Nacional**

Chura (2021) analizó la influencia de la gestión logística en la competitividad de las Mypes de fabricación y comercialización de muebles del distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa en Tacna. El estudio utilizó un enfoque cuantitativo descriptivo-correlacional, aplicando cuestionarios a una muestra de 30 Mypes del sector. Los resultados mostraron que el nivel de gestión logística fue regular (40%), al igual que la competitividad (43.3%). Se encontró una influencia significativa alta entre gestión logística y competitividad

( $\rho=0.973$ ,  $p<0.05$ ), así como entre las dimensiones de aprovisionamiento ( $\rho=0.888$ ), almacén ( $\rho=0.973$ ), distribución ( $\rho=0.944$ ) y servicio al cliente ( $\rho=0.918$ ) con la competitividad. Se concluyó que la gestión logística influye significativamente en la competitividad de las ympes estudiadas.

Ayasta y Quispe (2021) en su tesis buscaron determinar la relación entre la gestión logística y la competitividad de una empresa importadora de insumos textiles en Lima en 2021. Emplearon una metodología cuantitativa correlacional, con diseño no experimental y corte transversal. La muestra fue de 15 trabajadores de una empresa importadora de insumos textiles seleccionada, a quienes se aplicó un cuestionario. Los resultados mostraron que no existe una correlación significativa entre la gestión logística y la competitividad ( $Rho=0.436$ ,  $p=0.104$ ). Sin embargo, se encontraron correlaciones moderadas entre la gestión logística y las dimensiones de nuevos participantes ( $Rho=0.527$ ,  $p=0.044$ ) y compradores ( $Rho=0.627$ ,  $p=0.012$ ). Los autores concluyeron que la gestión logística no tiene una relación significativa con la competitividad general de la empresa importadora de insumos textiles estudiada.

Díaz (2021) analizó la relación entre gestión logística y competitividad en la Vidriería Jazmín S&I S.A.C. en Huacho. El estudio utilizó un enfoque cuantitativo correlacional, con diseño no experimental y corte transversal, aplicando cuestionarios a una muestra de 24 trabajadores de la empresa. Los resultados mostraron una correlación positiva moderada entre gestión logística y competitividad ( $Rho=0.569$ ,  $p<0.05$ ). También se encontraron correlaciones positivas moderadas entre las dimensiones de gestión de

compras ( $Rho=0.569$ ), gestión de almacenamiento e inventarios ( $Rho=0.555$ ) y gestión de transporte ( $Rho=0.596$ ) con la competitividad. Se concluyó que existe una relación significativa entre la gestión logística y la competitividad en la empresa estudiada.

Trelles (2021) tuvo como objetivo reconocer las características de la gestión de calidad y competitividad en las mype del rubro repuestos de autos en la Av. Bolognesi de Piura en 2019. Utilizó un enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental transversal, aplicando cuestionarios a una muestra de tres propietarios, 10 trabajadores y 90 clientes de las mype. Los resultados mostraron que el 100% de los propietarios establece metas y estrategias de calidad, el 90% de los trabajadores considera que ofrecen un servicio de alta calidad, y el 82% de los clientes no percibe conductas desafiantes por parte de los trabajadores. Concluyó que las mype del sector aplican adecuadamente los principios de gestión de calidad.

Adriazen et al. (2020) en su tesis determinaron a relación entre la gestión logística y la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Callería en 2018. Utilizaron un diseño no experimental, descriptivo correlacional, aplicando cuestionarios a una muestra de 60 pymes del sector en Callería. El análisis se realizó mediante la prueba Rho de Spearman en SPSS. Los resultados mostraron una relación significativa entre gestión logística y competitividad ( $p=0.029<0.05$ ), así como entre las dimensiones de abastecimiento ( $p=0.011$ ), costos de procesos ( $p=0.026$ ) e información integrada ( $p=0.020$ ) con la competitividad. Se concluyó que existe una relación



positiva y significativa entre la gestión logística y la competitividad en las pymes estudiadas.

Rodriguez (2019) estudió cómo la gestión logística influye en la competitividad de las mype del sector construcción en San Marcos, Huari. La metodología fue aplicada, de tipo explicativa, con un diseño no experimental y enfoque mixto. La población consistió en 27 gerentes de mype, usando cuestionarios validados con Alfa de Cronbach de 0.996. Entre los resultados, se llegó a precisar que para el 74.1% la gestión logística no era la adecuada y en competitividad, un 66.7% manifestó que no se propician actividades que mejoren sus capacidades competitivas. Además, se obtuvo un valor de coeficiente de correlación entre ambas variables de 0.806 y sig. de 0.00; lo cual precisa que la gestión tiene influencia positiva en la competitividad. Las conclusiones demostraron que la gestión logística influye significativamente en la competitividad, apoyando así la hipótesis del estudio.

Trujillo y Zelada (2022) tuvieron como objetivo determinar la relación entre la gestión de logística internacional y la competitividad en la empresa AOM S.A.C. de Cercado de Lima en 2021. Utilizaron un enfoque cuantitativo, diseño no experimental transversal y nivel correlacional, aplicando cuestionarios a una muestra de 30 clientes fijos de la empresa. Los resultados mostraron una correlación positiva muy fuerte entre gestión de logística internacional y competitividad ( $r=0.900$ ,  $p<0.05$ ), así como correlaciones positivas considerables entre gestión logística y las dimensiones de productividad ( $r=0.782$ ), calidad ( $r=0.780$ ) y gestión empresarial ( $r=0.876$ ). Concluyeron que

existe una relación significativa entre la gestión de logística internacional y la competitividad en la empresa analizada.

## **1.2. Bases teóricas**

### **1.2.1. Gestión Logística**

Es el desarrollo detallado donde se organizan e implementan los procesos; para los procesos se debe considerar el flujo del trabajo desde el principio al final, logrando desempeñar las perspectivas de los clientes o usuarios (García, 2020).

La logística es el abordaje estructurado según las diferentes naciones u organizaciones convirtiéndose en una cultura, que involucra organizaciones o emprendedores, los análisis y las disciplinas; considerando aspectos como la determinación de alianzas y proveedores, la diversificación de productos y servicios, así como diversas opciones de transporte permitiendo lograr una cobertura geográfica y poblacional, incluyendo horarios flexibles de atención y operación; conductos de comercialización y distribución mejorando la cobertura básica, técnico y estructurado (Ovalles et al., 2018).

Considerada como la "administración de la logística"; esta definición incluye aspectos como: asistencia al comprador, tránsito y medios de envío, elección del local, almacenamiento, transporte, comercialización, empaque, retorno de mercancías y previsión del volumen de pedidos, entre otras funciones necesarias (Pinheiro et al., 2017).

Para García (2020) es parte del proceso de producción, la cual se encarga de estructura, activar y planificar eficientemente el sistema para lograr el

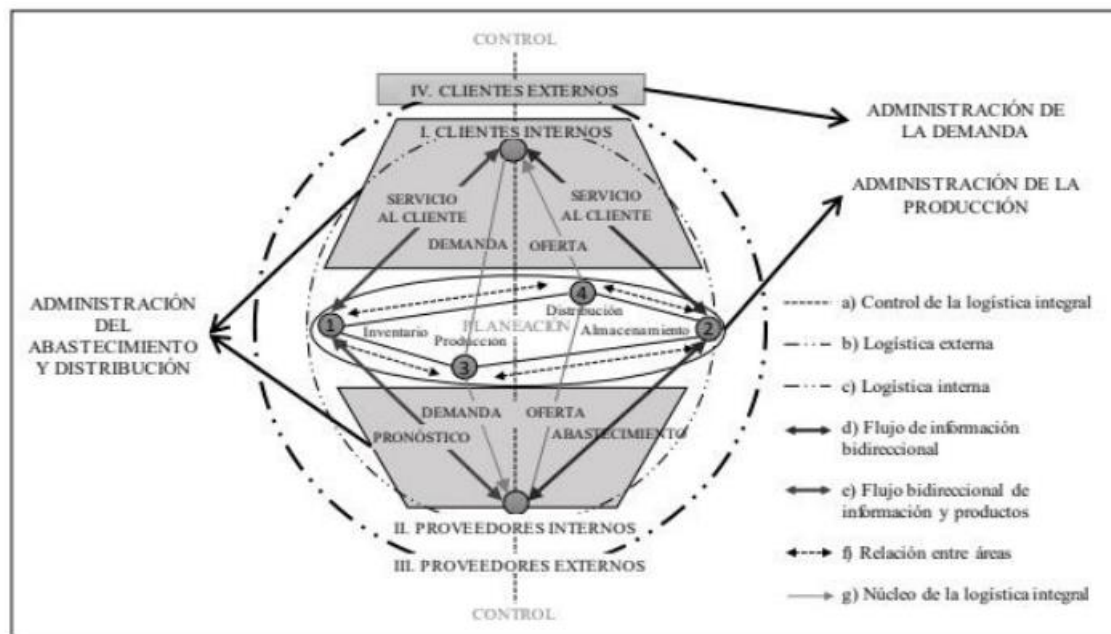
desarrollo planteado como empresa desde que se fabrica, hasta que es enviado y repartido según los pedidos correspondientes por parte de los consumidores.

Según el modelo de gestión para pyme, existen diferentes diseños como el modelo conceptual que ofrece una solución integral, donde menciona a cuatro de las áreas relevantes de las empresas, como los inventarios, el almacenamiento, producción, distribución y la aplicación de las herramientas para mejorar el desempeño (Cano et al., 2015).

Asimismo, la gestión logística se define como el proceso integral de planificación, implementación y control eficiente del flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer los requisitos del cliente (Council of Supply Chain Management Professionals, 2013).

Por otro lado, Fontalvo et al. (2019) indica que la cadena de suministro en la administración, se considera importante para reducir los almacenes intermedios innecesarios fomentando en la reducción de costos; aquí el sistema de gestión logística considera cinco criterios como proceso y así lograr mejores resultados, desde la gestión de la demanda (considera actividades como atención al cliente, ventas, métodos pronósticos, etc.), distribución (proceso de unión de producción y el mercado de ventas), producción (el proceso de creación y agregación del valor agregado del producto), compras (la conexión de proveedores para contar con los materiales) y devoluciones (con este finaliza el proceso de cadena de suministro).

**Figura 1**  
Modelo conceptual de gestión logística para PYME



Fuente. Extraído de Cano et al. (2015).

### Gestión de compras y abastecimiento

El sistema integral de compra constituye el primer peldaño en la cadena de suministro; considerando el comienzo de etapas importantes según las necesidades de materias primas y empaques identificados de diversos procesos de producción; involucrando sucesiones como mantenimiento, recursos humanos, distribución entre otros (Pinheiro et al., 2017).

La gestión de compras comprende buscar, seleccionar, negociar, seguir y controlar los factores externos como los proveedores de materiales diversos; como los servicios de la empresa necesarios para el cumplimiento de sus fines (Galiana, 2018).

En tanto a las mype, una alternativa para gestionar sus compras y abastecimiento son los softwares de gestión empresarial (bajo siglas de ERP) que permiten optimizar estos procesos. Uno de los más usados es el SAP

Business One, dirigida especialmente para pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a la información en tiempo real sobre inventarios, compras y ventas, permitiendo agregar funcionalidades adicionales a medida que el negocio se expande, automatizando tareas repetitivas, u otros (Ho et al., 2021)

### **Gestión de inventarios**

Los inventarios o también llamados gestión de inventarios, involucra la inversión de fondos de diversos tipos de instrumentales financieros, relacionados con los diversos negocios de fondos externos a la empresa o compañía mediante el mercado de capitales (Cruz, 2018).

La coordinación de flujo de mercancías en una empresa en parte de un ciclo de pedidos, producción, almacenamiento, reposición y venta de bienes necesarios para el progreso de actividades al interior de una empresa; resumiéndose en la actividad de seguimiento desde su elaboración hasta la venta final (Meana, 2017).

El control de inventario interviene en áreas como la financiera, producción, ventas y compras; logrando establecer principios de control como son el equilibrio, objetivos, oportunidad, desviaciones, excepción y funciones controladas (Wang et al., 2021).

De entre los softwares dirigidos a la gestión de inventarios, el Software ODDO surge como una gran alternativa para las mype, debido a su flexibilidad y a su modularidad; con una gran cantidad de aplicaciones que permiten a las empresas personalizar su sistema según sus necesidades específicas, la

creación automática de órdenes de compra cuando los niveles de inventario alcanzan un umbral mínimo, la gestión de múltiples ubicaciones y lotes, e información relativa a los reportes detallados sobre el movimiento de inventarios (Guachimboza et al., 2023).

### **Gestión de almacenamiento**

Para desarrollar una óptima gestión de almacenamiento se sigue un proceso metodológico para cada organización, garantizando la integridad de los datos, cumplimiento de directivas, accesos, normativas, eficacia de los recursos (Flamarique, 2019).

Al desarrollar una gestión correcta de almacenes se debe organizar y dirigir el desarrollo de recepción, inspección de stock, almacenaje, elaboración de despachos y expedición de la mercancía (Flamarique, 2017).

De acuerdo con la gestión logístico en almacenes es un proceso complejo que abarca numerosos procesos y actividades propias de la función, llegando a ser un aspecto crucial para su adecuada ejecución en la cadena de suministro y sus procesos asociados, convirtiéndose en una pieza fundamental (Calzado, 2020).

Considerando cinco principios de almacenamiento como son: unidad grande, rutina corta, espacio pequeño, tiempo corto y mínimo de manipulaciones para luego dividirse en tres tipos de almacenaje como son: convencional, selectivo y automático (Wang et al., 2021).

Relativo a los ERP que pueden utilizar las mypes para la gestión de almacenamiento, el ERPNext suele ser una alternativa demandada. Entre las

bondades del ERPNext está el enfoque integral en la gestión de almacenamiento, su interfaz intuitiva, la gestión de múltiples almacenes y reportes analíticos, su naturaleza open-source, y la automatización de alertas y ajustes de inventario (Dapena et al., 2023).

### **Gestión de transporte**

La gestión de transporte es saber utilizar la tecnología para ayudar a las empresas u organizaciones en los procesos tecnológicos del transporte, estableciendo pasos como la planificación, ejecución y optimización del movimiento físico de mercaderías, haciendo un énfasis en el cumplimiento de normas y documentación disponible (Castell, 2021).

La calidad del servicio corresponde al oficio de exigencias en el mercado, considerando los siguientes aspectos: rapidez y puntualidad en el despacho, higiene y seguridad en el transporte, control e información del transporte, fiabilidad en las metas planteadas y cumplimiento de las condiciones impuestas por el cliente (Wang et al., 2021).

Por parte de la gestión de transporte, existen numerosos softwares dirigidos a facilitar dicho proceso. En el entorno de las mypes, uno de los más populares suele ser Drivin, debido a su capacidad para optimizar rutas, su ofrecimiento de la trazabilidad de las entregas, la visibilizada y seguimiento de la flota, y su integración con otros sistemas (driv.in, 2024).

### **Proceso Logístico**

El proceso logístico se divide en tres:

#### **a) Planeación**

Se ejecuta a nivel estratégico, técnico y operativo, pretende dar respuesta a las cuestiones de qué, cuándo y cómo, por otro lado, la planificación estratégica se genera a largo plazo (con una durabilidad de mayor de un año), la planificación técnica es intermedia (tiene una durabilidad menor de un año) y la planificación operativa requiere la toma de decisiones a corto plazo (decisiones que se toman con frecuencia a diario). Su importancia radica en la necesidad de una logística eficaz, que viene determinada por las normas de atención al cliente, ubicación de las instalaciones, gestión del inventario y distribución (Wolters Kluwer, 2023).

Un modelo que se asocia es la competitividad sistémica, el cual menciona que en Latinoamérica es importante adoptar esquemas integrales que permitan entender y proporcionar en desarrollo dinámico de los aspectos que afectan la competitividad ha crecido; es decir, este enfoque en particular busca comprender y promover en desarrollo dinámico que afecta la competitividad en la región, adaptando el modelo de competitividad sistémica a las especificidades de cada sector y otorgando mayor importancia a los aspectos estratégicos (Ibarra et al., 2017).

## **b) Implementación**

Se ponen en marcha las políticas, iniciativas, programas y proyectos esbozados en la dimensión anterior. Consta de sistemas de aprovisionamiento, control, contabilidad, presupuestación y administración, entre otros. Aunque la planificación esté bien formulada, puede que no se ejecute correctamente; por ello, la ejecución depende de cada uno de los actores implicados (especialmente los que ocupan



puestos de dirección y control), así como gestión de los recursos económicos, materiales y humanos implicados. Se caracteriza por su ejecución operativa, pero es de gran importancia para el proceso logístico (Irfan et al., 2021).

### **c) Control**

Las actividades creadas están en consonancia con los planes, metas y objetivos establecidos por la empresa, esta dimensión pretende evaluar y ajustar el rendimiento tanto individual como organizativo (Islami et al., 2018).

### **1.2.2. Competitividad en las Mype**

Porter refiere que competitividad dentro de la organización es la capacidad de lograr manufacturar y mercadear productos en los mejores escenarios de precio, calidad y oportunidad ante sus rivalidades (Ibarra, González, et al., 2017).

Según Uribe se logra establecer competitividad como la actitud que se manifiesta ante la empresa proporcionando al dominio del mercado; obteniendo utilidades y facilitando valores y satisfacción de sus clientes (Rodríguez, 2019).

Se puede conceptualizar la competitividad como el consenso para definir de forma específica, abordándose desde el enfoque transnacional, nacional o local para las empresas (Aguinaga y Lingan, 2022).

Asimismo, se conceptualiza como la capacidad de una empresa para formular e implementar estrategias que le permitan ampliar o conservar, de forma duradera, una posición sostenible en el mercado (Pérez, 2008).

Permite a las organizaciones adaptarse en el entorno y mejorando la posición de situaciones de competencia; surgiendo con la productividad de las empresas, las cuales emplean factores en su producción de bienes y servicios importantes. Se considera productividad y prosperidad alcanzando la ubicación determinada, enfocándose en los sectores empresariales; generando mano de obra, capital y recursos naturales para la prosperidad, siendo en la actualidad recursos asequibles para todos (Baldeos et al., 2020).

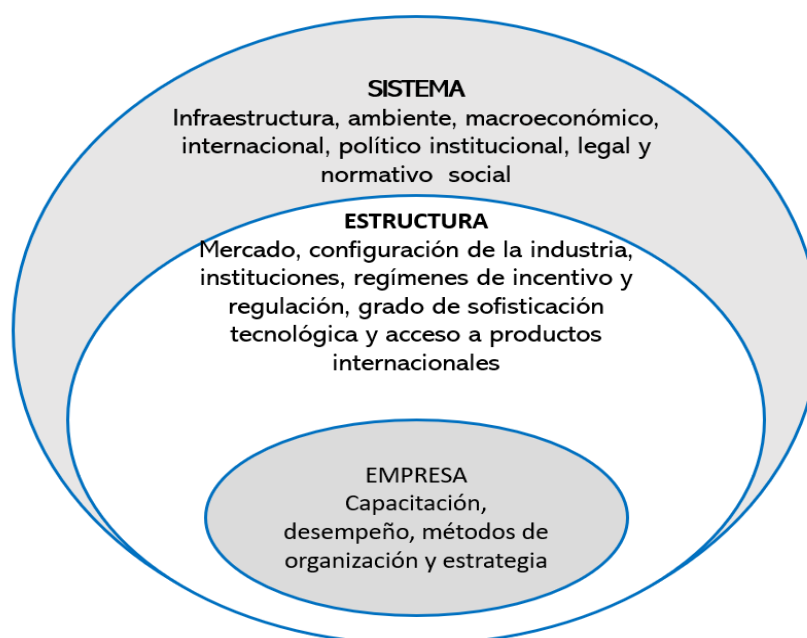
De acuerdo con Alles (como se citó en Chiatchoua, 2021), existe una clasificación creada en base a grado de adquisición de componente en el proceso de evaluación de los colaboradores los que rinden adecuadamente, los que cuentan con experiencia laboral y los que ocupan cargos ejecutivos; para estos clasificaron dos categorías:

Competencias diferenciales, son las que diferencian a las personas de niveles superiores, ya que el desempeño puede ejecutarse al alternar periodos de trabajo o sueño, de igual modo en un sistema informal de aprendizaje organizacional; los aspectos que incluyen son nivel de compromiso, orientación al cliente, liderazgo para el cambio, relaciones públicas, etc.

Competencias básicas, se considera a las destrezas, habilidades y actitudes que posee el individuo como elementos fundamentales en el desarrollo que es atendido en la sociedad dentro de sus procesos de formación, estos procesos son preparados para la evaluación profesional y el desempeño

eficaz; estas cualidades se componen por categorías que incluyen la adaptabilidad y flexibilidad, dinamismo, etc. y trabajo en equipo.

**Figura 2**  
*Factores determinantes de la competitividad*



### **Actividad o desempeño económico de la empresa**

El desempeño económico–financiero en las empresas u organizaciones logran explicar el aumento de eficiencia y calidad de los procesos productores o diferenciar servicios y productos prestados. Los socios de una empresa necesitan desenvolverse correctamente con sus clientes, proveedores y dirección; con relaciones características de relación asimétrico y con contradicciones e intereses contradictorios (Rico y Cabrera, 2019). También se conoce como el resultado que procede una empresa durante un ejercicio contable se conoce como la utilidad o el beneficio, para su evaluación el análisis emplea criterios, los cuales se ejecutan con frecuencia como razones o índices que relacionan datos financieros entre sí (Sepúlveda et al., 2020).

### **Eficiencia de la administración de la empresa.**

Debe considerar roles, siendo el primero el retorno obtenido por la administración; el importe de subvenciones, seguido del sector de actividad ubicado en la empresa, como tiempo de permanencia de los colaboradores y el grado de exclusión de las personas (Retolaza et al., 2014).

### **Eficiencia de los negocios de la empresa**

Utilizada para la medición del grado de aprovechamiento de los recursos disponibles; considerando las condiciones del mercado actual ante los individuos y organizaciones logrando desarrollar nuevas competencias de aplicación sistemática obteniendo resultados satisfactorios. Los especialistas hacen una diferencia entre la eficiencia y eficacia; autores como Drucker conceptualiza la eficiencia como la forma de hacer bien las cosas y eficacia lo define como hacer las cosas correctas (Morales, 2015).

Así también, la Norma ISO 9000 conceptualiza la eficiencia como la relación producto del resultado logrado y recursos empleados; también se plasma que viene determinada por las normas de servicio al cliente, la eficacia como el grado permitido para realizar las actividades planificadas y así alcanzar los resultados planeados (ISO, 2015).

### **Infraestructura de la empresa**

La infraestructura representa estructuras requeridas para una operación establecida en el comercio; el primer paso es iniciar la gestión de infraestructura ha evolucionado para incluir el verdadero pilar de los negocios, la tecnología. Considerando aspectos como mejorar las transacciones,

evaluación de la capacidad actual, planificación de cambios, ejecutar y validar tareas y mejoras continuas (Chirinos, 2017).

La competitividad empresarial se ha analizado a través de diversos modelos teóricos. El Modelo del Diamante de Porter establece que la competitividad se fundamenta en cuatro elementos del entorno local: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines y auxiliares, y estrategia, estructura y rivalidad empresarial. Estos componentes interactúan para generar un ambiente que potencia o limita las ventajas competitivas (Porter, 1990).

El Modelo de Competitividad Sistémica, por su parte, plantea que la competitividad se determina en cuatro niveles socioeconómicos: micro (capacidades empresariales internas), meso (políticas e instituciones específicas), macro (condiciones económicas generales) y meta (factores socioculturales). Este enfoque resalta la naturaleza multidimensional de la competitividad y la relevancia de las interacciones entre los distintos actores y niveles del sistema económico (Esser et al., 1996).

En el ámbito de las mype, el Modelo de Competitividad para Pymes integra ocho dimensiones fundamentales: planeación estratégica, producción y operaciones, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental, y sistemas de información. Este modelo subraya la necesidad de desarrollar capacidades internas en diversas áreas funcionales para incrementar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (Saavedra García, 2012).

### **1.2.3. La MYPE**

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE] (2021), una mype es una unidad económica, instaurada por una persona de naturaleza jurídica o natural, bajo cualquier forma de organización, con fines empresariales. El mismo MTPE señala la subdivisión de las mype: Microempresas, ventas al año no mayores a 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), y pequeña empresa, ventas al año mayores a 150 UIT, pero no mayores a 1,700 UIT (MTPE, 2021). En términos de lo descrito, una mype será toda aquella empresa cuyas ventas anuales no superen los 1,700 UIT.

Por otra parte, es necesario resaltar que las responsabilidades y los derechos exigibles a las empresas, varían dependiendo de su categoría. La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2024) señala las similitudes y diferencias de las micro empresas y pequeña empresas; entre algunas de sus similitudes destaca que: Remuneración Mínima Vital, jornada laboral de 8 horas, remuneración por trabajo en sobretiempo, o descanso vacacional de quince días calendarios; en suma las diferencias más resaltantes son: Cobertura SIS para las micro empresas y de ESSALUD para las pequeñas empresas; asimismo, de una serie de exigencias para micro empresas como 2 gratificaciones, SCTR y CTS.

La relevancia de las mypes se plasmó en la Ley 28015, promulgada en el 2003, cuyo objetivo era el de fomentar el crecimiento y desarrollo de las mype en territorio del Perú; en aras de poder fortificar la economía de la nación a través de estas unidades productivas, abundantes y con un rol esencial en la generación de puestos de trabajo y la dinamización del mercado interno.

Desde su promulgación, la Ley 28015 ha buscado elevar el nivel de competitividad de las mype por medio de la promoción, capacitación, la innovación y el acceso a nuevas tecnologías, ha incentivado a las empresas informales a formalizarse, y ha propiciado el desarrollo de estas, por medio de acceso a financiamiento, de asistencia técnica y de la promoción de sus productos y servicios (Sarango, 2023).

En tal sentido, el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) es un registro público donde se inscriben las mype peruanas acogidas a los beneficios de la Ley 28015; entre sus beneficios, permite que las mype, al estar registradas, tengan acceso a diversos beneficios (acceso a crédito, régimen laboral más flexible, prioridad en cierto tipo de capacitaciones, entre otros (MTPE, 2024).

Aunado a ello, la plataforma funciona como un registro de data estadística sobre las mype, para una posterior toma de decisiones en materia de políticas públicas. En relación a la empresa Autopartes Diesel Álvarez, su registro en la REMYPE se visualiza en el Anexo 7.

Del tejido empresarial peruano, en el año 2022, el 99.2% son mype: Un 94.2% son microempresas y un 5.0% son pequeñas empresas (PNTE, 2024). Por ende, no resulta extraña la relevancia de las mype en el contexto nacional; contribuyendo de manera sustancial a la generación de empleo, valor agregado y crecimiento económico (Adan et al., 2022; Brown et al., 2020). Muchas mype exportan, en 2022, aportaron un 7% del valor total de las exportaciones; lo que aporta divisas a la nación (Ministerio de la Producción [PRODUCE], 2023). Por el contrario, existe otra proporción que importa, tal

como el caso de la empresa Autopartes Diesel Álvarez, con proveedores extranjeros procedentes principalmente de Corea del Sur, importando repuestos de uso automotriz, bajo la subpartida 8483109100.

Es relevante comentar que un gran número de empresas peruanas, actualmente, eligen como su país proveedor a Corea del Sur, consecuencia del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre el Perú y Corea, suscrito en 2011; mediante el cual se negoció, entre otras cosas, preferencias arancelarias de ciertos productos, obstáculos al comercio entre los 2 países, procedimientos de defensa comercial, solución de controversias, entre otros (Ministerio del Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR], 2024). Durante los años en vigencia del acuerdo, el intercambio comercial entre los 2 países se ha acrecentado; con un aumento promedio anual del 16% de las exportaciones peruanas con destino a Corea del Sur (ComexPerú, 2023). Sin embargo, los beneficios del TLC se expanden también hacia las empresas importadoras; en el contexto del estudio, las importaciones de repuestos de uso automotriz, acogándose al TLC Perú-Corea del Sur, están sujetas a una Arancel Base Preferencial del 9% y porcentaje liberado Ad Valorem del 100% (SUNAT, 2024).

En ese sentido, las mype importadoras son una de las más beneficiadas por los TLC, a causa de que su capacidad financiera suele ser limitada, las preferencias arancelarias se perciben como un método de gran ayuda. Aunado al aspecto financiero, otra serie de dificultades durante el proceso de importación, uno de ellos, suele ser el proceso de logística (Paricahua, 2022).



Las mype de Perú registran grandes dificultades en materia logística, este problema se agrava aún más, cuando debe enfrentar un proceso logístico más complejo, como es el de una importación o exportación (Colina et al., 2021). Los problemas logísticos en las mype suelen estar relacionados a: Inadecuado control de inventarios, faltantes en la mercaderías, sobreabastecimiento; lo que acaba generando cuantiosas pérdidas y una deterioro en el valor de la compañía (Castro et al., 2023). Por tal razón, que distintos autores vinculen la mejora de la gestión logística con la competitividad; Rojas et al. (2023), entre otros autores, considera que la inversión de las mype en la gestión logística, por ejemplo en tecnología, mejora su capacidad de competir en un mercado que cada día resulta más exigente.

Resulta importante resaltar el nivel de competitividad en el entorno de las mype, debido a la cada vez más desarrollada capacidad de los agentes del mercado para producir bienes y servicios de manera eficiente, con precios accesibles y de alta calidad, y de mercadear sus bienes en condiciones más idóneas que sus competidores (Carrasco et al., 2021). Su bien las mype son esenciales para la economía, muchas no logran la competitividad deseada debido a debilidades internas y externas que pueden llevar a su cierre de operaciones comerciales; una de estas debilidades internas es, por lo anteriormente expuesto, las falencias en la gestión logística (Monsalve et al., 2021).

### 1.3. Definición de términos

**Almacén.** Área de una empresa destinado a almacenar la gran cantidad de artículos, productos, materia prima, etc. antes de la distribución, venta o envío a los usuarios consumidores de estos (Calero et al., 2020).

**Análisis:** es la evaluación detallada de procesos para conocer características, cualidades, estados y conclusiones (Gomez, 2022).

**Control.** Toda las actividades se coordinan para asegurar la eficacia del funcionamiento de la empresa constituyen un conjunto de acciones cuyo propósito es proteger los recursos de la empresa y prevenir pérdidas o deficiencias que puedan impactar su rentabilidad (Ajide et al., 2019).

**Inversión inicial:** es el monto inicial o la cantidad de dinero suficiente para la ejecución de un proyecto o negocio (Santos, 2022).

**Innovación.** Consiste en mejorar los planes o actividades para tener mejores resultados o lograr los objetivos trazados, donde las nuevas ideas dan valor agregados a los productos y/o servicios (J. Rodriguez y Quintero, 2022).

**Inventario.** Es un registro detallado de todos los activos existentes de una empresa, que son utilizados para alquiler, uso, transformación, consumo o venta. También incluye derechos y deudas de la empresa, además de los activos tangibles (Aveiga y Vera, 2020).

**Liquidación.** El pago final que todos reciben monetariamente entre el empleador y el empleado luego de cumplir con el tiempo y las funciones del puesto (Cabrera et al., 2022).

**Marketing.** Actividad conjunta de estrategias y procesos para poder crear, implementar, innovar y mejorar ofertas o servicios, los cuales tienen valor para los usuarios (Salazar et al., 2017).

**Management.** Palabra muy utilizada en el mundo empresarial (gestión) menciona que suele adaptarse a los cambios que se realizan en la actualidad, los cuales suele relacionarse con métodos ágiles y reiterativos y constante monitoreo para detectar su efectividad (Julio, 2021).

**Mercadeo.** Se realiza por medio de técnicas y actividades relacionados con la necesidad del 'público objetivo (Payares et al., 2020).

**Plan de contingencia:** es la planificación anticipada frente una contingencia, implicando organizar respuestas efectivas antes casos de emergencia (IFRC, 2023).

**Proveedores:** es la persona o empresa que suministra a una organización o individuo que vende productos u ofrece servicios con la finalidad de obtener un beneficio económico (RAE, 2022).

**Reinversión.** Es el nuevo uso que se da la inversión anteriormente recaudada por la misma organización; al reinvertir sirve para mejorar la rentabilidad permitiendo generas más entradas monetarias en la empresa (Nguyen, 2019).

**Seguimiento:** es la observación minuciosa y desarrollo del proceso para la realización de acciones con la finalidad de comprobar la correcta evolución de un proyecto (Rus, 2020).

**Stock.** Termino que refleja la cantidad del producto, materia prima, suministro, etc. que posee un comercio en su registro de almacén los cuales están esperando ser vendidos (Bustos y Pomares, 2020).

## **CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.1. Formulación de hipótesis principal y derivadas**

#### **2.1.1. Hipótesis principal**

Existe relación positiva y significativa entre la gestión logística con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022

#### **2.1.1. Hipótesis específicas**

Existe relación positiva y significativa entre la gestión de compras con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022.

Existe relación positiva y significativa entre la gestión de inventarios y la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022.

Existe relación positiva y significativa entre la gestión de almacenamiento con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022.

Existe relación positiva y significativa entre la gestión de transporte con la competitividad de la empresa “Autopartes Diesel Alvarez”, La Victoria, 2022.

## 2.2. Variables y definición operacional

### 2.2.1. Definición operacional

**Gestión logística:** Abarca gestión de compras y abastecimientos; gestión de inventarios; gestión de almacenamiento y gestión de transporte.

**Competitividad:** Considera aspectos como actividad o desempeño económico de la empresa; eficiencia de los negocios de la empresa; eficiencia de los negocios de las empresa e infraestructura de la empresa.

### 2.2.2. Cuadro de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Escala
GESTIÓN LOGÍSTICA	Es la cadena de abastecimiento, iniciando con la materia prima hasta el producto o servicio final; con la finalidad de entregar bienes o servicios correctos en el tiempo y lugar acordado (Aguinaga y Lingan, 2022).	Abarca gestión de compras y abastecimientos; gestión de inventarios; gestión de almacenamiento y gestión de transporte.	Gestión de compras y abastecimiento	Selección de proveedores Emisión de la orden de compra Seguimiento y recepción de compra Liquidación de facturas.	Encuesta	Ordinal
			Gestión de inventarios	Previsión de demanda Análisis de stock.		
			Gestión de almacenamiento	Recepción de mercaderías. Almacenamiento. Control de stock		
			Gestión de transporte	Organización de transportes Movilización externa e interna		
COMPETITIVIDAD	Es sujeta a la capacidad de organizar los aspectos relacionados a la innovación y mejoramiento (Rodríguez, 2019b).	Considera aspectos como actividad o desempeño económico de la empresa; eficiencia de los negocios de la empresa; eficiencia de los negocios de las empresa e infraestructura de la empresa.	Actividad o desempeño económico de la empresa	Costos Precios relativos Empleo.		
			Eficiencia en la administración de la empresa	Planificación Marketing. Tipo de organización.		
			Eficiencia de los negocios de la empresa	Estructura del mercado. Conocimiento de competidores Relación con los clientes		
			Infraestructura de la empresa	Inversión inicial. Reinversión Innovación tecnológica.		

## CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

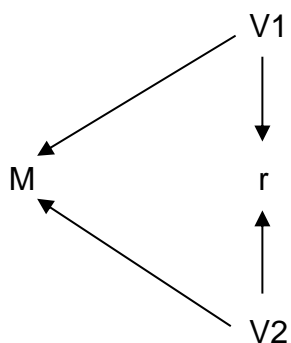
### 3.1. Diseño metodológico

El enfoque cuantitativo parte de un conocimiento objetivo, se mide numéricamente, aplicando un análisis estadístico que prueba la hipótesis (Hernández y Mendoza 2018), por lo que se considera dicho enfoque, puesto que se recolectaron y analizaron de datos secuenciales, siendo este el indicado para la presente investigación Para el desarrollo del diseño metodológico se incluyen las variables y los procedimientos a desarrollar siendo el no experimental el aplicado, porque es aquel que no permite manipular directamente las variables (Hernández y Mendoza 2018).

Concerniente, al alcance dentro de una investigación es un resultado obtenido donde el proceso de estudio, el cual condiciona el método para continuar obteniendo información (Ceroni, 2010), por ello, se indicó el resultado que será obtenido, condicionando el método para eso. Al ser correlacional se buscó medir los parámetro de la relación entre las variables; considerando ser de corte transversal e indicado dentro del desarrollo de la investigación (Arias & Covinos, 2021). El tipo de estudio es aplicado, se favorece de la teoría y de la literatura para resolver problemas prácticas, planteando soluciones a aquello que se planteó en el objetivo del estudio (Arias y Covinos, 2021), en tal sentido, la presente investigación es básica, debido a que buscó proporcionar, a partir de resultados cuantificables, soluciones a los problemas de la empresa “Autopartes Diesel Álvarez”.



Diseño:



M = Muestra

V1 = Variable 1

V2 = Variable 1

r = Relación

### 3.2. Diseño muestral

Hernández y Mendoza (2018) refieren que la población es todo conjunto de individuos o elementos donde tienen características similares en conjunto de lugar y tiempo. En esta investigación, la población está constituida por los 10 trabajadores de una empresa de repuestos.

La muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible (Hernández y Mendoza, 2018). Para este estudio, se ha decidido trabajar con la totalidad de la población, es decir, los 10 trabajadores de la empresa. En ese sentido, el tipo de muestreo utilizado es no probabilístico por conveniencia, en específico, un muestreo censal. Este puede ser visto en el Anexo 3.

### 3.3. Técnicas de recolección de datos

Hernández y Mendoza (2018) considera la técnica de recolección de datos es el utensilio del investigador para recaudar la información pertinente para la ejecución del proyecto, puesto que tiene el fin de extraer y construir una base de datos de primera fuente, sintetizados y organizados según las características establecidas en la investigación.

En esta investigación la técnica seleccionada fue un cuestionario, para Cisneros et al. (2022), el cuestionario constituye el conjunto de preguntas organizadas y estructuradas que permitieron medir las variables de estudio acorde al planteamiento del problema, objetivos e hipótesis. La validación de los instrumentos de investigación se llevó a cabo mediante el juicio de expertos, como se evidencia en la Tabla 1.

**Tabla 1**

*Validación de los instrumentos por juicio de expertos*

<b>Especialista</b>	<b>Profesión</b>	<b>Grado académico</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Estado de validación</b>
Amezquita Cubillas Doris Victoria	Trabajadora Social/Abogado	Maestro	Más de 21 años	Validado
Baca Neglia América Silvia	Relacionadora Industrial	Doctor	Más de 21 años	Validado
Araceli Jasmin Perez Huamani	Especialista en SUNAT	Licenciado	De 5 a 10 años	Validado
Gonzales Montoya Elizabeth Myriam	Administradora	Licenciado	De 11 a 15 años	Validado

El análisis de confiabilidad del cuestionario para la variable "gestión logística" arrojó un coeficiente Alfa de Cronbach de 0.896 para los 20 ítems que

componen el instrumento. Por tanto, se tiene una alta consistencia interna y confiabilidad del cuestionario.

**Tabla 2**

*Confiabilidad del cuestionario de la variable gestión logística*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
0.896	20

El cuestionario diseñado para medir la variable "competitividad" mostró un coeficiente alfa de Cronbach de 0.883 para los 16 ítems que lo conforman.

**Tabla 3**

*Confiabilidad del cuestionario de la variable competitividad*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
0.883	16

### **3.4. Técnicas de estadísticas para el procesamiento de la información**

La investigación incorporó análisis estadísticos descriptivos e inferenciales para examinar los datos recolectados. En la fase descriptiva, se organizó la información en MS Excel, calculando frecuencias y porcentajes para cada variable y dimensión. Se crearon representaciones gráficas y tabulares para ilustrar la distribución de respuestas.

El análisis inferencial comenzó con una evaluación de normalidad para establecer la naturaleza distributiva de los datos. El resultado de dicha evaluación guio la selección del método correlacional adecuado: coeficiente de Pearson para distribuciones normales o Spearman para no normales. El programa SPSS facilitó el cómputo de los coeficientes correlacionales y niveles de significancia. La interpretación de dichos resultados permitió determinar la intensidad y orientación de las asociaciones entre las variables

examinadas. Se realizaron pruebas de hipótesis con un 95% de confianza para confirmar la relevancia estadística de las correlaciones identificadas.

### **3.5. Aspectos éticos**

La investigación desarrollada reunió los lineamientos establecidos para establecer una elaboración adecuada durante todas las semanas de investigación, para luego implementar una aplicación del instrumento acorde a los objetivos planteados en la investigación; así también se respetó los derechos de autor de los escritores presentados a lo largo del trabajo; cada argumento presentado ha sido citado, respetando la rigurosidad científica, responsabilidad, autorías e integridad científica. Por último, este trabajo ha respetado el esquema de cita APA 7ª edición.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS

### 5.1. Resultados descriptivos

A continuación, se presentan los resultados descriptivos de la investigación que comprenden lo mencionado por los encuestados para conocer de manera general la gestión logística y su relación en la competitividad de la empresa en mención, para luego identificar dicha relación de manera específica con la estadística.

**Tabla 4**

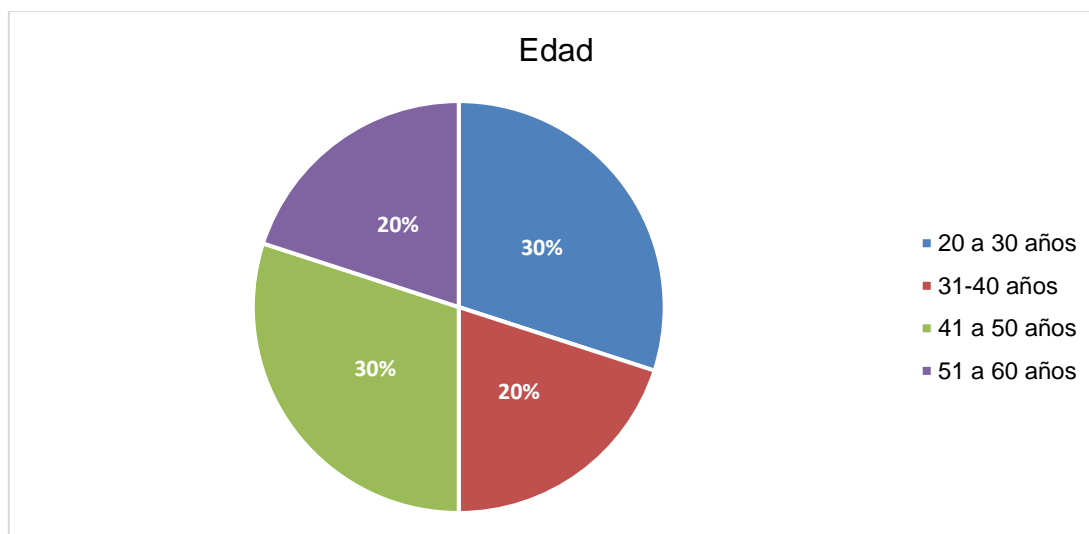
*Edad*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
20-30 años	3	30,0%
31-40 años	2	20,0%
41-50 años	3	30,0%
51-60 años	2	20,0%
Total	10	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 3**

*Edad*



Análisis: Se evidencia que el 30% del personal tiene entre 20 y 30 años, otro 30% corresponde al grupo de edades de 41 y 50 años, un 20% está en el rango de 31 y 40 años, y el 20% restante está en la franja de edad de 51 y 60 años.

Interpretación: La distribución de edades indica que la empresa cuenta con una fuerza laboral diversa en términos de edad. En ese sentido, existe una combinación de colaboradores jóvenes, que aporten energía, nuevas ideas y habilidades tecnológicas, y trabajadores de mayor edad, quienes aportan experiencia, conocimiento del negocio y madurez profesional.

**Tabla 5**

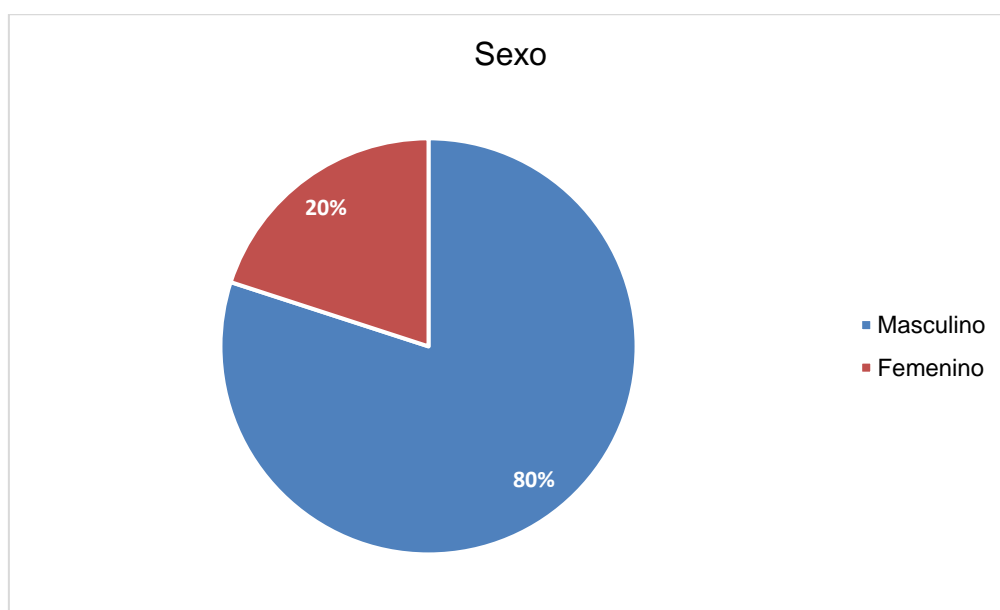
Sexo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	8	80,0%
Femenino	2	20,0%
Total	10	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 4**

Sexo



Análisis: El 80% de colaboradores pertenecen al sexo masculino y el 20% restante son del sexo femenino.

Interpretación: La distribución por sexo indica una mayor presencia de hombres en la empresa. La composición está influenciada por la naturaleza del trabajo en el sector de repuestos de vehículos.

**Tabla 6**

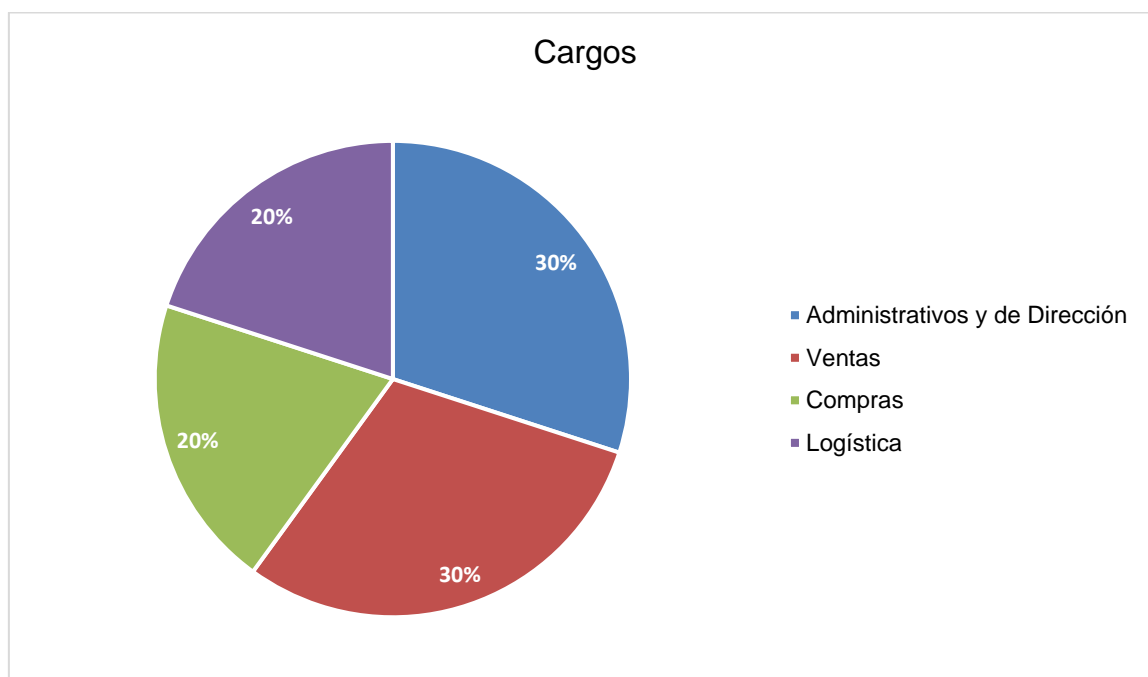
*Cargo*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Administrativos y de Dirección	3	30,0%
Ventas	3	30,0%
Compras	2	20,0%
Logística	2	20,0%
Total	10	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 5**

*Cargo*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 30% de colaboradores pertenecen al área administrativa y de dirección, otro 30% al área de ventas, un 20% al área de compras y el 20% restante al área de logística.

Interpretación: La empresa da igual importancia a la gestión y liderazgo, así como los ingresos obtenidos mediante las ventas, dado que, muestra una distribución de cargos equilibrada entre estas áreas. Por otro lado, las áreas de compras y logística tienen una representación menor.

**Tabla 7**

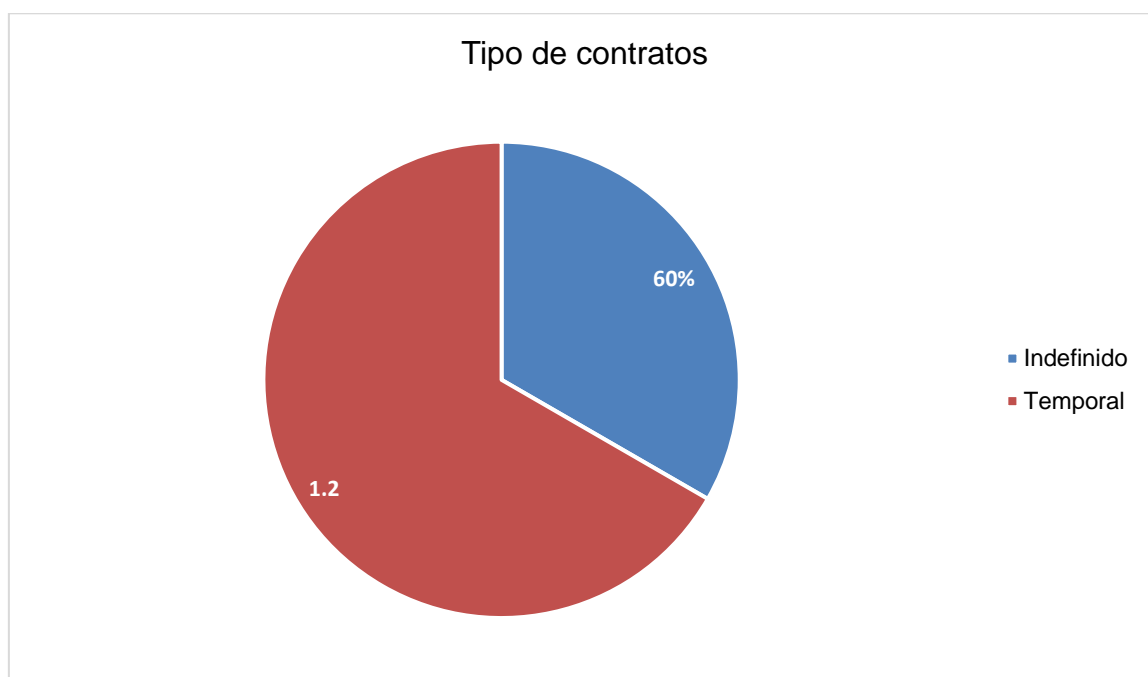
*Tipo de contrato*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Indefinido	6	60,0%
Temporal	4	40,0%
Total	10	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 6**

*Tipo de contrato*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.



Análisis: La información revela que el 60% de los colaboradores tienen un contrato indefinido, mientras que el 40% restante tiene un contrato temporal.

Interpretación: La mayoría de los colaboradores cuentan con estabilidad laboral al tener contratos indefinidos, no obstante, un porcentaje significativo de colaboradores con contratos temporales, sujetos a necesidades específicas de la empresa.

**Tabla 8**

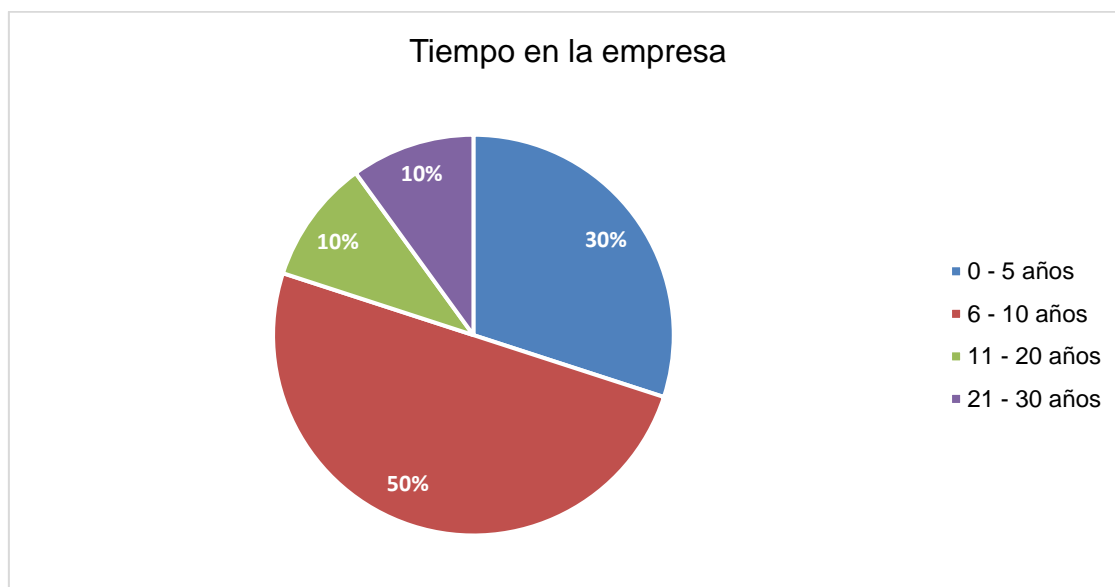
*Tiempo en la empresa*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
0-5 años	3	30,0%
6-10 años	5	50,0%
11-20 años	1	10,0%
21-30 años	1	10,0%
Total	10	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 7**

*Tiempo en la empresa*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: Los datos muestran que el 50% de los colaboradores tienen entre 6 y 10 años en la empresa, seguido por un 30% que tiene entre 0 y 5 años. El 10% tiene entre 11 y 20 años y el otro 10% tiene entre 21 y 30 años en la organización.

Interpretación: La empresa tiene una combinación de colaboradores con experiencia y otros más nuevos. La mayor proporción de colaboradores (50%) tiene entre 6 y 10 años en la empresa, es decir, estabilidad y conocimiento del negocio.

**Tabla 9**

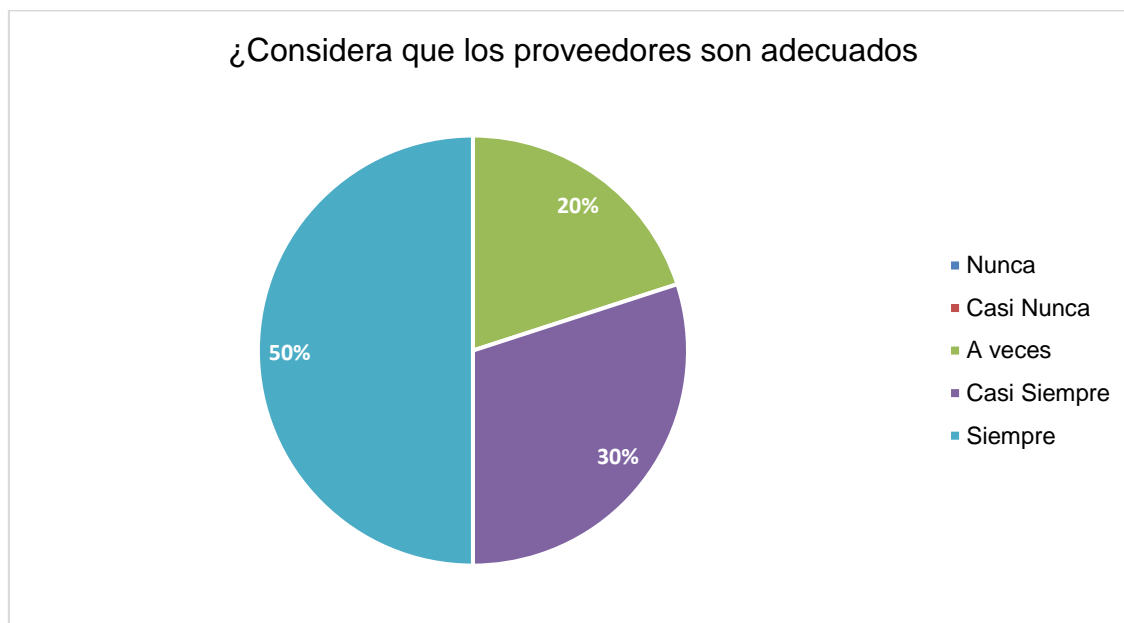
*¿Considera que los proveedores son adecuados?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	2	20,0%	20,0%
Casi Siempre	3	30,0%	50,0%
Siempre	5	50,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 8**

*¿Considera que los proveedores son adecuados?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: Los datos revelan que el 50% de encuestados manifiestan que los proveedores siempre son apropiados, el 30% indica que casi siempre lo son, mientras que el 20% menciona que a veces son adecuados. Ningún encuestado seleccionó las opciones "Casi Nunca" o "Nunca".

Interpretación: La mayoría de los colaboradores tienen una percepción positiva sobre la adecuación de los proveedores, reflejando que la empresa ha establecido relaciones sólidas con proveedores que cumplen con los requisitos y expectativas. No obstante, existe un 20% que considera que los proveedores son adecuados solo a veces, por lo que, existe margen de mejora en la selección y gestión de proveedores.

#### **Tabla 10**

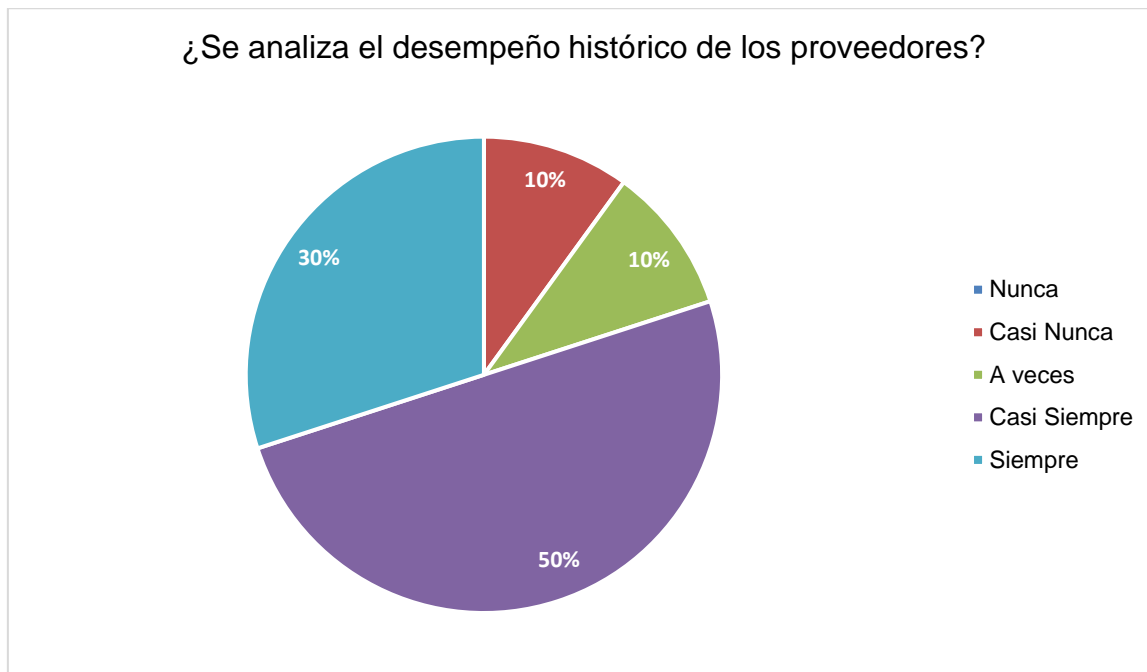
*¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	1	10,0%	20,0%
Casi Siempre	5	50,0%	70,0%
Siempre	3	30,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 9**

¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 50% de encuestados afirma que casi siempre analizan el desempeño histórico de los proveedores, el 30% indica que siempre se realiza este análisis, el 10% menciona que a veces se lleva a cabo, y otro 10% señala que casi nunca se analiza el desempeño histórico de los proveedores.

**Interpretación:** El análisis del desempeño histórico de los proveedores es una práctica frecuente en la empresa que permite evaluar la confiabilidad, calidad y cumplimiento de los proveedores a lo largo del tiempo. Ahora bien, el 20% indica que el análisis no se realiza de manera consistente, denotando deficiencias en el proceso.

**Tabla 11**

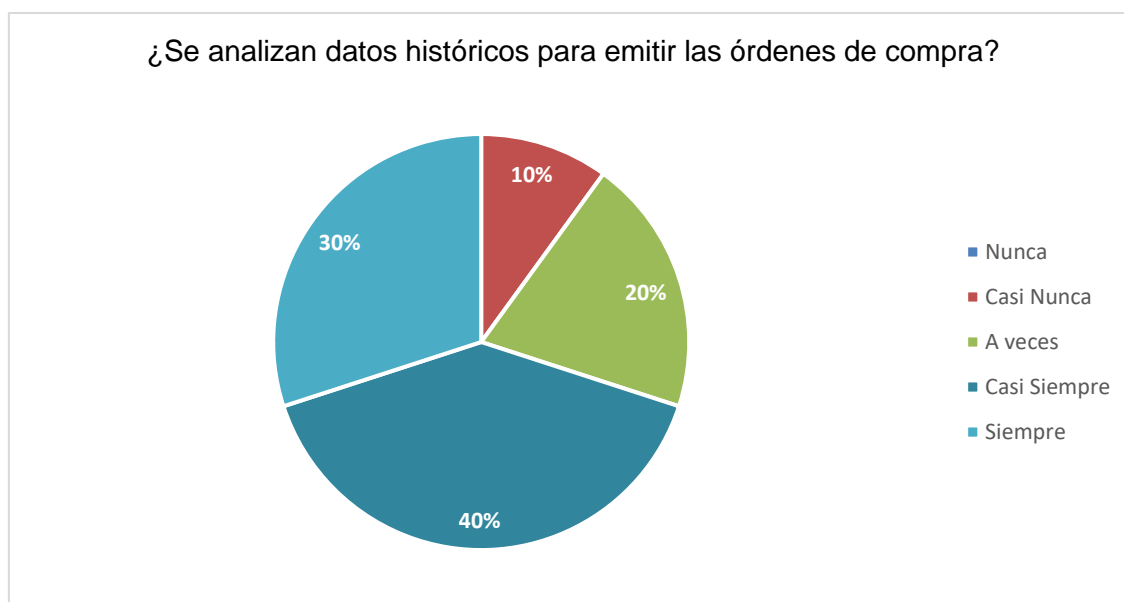
*¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	2	20,0%	30,0%
Casi Siempre	4	40,0%	70,0%
Siempre	3	30,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 10**

*¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** La mayor parte de los encuestados indica que los datos históricos se analizan casi siempre (40%) o siempre (30%) para emitir órdenes de compra. Un menor porcentaje menciona que este análisis se realiza solo a veces (20%) o casi nunca (10%).

**Interpretación:** El análisis sobre datos históricos para la emisión de órdenes de compra es una práctica común en la empresa, como lo evidencian las respuestas predominantes. No obstante, el análisis de datos históricos no está extendido o no

se realiza con frecuencia, según lo evidencian las respuestas que indican que esta práctica se realiza solo ocasionalmente o casi nunca sugiere variabilidad en su aplicación.

**Tabla 12**

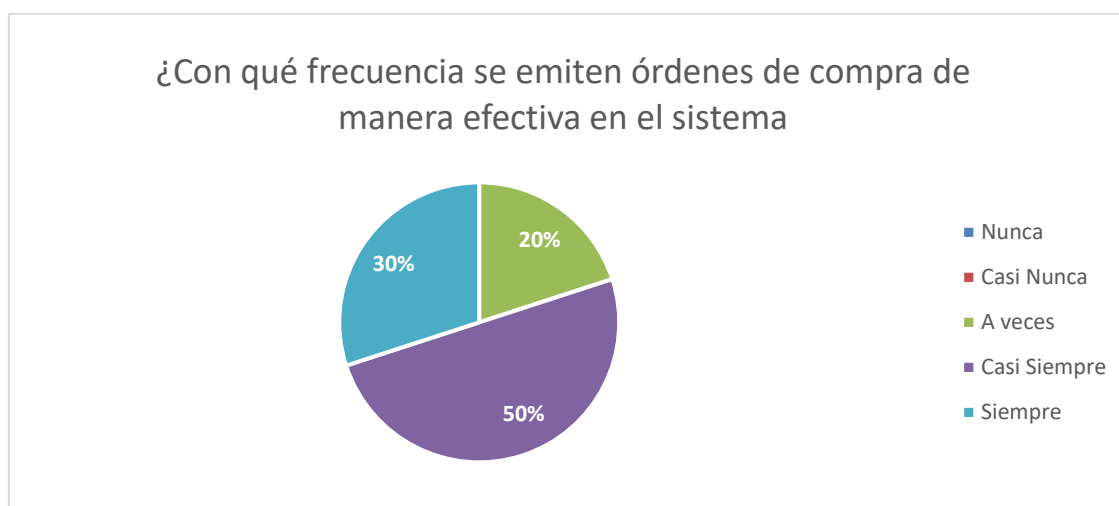
*¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	2	20,0%	20,0%
Casi Siempre	5	50,0%	70,0%
Siempre	3	30,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 11**

*¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 50% de encuestados indica que casi siempre se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema, el 30% afirma que siempre se hace, y el

20% menciona que a veces se realiza. Ningún encuestado seleccionó las opciones "Casi Nunca" o "Nunca".

Interpretación: Se deduce que la emisión efectiva de órdenes de compra en el sistema es una práctica habitual en la empresa, que es indicador del uso adecuado del sistema para generar las órdenes. No obstante, un 20% percibe que solo a veces se emiten las órdenes de manera efectiva, por lo que se debe identificar y abordar las causas de las inconsistencias.

### Tabla 13

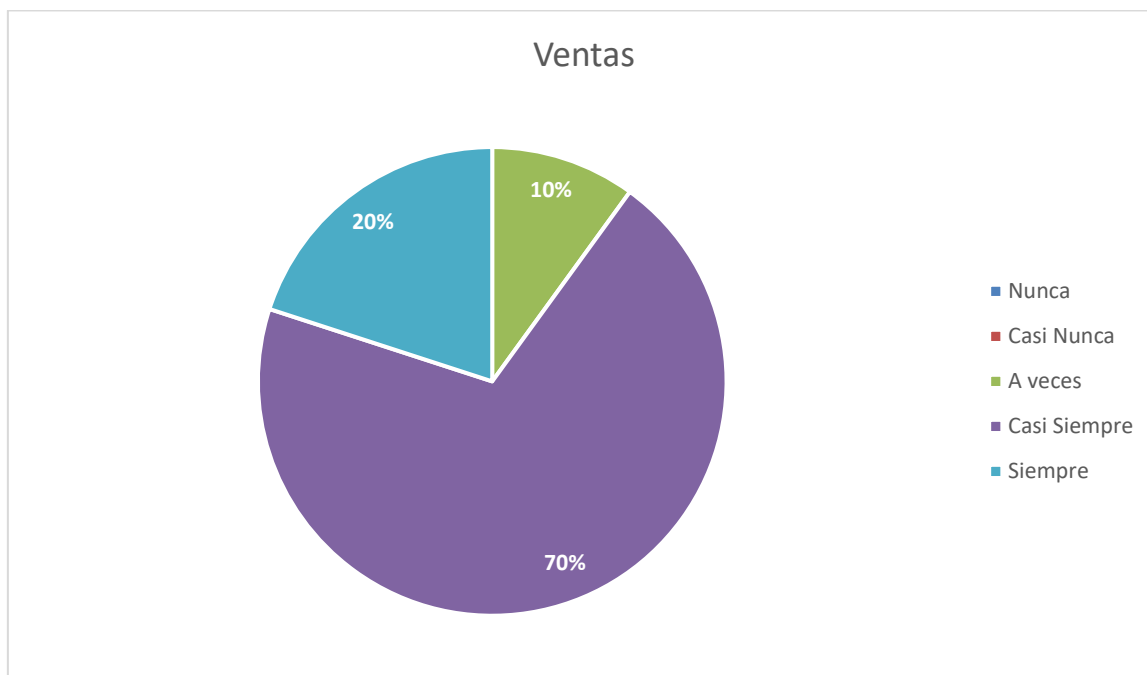
*¿Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	7	70,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

### Figura 12

*¿Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 70% de encuestados considera que casi siempre el almacenero cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras, el 20% indica que siempre lo hace, y el 10% menciona que a veces cumple con estas funciones. Ningún encuestado seleccionó las opciones "Casi Nunca" o "Nunca".

**Interpretación:** El desempeño del almacenero en las funciones de recepción y seguimiento de compras es percibido de manera positiva por la mayoría de los colaboradores. En ese sentido, el almacenero es eficiente y responsable en el manejo de las compras entrantes y el seguimiento correspondiente. Un porcentaje minoritario, que solo a veces se cumplen estas funciones de manera adecuada, por tanto, existen procesos por mejorar en este aspecto.



**Tabla 14**

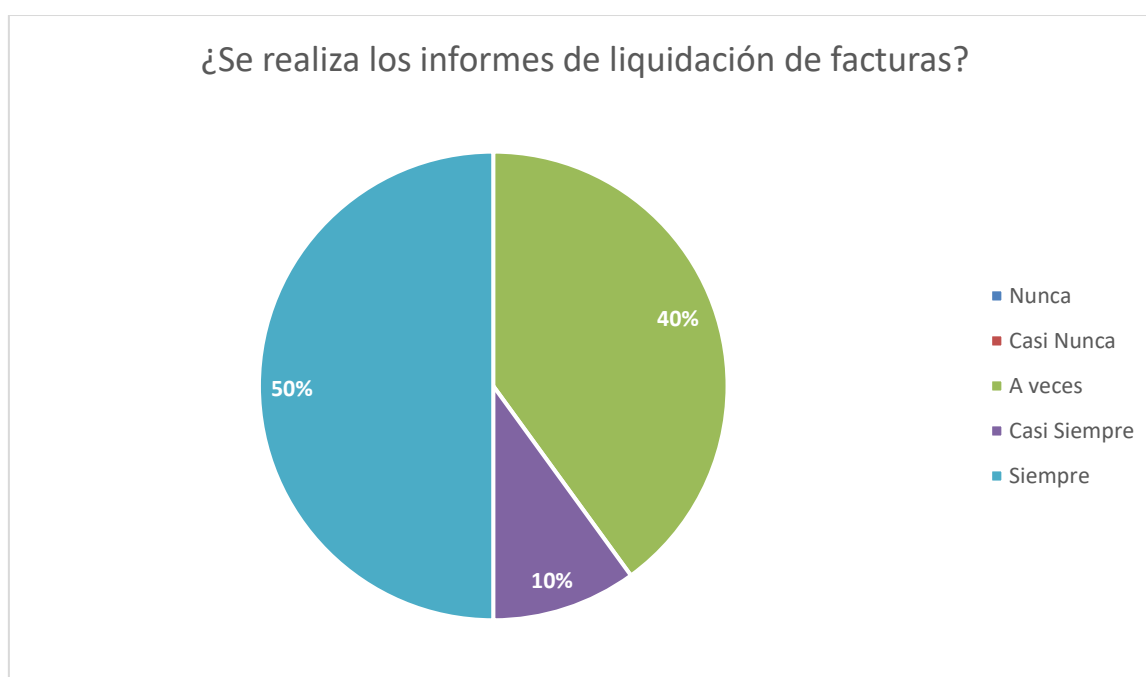
*¿Se realiza los informes de liquidación de facturas?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	4	40,0%	40,0%
Casi Siempre	1	10,0%	50,0%
Siempre	5	50,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 13**

*¿Se realiza los informes de liquidación de facturas?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 50% de encuestados afirma que siempre se realizan los informes de liquidación de facturas, el 40% indica que a veces se llevan a cabo, y el 10% menciona que casi siempre se realizan. Ningún encuestado seleccionó las opciones "Casi Nunca" o "Nunca".

Interpretación: La ejecución de informes de liquidación de facturas es una práctica frecuente en la empresa, por tanto, la empresa tiene un registro adecuado que facilita la gestión financiera.

**Tabla 15**

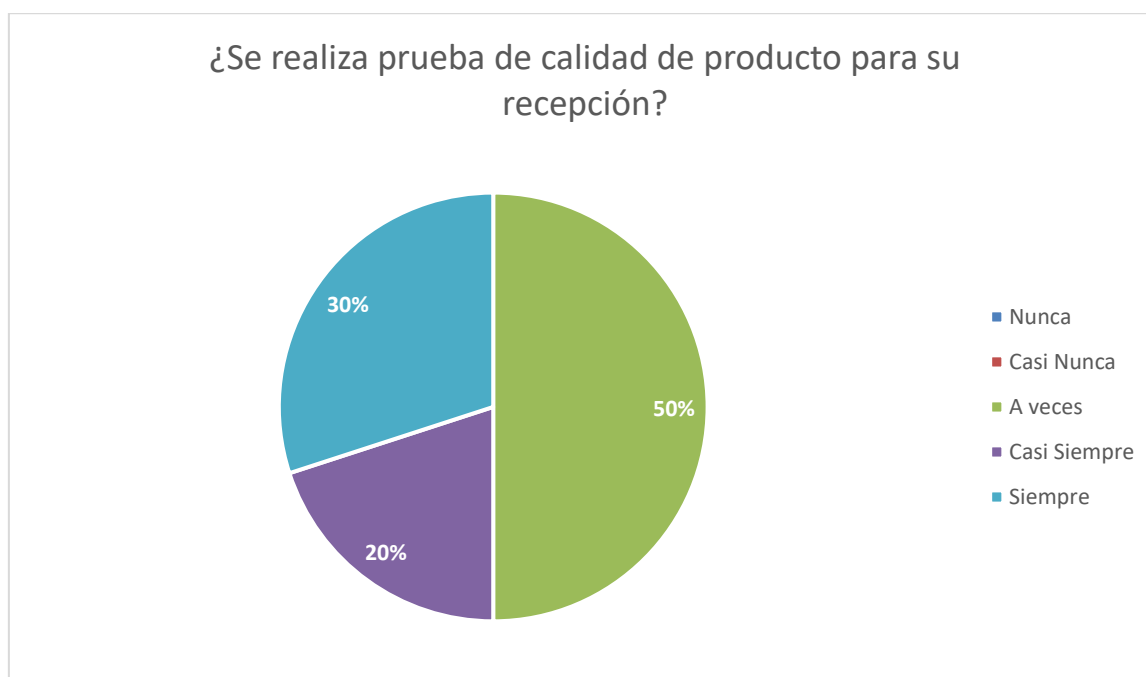
*¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	5	50,0%	50,0%
Casi Siempre	2	20,0%	70,0%
Siempre	3	30,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 14**

*¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 50% de encuestados refiere que a veces se realiza prueba de calidad de producto para su recepción, 30% indica que siempre se lleva a cabo, y el 20%

afirma que casi siempre se realiza. Ningún encuestado seleccionó las opciones "Casi Nunca" o "Nunca".

Interpretación: La realización de pruebas de calidad de producto para su recepción no es una práctica consistente en la empresa, así como, la mitad de encuestados indica que siempre o casi siempre se lleva a cabo, por lo que, existe una brecha en el control de calidad de los productos entrantes, que puede tener implicancias en la eficiencia operativa.

**Tabla 16**

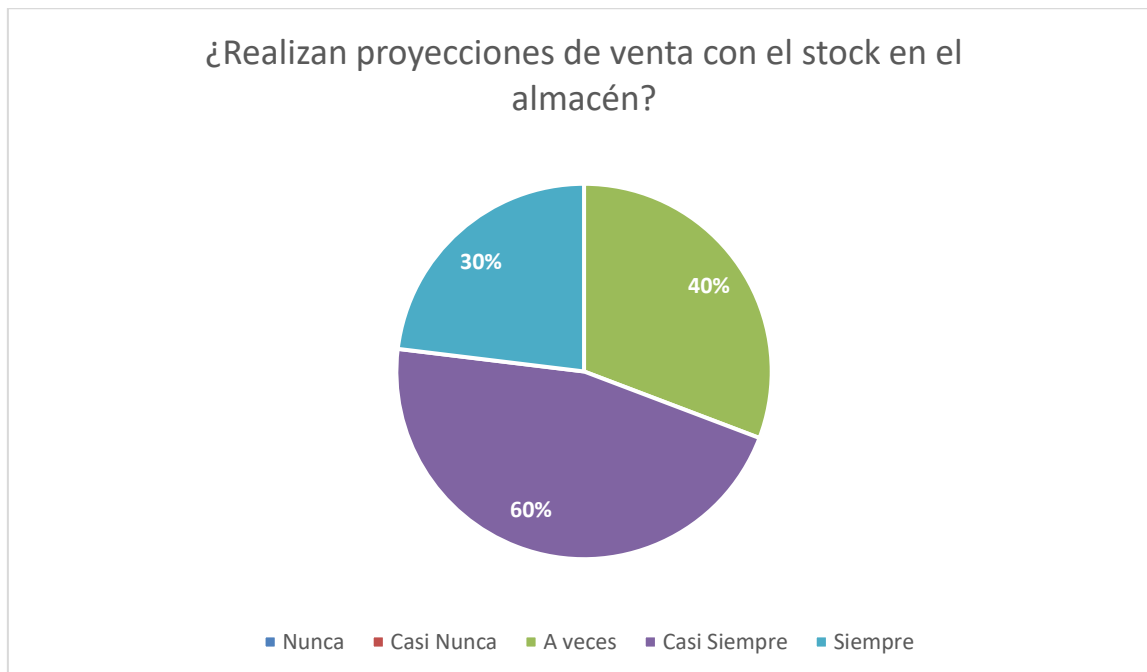
*¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	4	40,0%	40,0%
Casi Siempre	6	60,0%	100,0%
Siempre	0	0,0%	0,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 15**

*¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 60% de encuestados afirma que casi siempre se realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén, mientras que 40% indica que a veces se llevan a cabo. Ningún encuestado seleccionó las opciones "Siempre", "Casi Nunca" o "Nunca".

**Interpretación:** Las proyecciones de venta con el stock en el almacén se llevan a cabo regularmente. La empresa muestra un enfoque constante en la planificación de ventas basándose en el inventario disponible, practica vital para la gestión óptima de operaciones y eficiencia de recursos.

**Tabla 17**

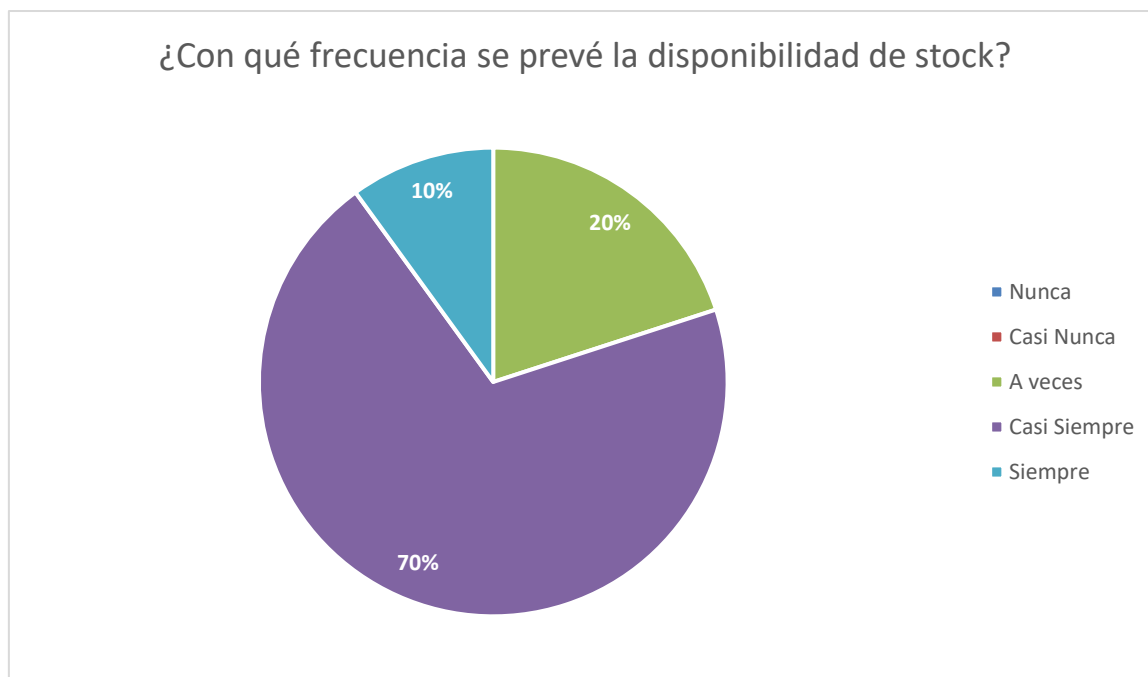
*¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	2	20,0%	20,0%
Casi Siempre	7	70,0%	90,0%
Siempre	1	10,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 16**

*¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** La mayoría de encuestados indica que la previsión de la disponibilidad de stock se realiza casi siempre (70%), mientras que un 20% menciona que a veces se efectúa y un 10% que siempre. No hay respuestas en las categorías "nunca" ni "casi nunca".

**Interpretación:** La empresa realiza previsiones de la disponibilidad de stock de manera consistente, mostrando un enfoque proactivo en la gestión del inventario.

En ese sentido, dispone de una mejor planificación y evita problemas de desabastecimiento.

**Tabla 18**

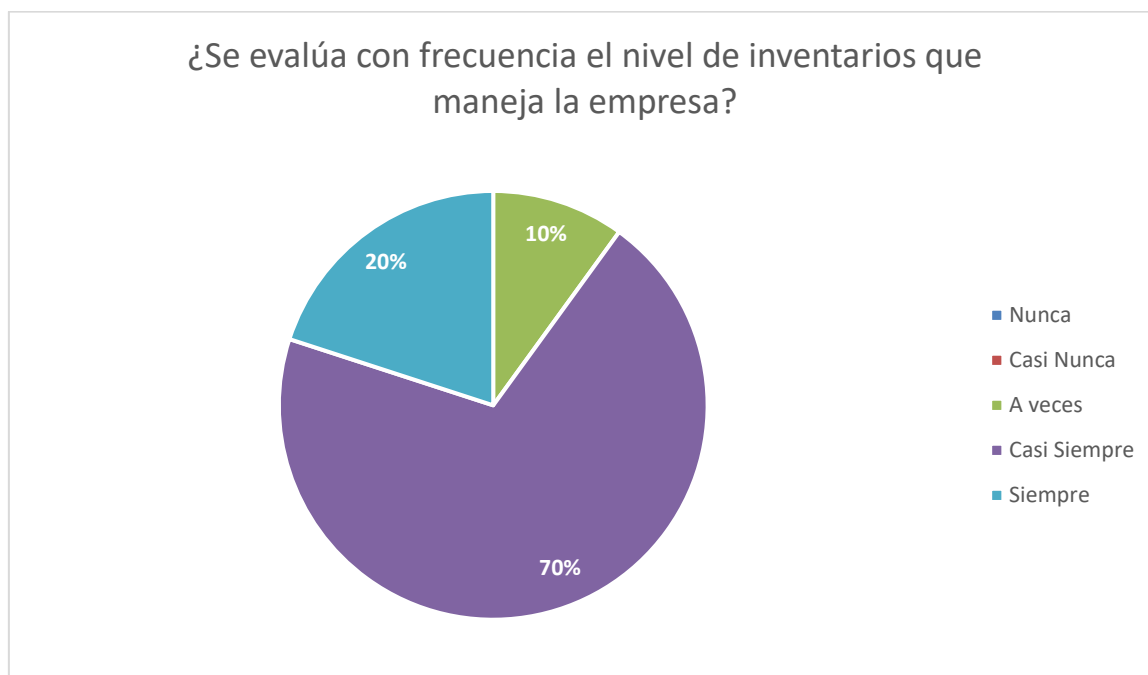
*¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	7	70,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 17**

*¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: La mayoría de encuestados indica que el nivel de inventarios se evalúa casi siempre (70%), mientras que un 20% menciona que siempre se efectúa y un 10% que a veces. No hay respuestas en las categorías "nunca" ni "casi nunca".

Interpretación: La evaluación regular del nivel de inventarios muestra un compromiso firme con la gestión eficiente del stock. Según la percepción mayoritaria, la empresa se preocupa en garantizar la disponibilidad de productos y mejora la planificación operativa.

**Tabla 19**

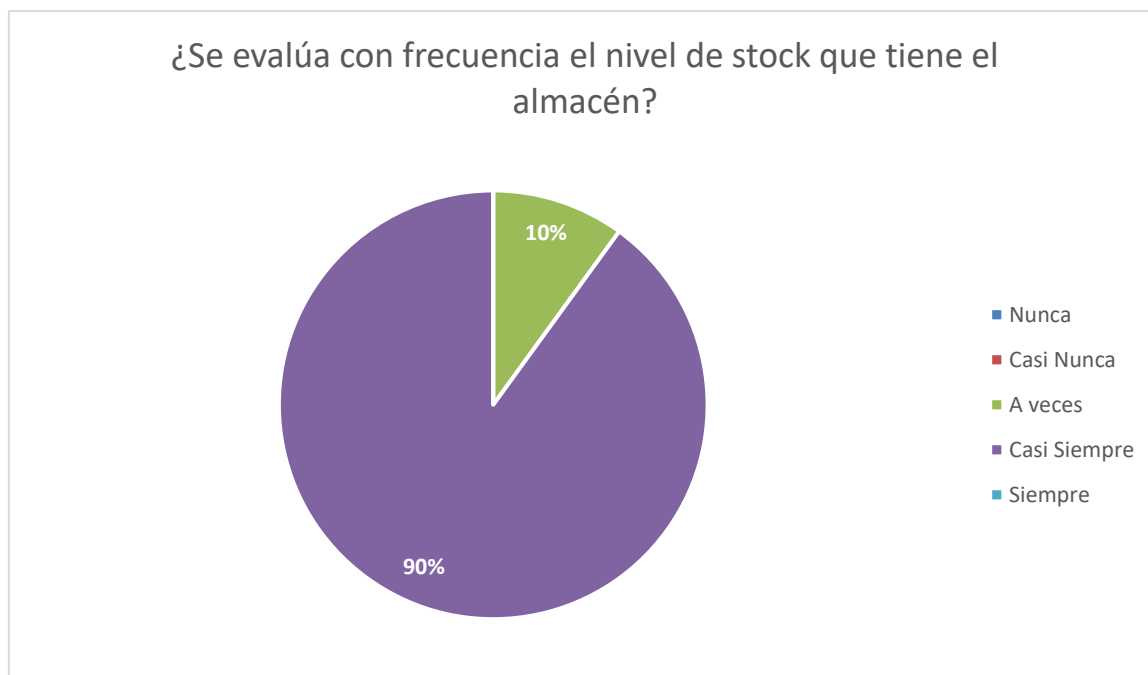
*¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	8	90,0%	100,0%
Siempre	0	0,0%	0,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 18**

*¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: La mayoría de encuestados indica que el nivel de stock en el almacén se evalúa casi siempre (80%), mientras que un 10% menciona que siempre se efectúa y un 10% que a veces. No hay respuestas en las categorías "nunca" ni "casi nunca".

Interpretación: La empresa muestra un enfoque riguroso en la evaluación del nivel de stock en el almacén. La supervisión frecuente minimiza el riesgo de escasez, mejora la eficiencia operativa, refleja prácticas de gestión alineadas con estándares profesionales en logística y administración de inventarios.

**Tabla 20**

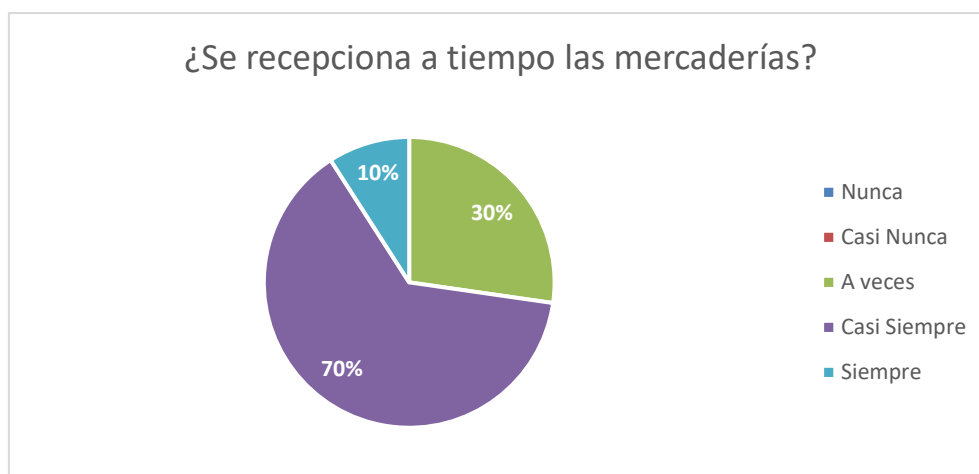
*¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	3	30,0%	30,0%
Casi Siempre	6	60,0%	90,0%
Siempre	1	10,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 19**

*¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.



Análisis: El 60% de encuestados indica que las mercaderías son recepcionadas a tiempo casi siempre, mientras que el 30% menciona que a veces y el 10% afirma que siempre. Ningún encuestado menciona las categorías "nunca" ni "casi nunca".

Interpretación: La empresa tiene una gestión efectiva en la recepción de mercaderías, reflejada en la alta frecuencia de recepción a tiempo. La mayoría de los empleados considera que la puntualidad en la recepción es habitual, situación que facilita la continuidad de las operaciones y evita retrasos en la cadena de suministro.

**Tabla 21**

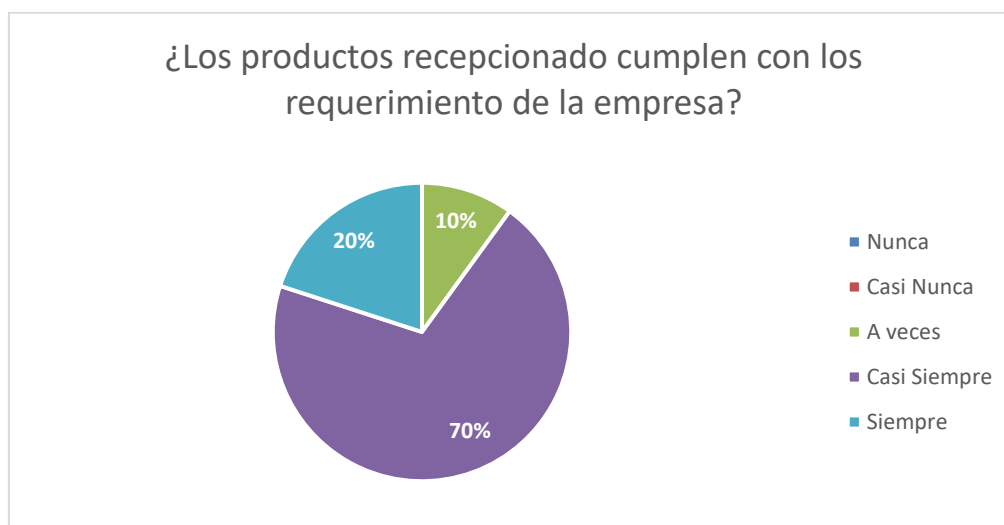
*¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	7	70,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 20**

*¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?*



Análisis: El 70% de encuestados menciona sobre que los productos recepcionados cumplen de manera óptima con los requerimientos de la empresa casi siempre, así mismo el 20% indica que siempre y el 10% que a veces.

Interpretación: La conformidad de los productos recepcionados con los requerimientos de la empresa es alta, mostrando que la empresa mantiene un buen control de calidad en sus procesos de recepción. Así, los productos cumplen con los estándares necesarios para su uso o venta, aunque todavía existe espacio para perfeccionar el proceso y alcanzar una conformidad total según un 10% de los encuestados.

**Tabla 22**

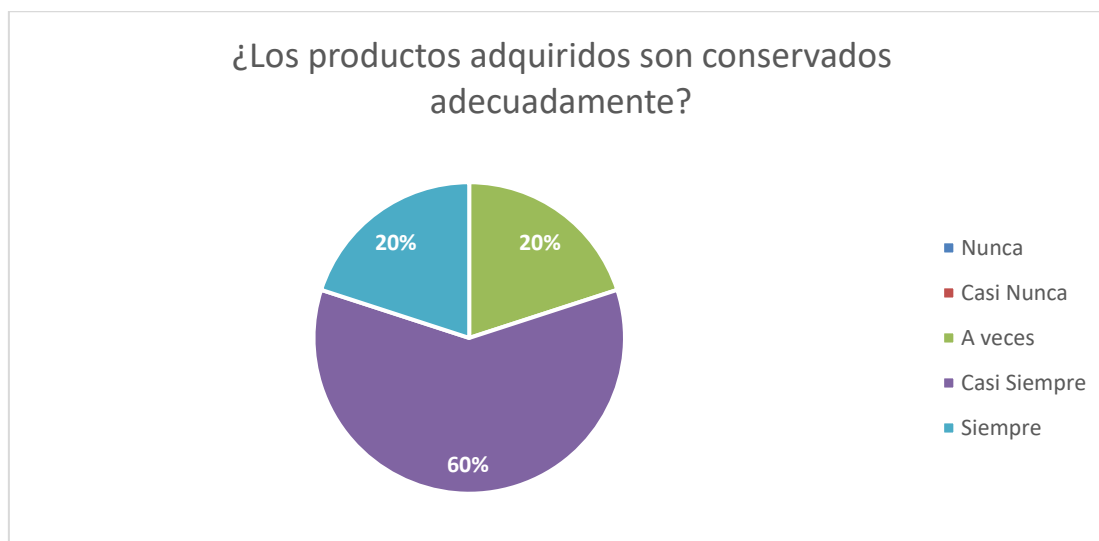
*¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	2	20,0%	20,0%
Casi Siempre	6	60,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 21**

*¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 60% de encuestados indica que en la adquisición de productos estos son conservados adecuadamente casi siempre, mientras que 20% menciona que siempre y otro 20% que a veces.

**Interpretación:** La adecuada conservación de los productos adquiridos refleja un manejo cuidadoso y eficiente del almacenamiento, por tanto, prevalece la funcionalidad y calidad de los productos, asegurando que lleguen en óptimas condiciones a los clientes. La empresa muestra un buen desempeño en esta área.

**Tabla 23**

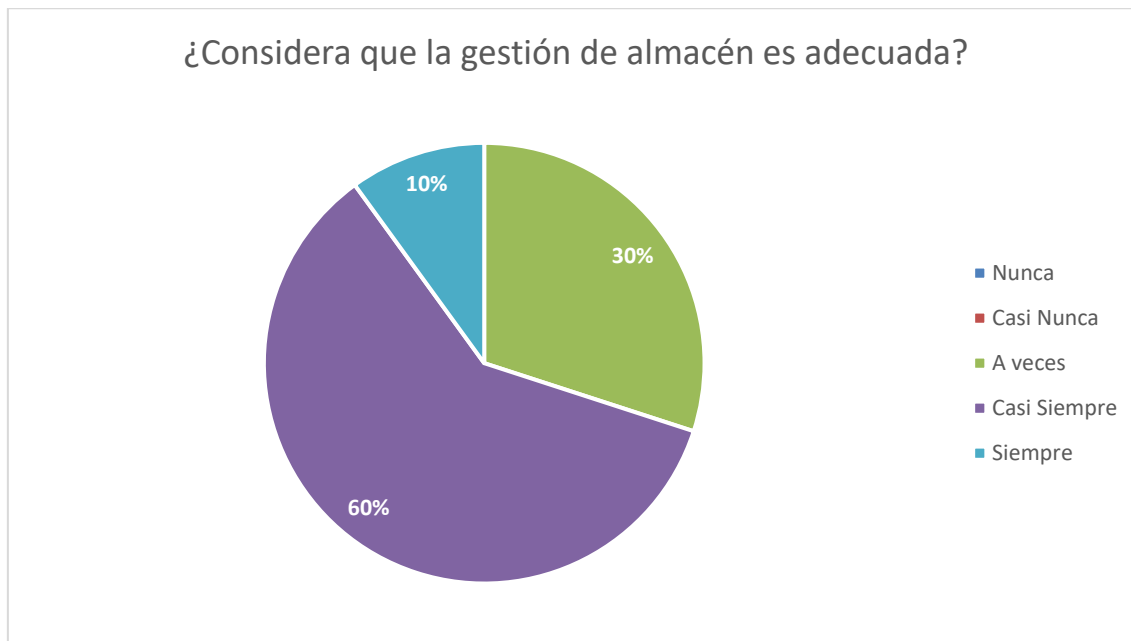
*¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	3	30,0%	30,0%
Casi Siempre	6	60,0%	90,0%
Siempre	1	10,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 22**

*¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 60% de encuestados refiere que la gestión del almacén es adecuada casi siempre, 30% a veces y 10% menciona que siempre.

**Interpretación:** La percepción general sobre la gestión del almacén es positiva, indicando que la mayoría de los empleados ve esta área como bien manejada.

**Tabla 24**

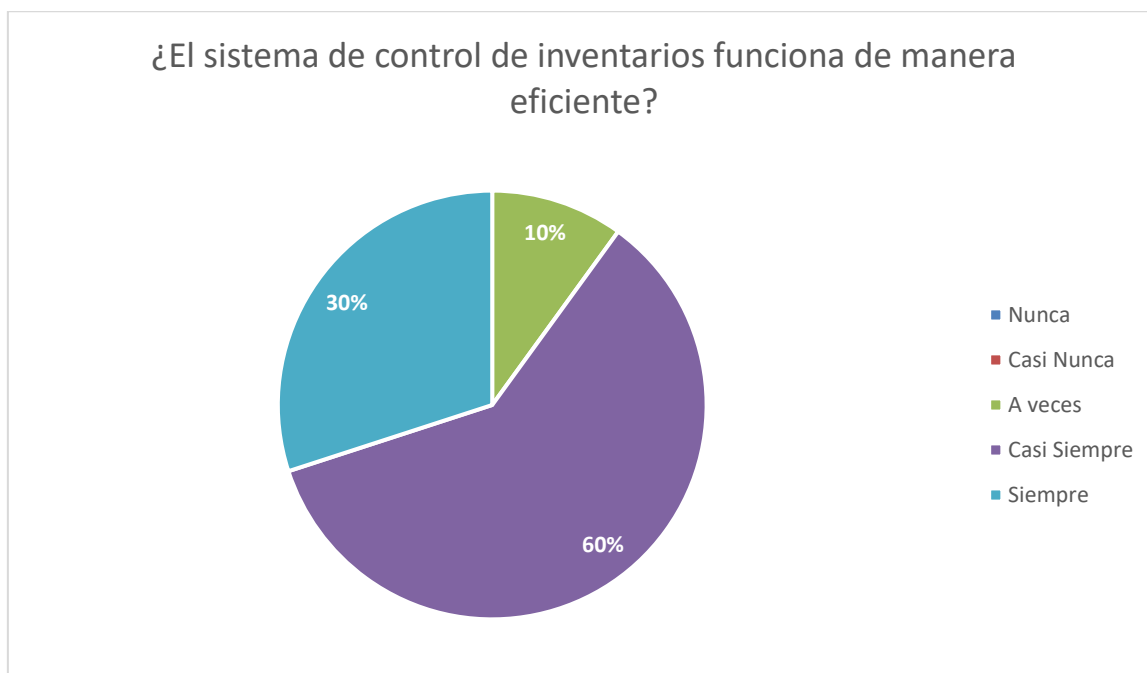
*¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	6	60,0%	70,0%
Siempre	3	30,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 23**

¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 60% de encuestados indica que el sistema de control de inventarios se ejecuta de manera óptima casi siempre, mientras que el 30% menciona que siempre y el 10% que a veces.

**Interpretación:** El sistema de control de inventarios es percibido como eficiente por la mayoría de los empleados, por lo que, existe un buen manejo y control del stock. Sin embargo, una minoría considera que deben existir ajustes o mejoras para mejorar la eficiencia.

**Tabla 25**

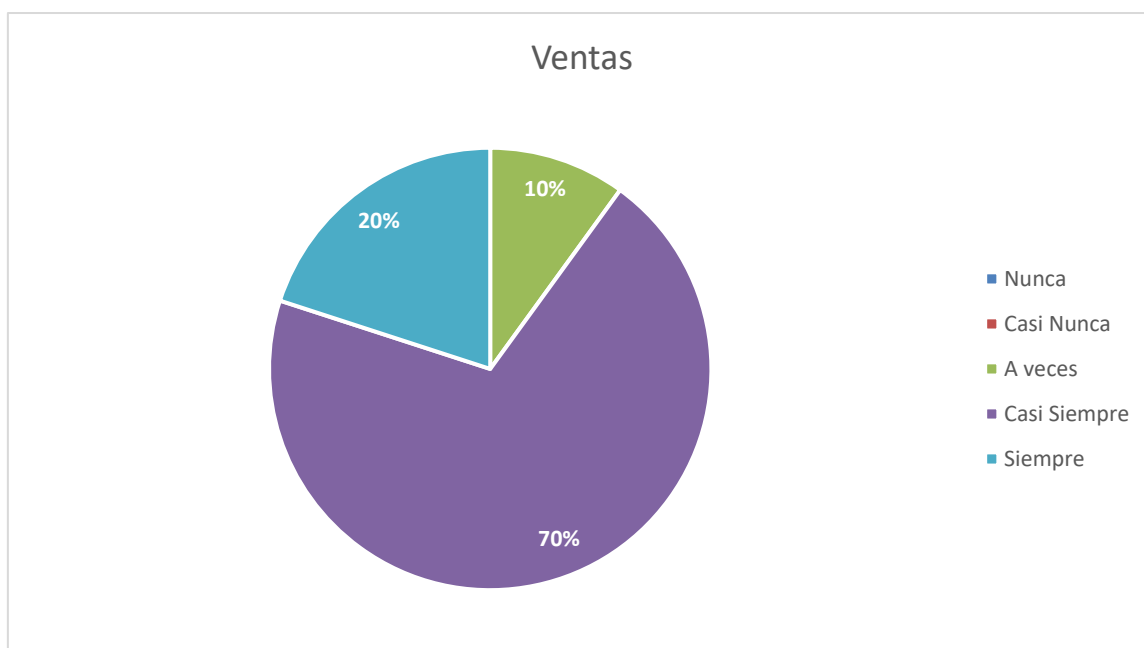
*¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	7	70,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 24**

*¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** La mayoría de encuestados, un 70%, considera que el transporte de los productos o mercancías es adecuado casi siempre, mientras que un 20% menciona que siempre y un 10% que a veces.

**Interpretación:** El transporte de los productos en la empresa es percibido como eficiente por la mayoría de los colaboradores, lo cual refleja un manejo correcto en las operaciones logísticas. Sin embargo, hay ocasiones puntuales donde el

transporte no cumple totalmente con las expectativas, sugiriendo la necesidad de revisar procedimientos específicos para mantener la consistencia en la calidad del transporte.

**Tabla 26**

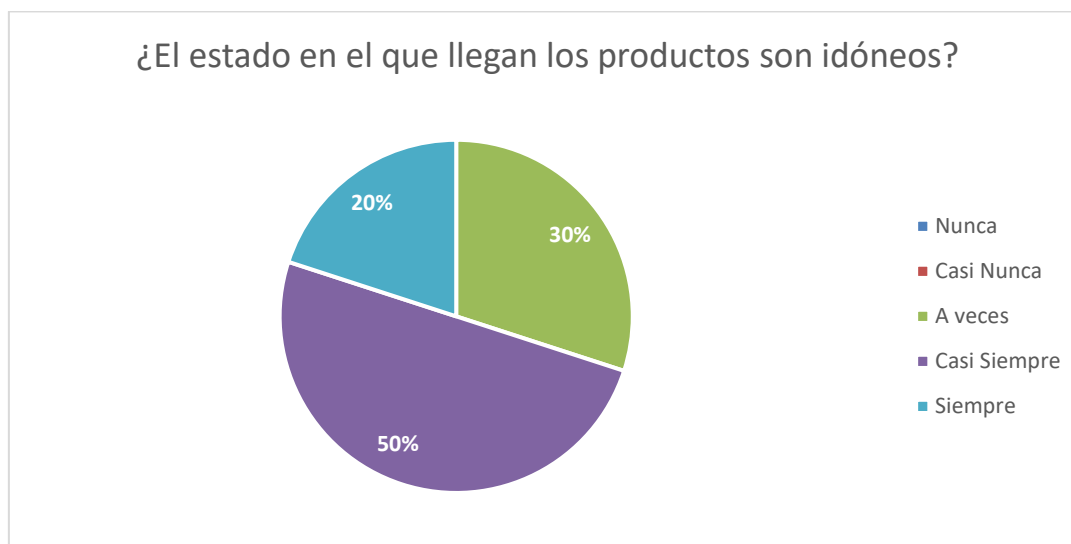
*¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	3	30,0%	30,0%
Casi Siempre	5	50,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 25**

*¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 50% de encuestados afirma que los productos llegan en un estado idóneo casi siempre, mientras que el 30% menciona que a veces y el 20% que siempre.

Interpretación: La condición en la que los productos llegan a la empresa generalmente es buena, reflejando un manejo adecuado en el transporte y almacenamiento. Por ende, el 30% de respuestas que señalan que los productos a veces no llegan en estado idóneo expone que hay inconsistencias en el proceso.

**Tabla 27**

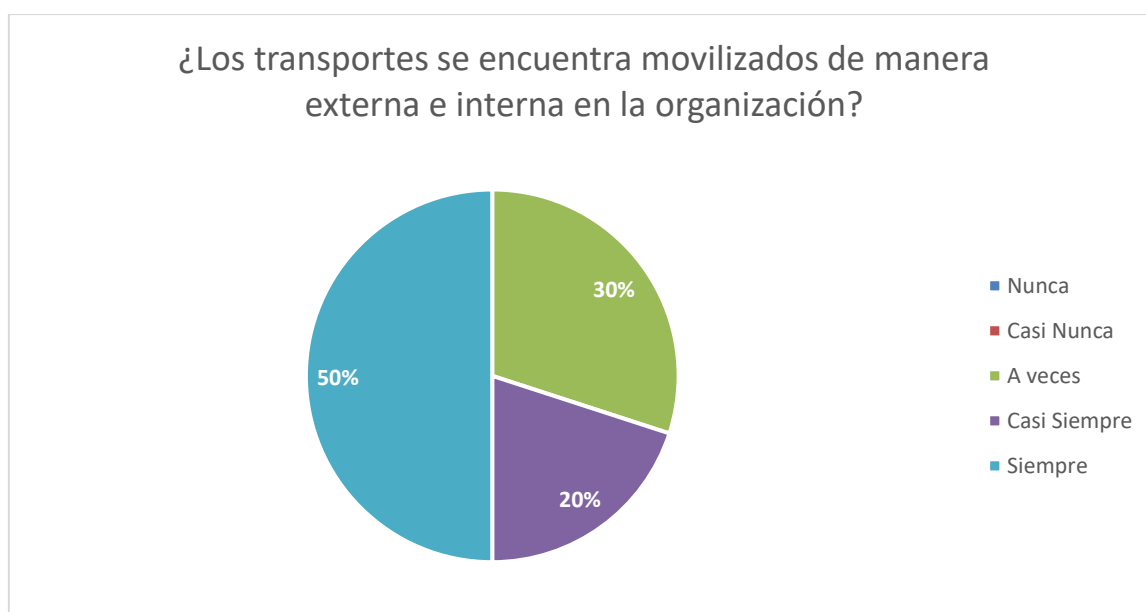
*¿Los transportes se encuentra movilizados de manera externa e interna en la organización?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	3	30,0%	30,0%
Casi Siempre	2	20,0%	50,0%
Siempre	5	50,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 26**

*¿Los transportes se encuentra movilizados de manera externa e interna en la organización?*





Análisis: El 50% de encuestados afirma que los transportes se movilizan adecuadamente siempre, un 20% menciona que casi siempre, y un 30% indica que a veces.

Interpretación: La movilización de transportes, tanto externa como internamente, es percibida como eficiente por la mayoría de los colaboradores. Sin embargo, una parte señala que esta movilización no siempre es adecuada, por lo que, es necesario revisar y optimizar los procedimientos para garantizar que todos los transportes se movilen de manera eficiente en todo momento.

### **Tabla 28**

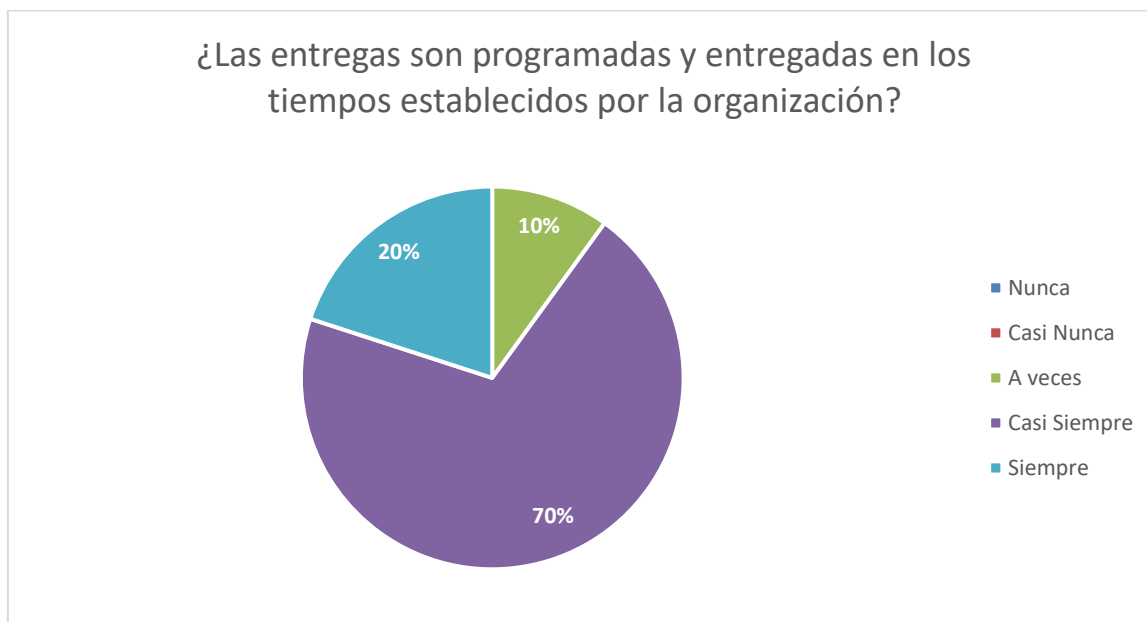
*¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	7	70,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 27**

*¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 70% de encuestados indica que los despachos son programados y entregados en los tiempos pactados casi siempre, un 20% menciona que siempre y un 10% que a veces.

**Interpretación:** La programación y entrega puntual de los productos es una práctica común en la empresa. La mayoría de los colaboradores reporta que las entregas se realizan dentro de los plazos establecidos, es decir, existe un alto nivel de organización y cumplimiento en los procesos de distribución. No obstante, existen ocasiones en las que las entregas no se realizan a tiempo.

**Tabla 29**

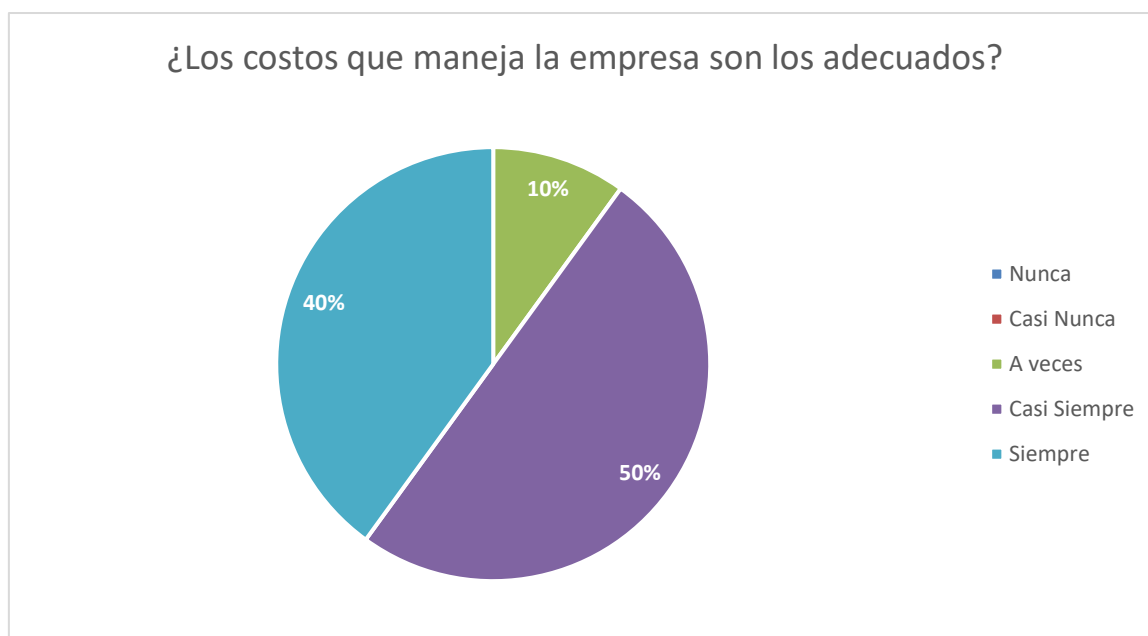
*¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	1	10,0%	10,0%
Casi Siempre	5	50,0%	60,0%
Siempre	4	40,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 28**

*¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 50% de encuestados considera que los precios que maneja la empresa son apropiados casi siempre, un 40% menciona que siempre y un 10% que a veces.

**Interpretación:** La percepción general sobre la adecuación de los costos es positiva, indicando que la mayoría de los colaboradores considera que la empresa gestiona

bien sus gastos. Un porcentaje menor indica que no siempre los costos que maneja la empresa son apropiados.

**Tabla 30**

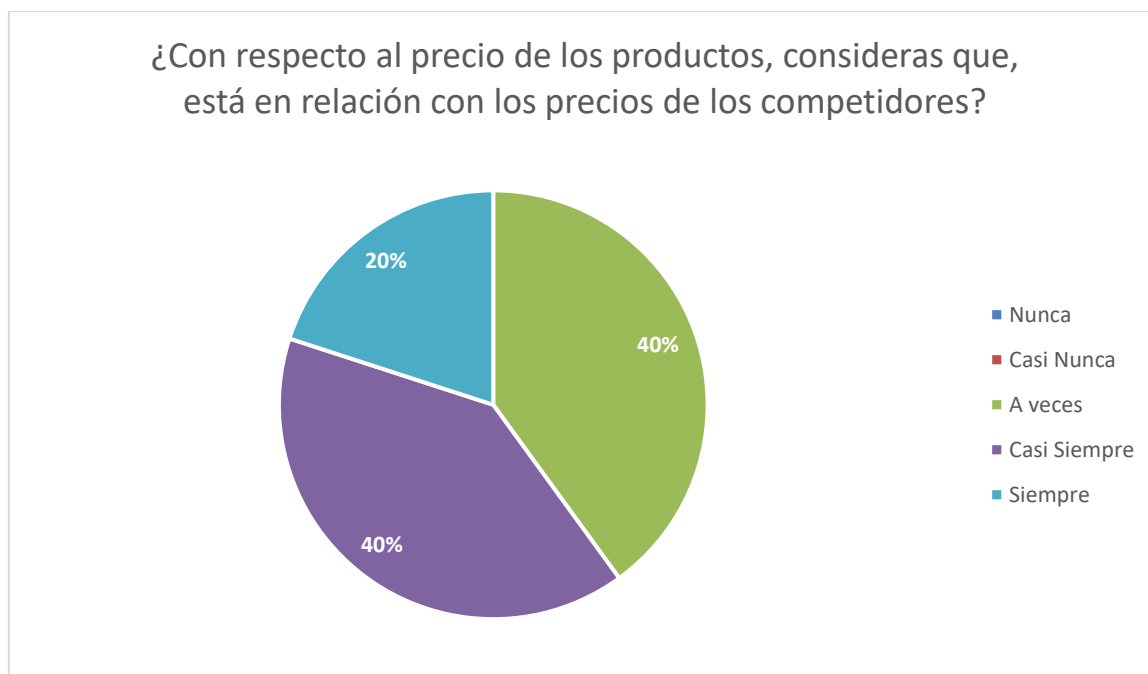
*¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	4	40,0%	40,0%
Casi Siempre	4	40,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 29**

*¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 40% de encuestados considera que los precios de los productos están en relación con los de los competidores casi siempre, otro 40% menciona que a veces y un 20% que siempre.

Interpretación: Los costos de los productos se encuentran en un nivel competitivo en el mercado, según la percepción de los colaboradores. La empresa mantiene sus precios alineados con los de la competencia en muchas ocasiones, es decir, son competitivos.

**Tabla 31**

*¿Los precios de los productivos son relativos a la calidad del producto?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	2	20,0%	20,0%
Casi Siempre	5	50,0%	70,0%
Siempre	3	30,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 30**

*¿Los precios de los productivos son relativos a la calidad del producto?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 50% de encuestados considera que los precios de los productos son relativos a la calidad casi siempre, un 30% menciona que a veces y un 20% que siempre.

Interpretación: La mayoría de los colaboradores percibe una buena relación con los costos y la calidad de los productos, situación manifiesta que los clientes están obteniendo un valor adecuado por lo que pagan. No obstante, algunos de los colaboradores aseveran que la relación no es consistente.

**Tabla 32**

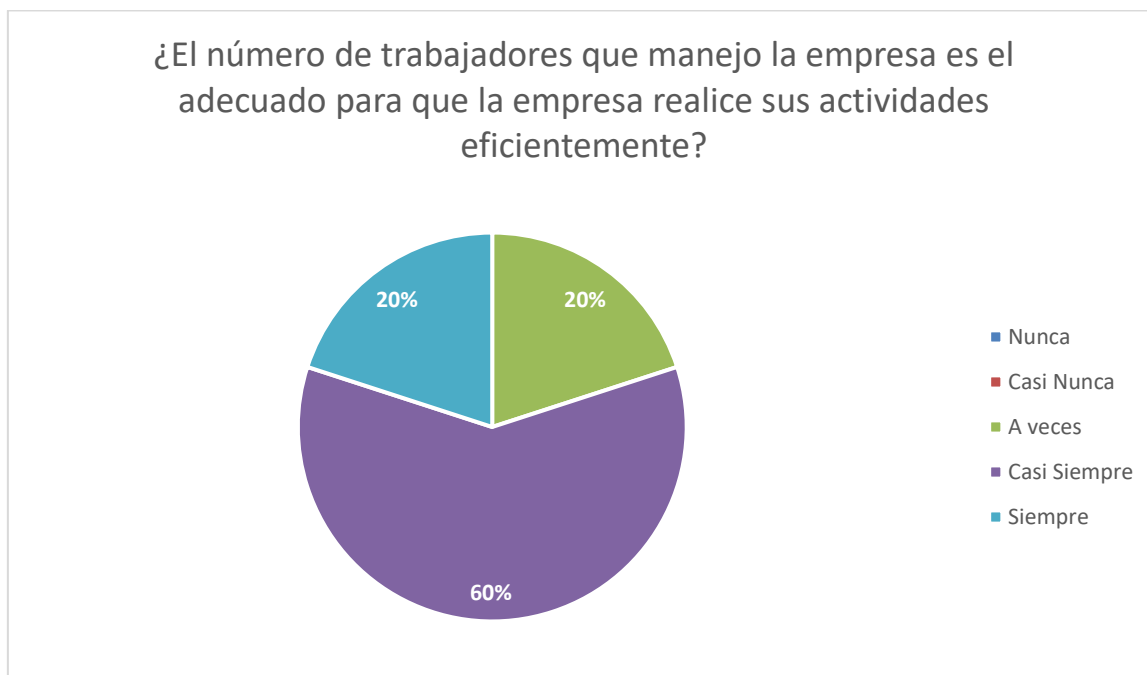
*¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	2	20,0%	20,0%
Casi Siempre	6	60,0%	80,0%
Siempre	3	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

### Figura 31

*¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** De los encuestados, el 60% de número de trabajadores es adecuado casi siempre, un 20% menciona que siempre, y otro 20% que a veces.

**Interpretación:** La mayoría de los empleados considera que la cantidad de trabajadores en la empresa es, generalmente, suficiente para realizar las actividades de manera eficiente. Por otro lado, un porcentaje menor sostiene que hay momentos en que el número de empleados no es suficiente, denotando una percepción divergente.

**Tabla 33**

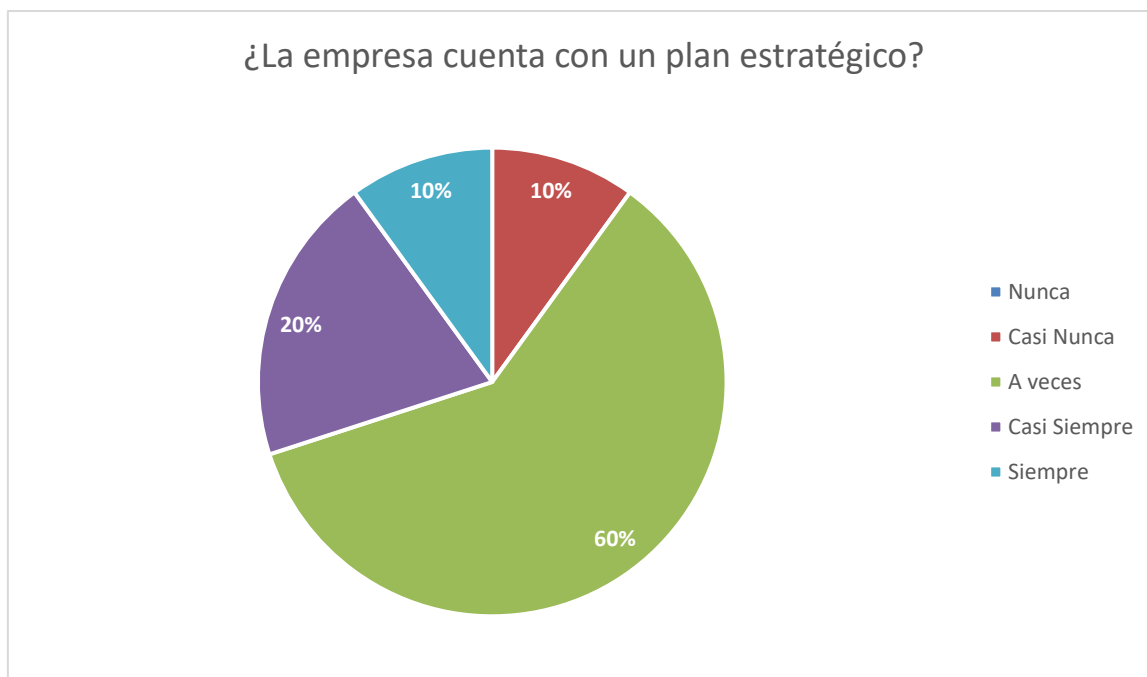
*¿La empresa cuenta con un plan estratégico?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	6	60,0%	70,0%
Casi Siempre	2	20,0%	90,0%
Siempre	1	10,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 32**

*¿La empresa cuenta con un plan estratégico?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 50% de encuestados menciona que la empresa tiene un plan estratégico casi siempre, 40% indica que siempre, y un 10% que a veces.

**Interpretación:** La percepción general es que la empresa cuenta con un plan estratégico sólido en cuanto a sus operaciones, aunque algunos sienten que el plan no siempre está presente o no se sigue rigurosamente.



**Tabla 34**

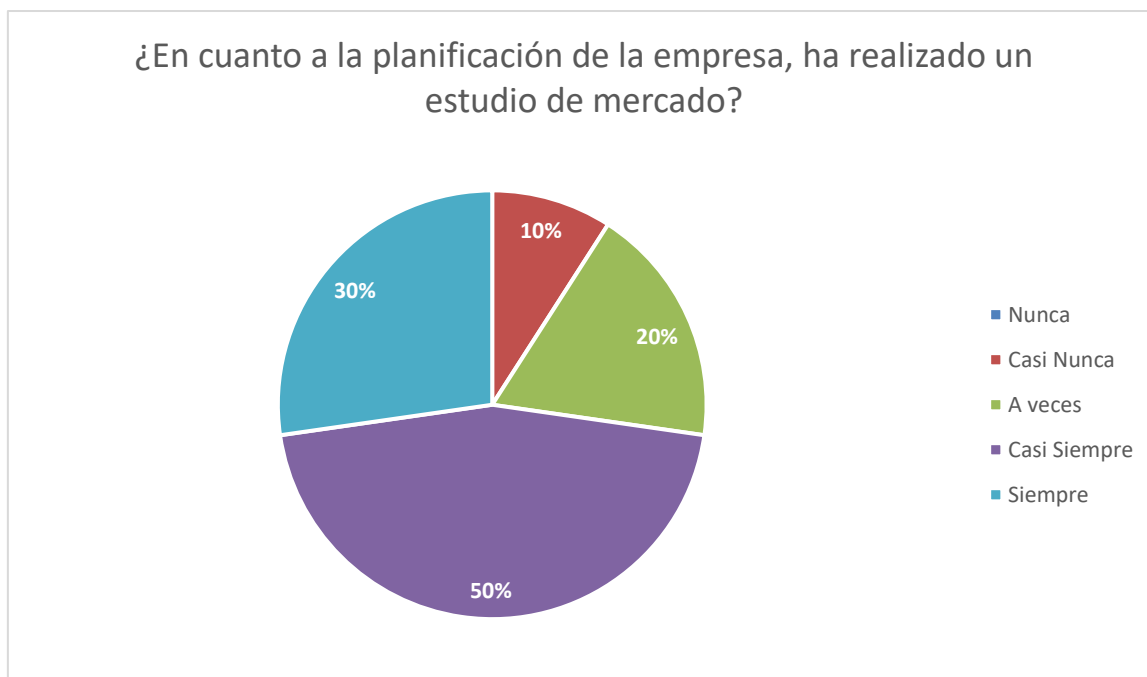
*¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	2	20,0%	30,0%
Casi Siempre	5	50,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 33**

*¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** De los encuestados, el 50% afirma que la empresa realiza estudios de mercado casi siempre, un 30% menciona que siempre, y un 20% que a veces.

**Interpretación:** La empresa generalmente lleva a cabo estudios de mercado para apoyar su planificación, lo cual es apreciado por la mayoría de los colaboradores. Sin embargo, algunos consideran que estos estudios no se realizan con la frecuencia necesaria, por lo que, se percibe la necesidad de revisar la frecuencia

de los estudios de mercado es recolección de información para la posterior toma de decisiones.

**Tabla 35**

*¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	4	40,0%	50,0%
Casi Siempre	4	40,0%	90,0%
Siempre	1	10,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 34**

*¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 40% de encuestados indica que la empresa tiene un área de marketing casi siempre, un 30% menciona que siempre y otro 30% que a veces.

Interpretación: La mayoría de los colaboradores considera que la empresa dispone de un área de marketing activa que trabaja en el posicionamiento de los productos. Ahora bien, una parte de ellos menciona que esta área no siempre está plenamente operativa.

**Tabla 36**

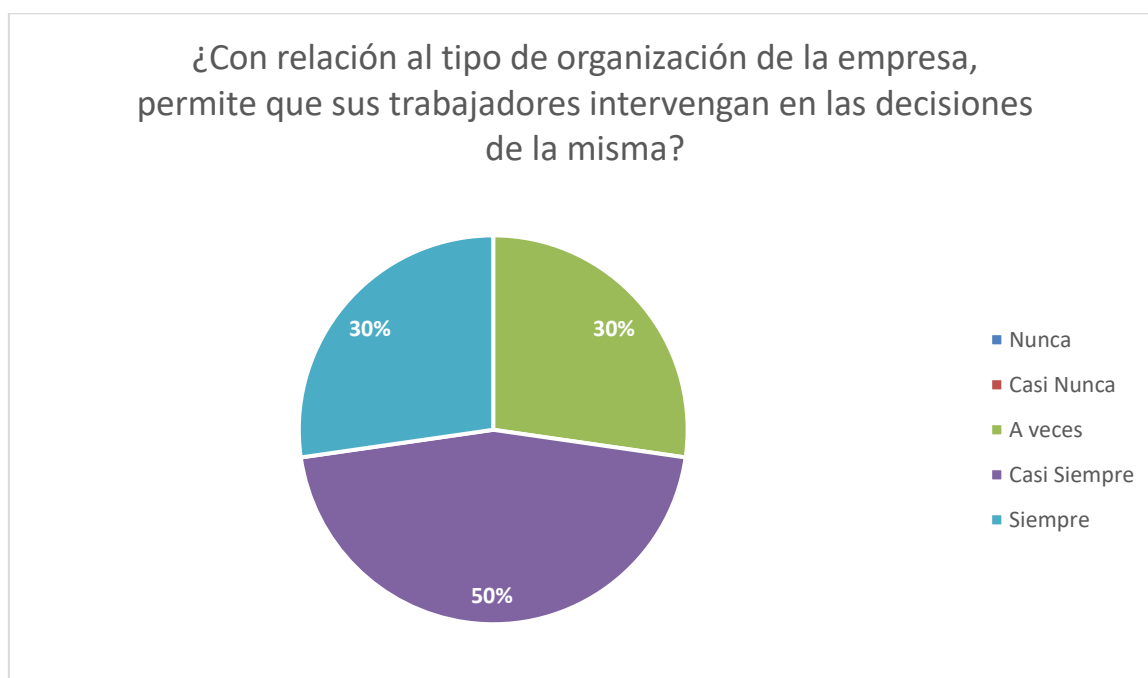
*¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	3	30,0%	30,0%
Casi Siempre	5	50,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 35**

*¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 40% de encuestados considera que la empresa permite por parte de los trabajadores su intervención en las decisiones casi siempre, un 30% menciona que siempre, y otro 30% que a veces.

Interpretación: La empresa promueve un ambiente donde los trabajadores pueden intervenir en las decisiones en la mayoría de los casos, estrategia que conlleva a un compromiso y satisfacción laboral. No obstante, algunos empleados sienten que no siempre pueden participar en la toma de decisiones.

**Tabla 37**

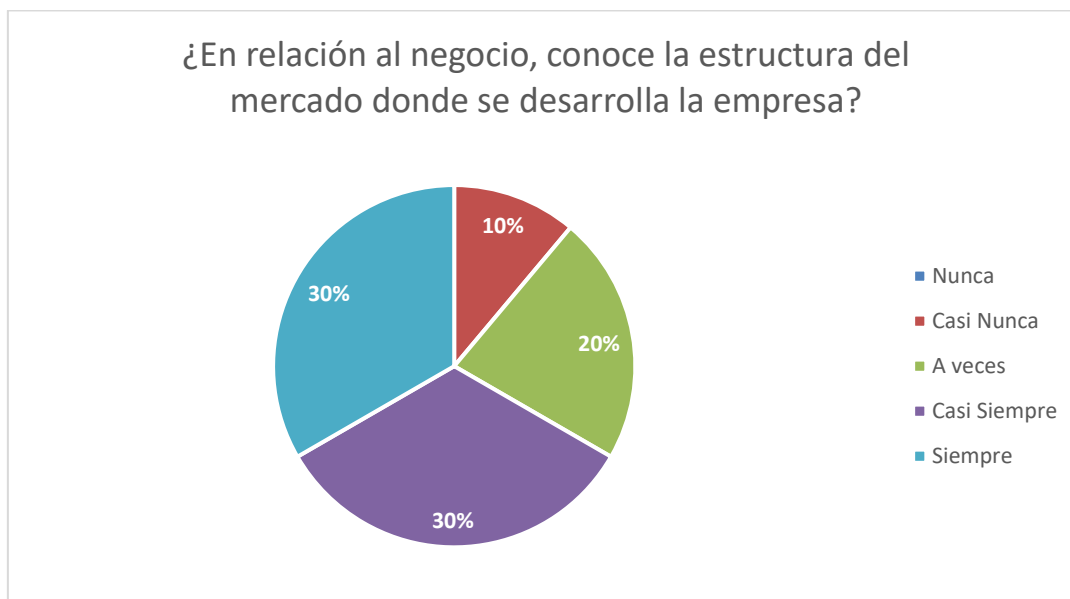
*¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	2	20,0%	30,0%
Casi Siempre	3	30,0%	60,0%
Siempre	4	40,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 36**

*¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** Un 40% de encuestados indica que casi siempre conocen la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa, seguido por un 30% que siempre y otro 30% que a veces.

**Interpretación:** El conocimiento de la estructura del mercado es, generalmente, sólido entre los empleados. Aunque la mayoría de los empleados está bien informada, hay una minoría que solo ocasionalmente está familiarizada con estos detalles.

**Tabla 38**

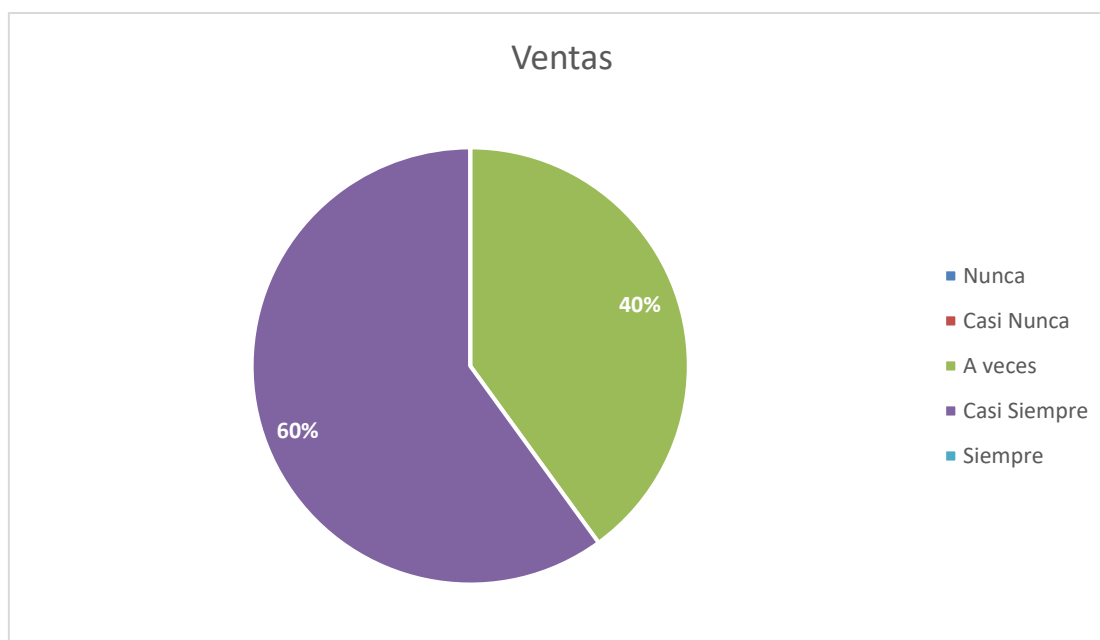
*¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	4	40,0%	40,0%
Casi Siempre	6	60,0%	100,0%
Siempre	0	0,0%	0,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 37**

*¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 50% de encuestados considera que la empresa determina la eficiencia de sus negocios casi siempre, un 30% menciona que siempre, y un 20% que a veces.

**Interpretación:** La capacidad de la empresa para evaluar la eficiencia de sus operaciones es reconocida por la mayoría de los empleados. Ahora bien, algunos

empleados sienten que esta evaluación podría no ser tan frecuente como sería ideal.

**Tabla 39**

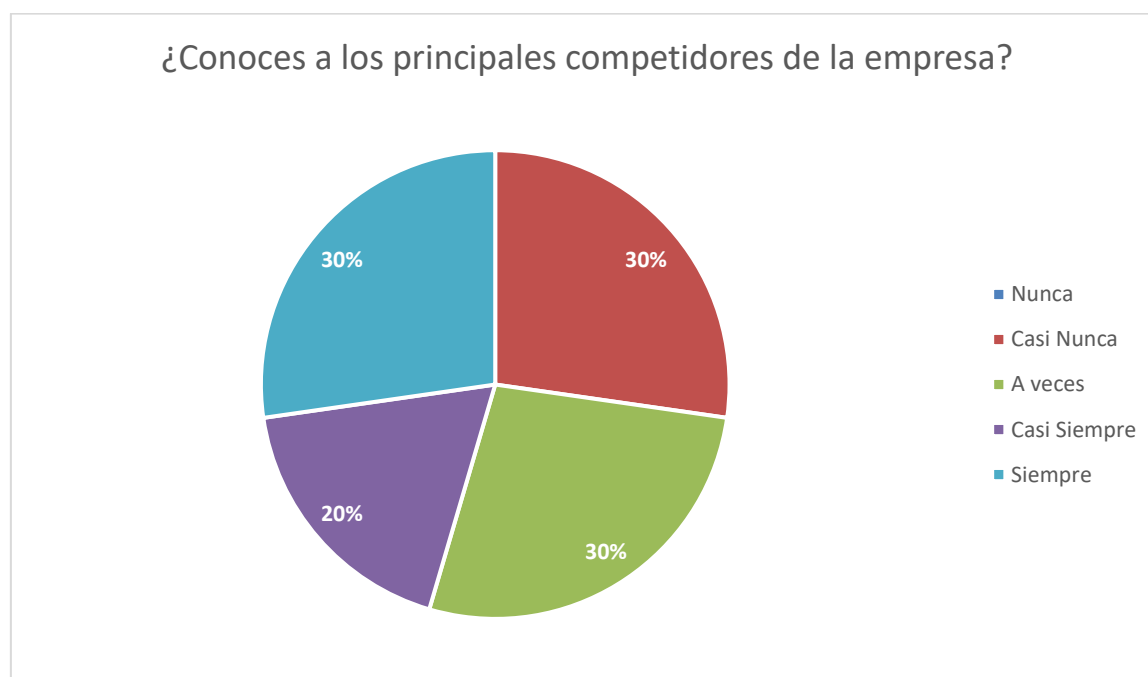
*¿Conoces a los principales competidores de la empresa?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	3	30,0%	30,0%
A veces	3	30,0%	60,0%
Casi Siempre	2	20,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 38**

*¿Conoces a los principales competidores de la empresa?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 30% de encuestados siempre conoce a los principales competidores de la empresa, un 20% casi siempre, un 30% a veces y un 30% casi nunca.

Interpretación: El nivel de conocimiento sobre los competidores clave varía significativamente entre los colaboradores. Mientras algunos están constantemente al tanto, otros tienen un conocimiento limitado. Por ello, existe necesidad de una difusión más amplia de la inteligencia competitiva para asegurar que todos estén igualmente equipados para contribuir a la estrategia y adaptación de la empresa.

**Tabla 40**

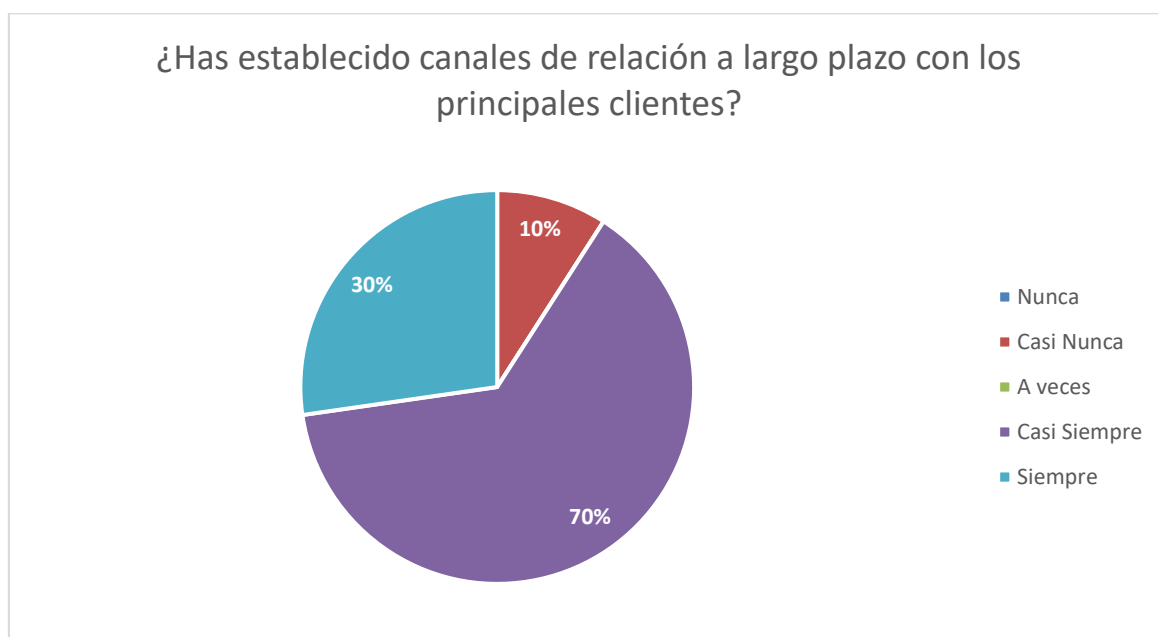
*¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	0	0,0%	10,0%
Casi Siempre	7	70,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 39**

*¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.



Análisis: Un 20% de encuestados siempre ha establecido canales de relación con los principales clientes a largo plazo, un 70% casi siempre y un 10% casi nunca.

Interpretación: La empresa muestra un compromiso predominante con la construcción de relaciones duraderas con sus clientes más importantes. Ahora bien, no todos los miembros del equipo participan consistentemente en este esfuerzo.

**Tabla 41**

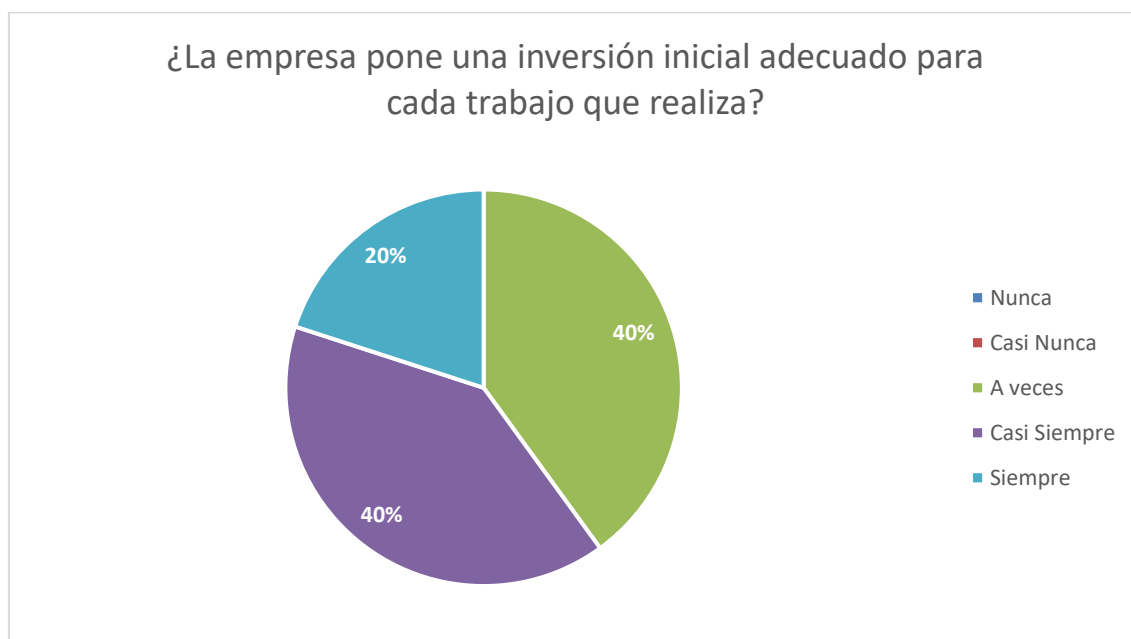
*¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	4	40,0%	40,0%
Casi Siempre	4	40,0%	80,0%
Siempre	2	20,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 40**

*¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: El 20% de encuestados considera que la empresa siempre coloca una inversión inicial adecuada para cada trabajo que realiza, un 40% cree que casi siempre, y otro 40% piensa que solo a veces.

Interpretación: Las opiniones sobre la adecuación de la inversión inicial para cada proyecto están divididas. Mientras algunos perciben, consistentemente, una inversión suficiente, una proporción igual siente que esto solo ocurre intermitentemente.

**Tabla 42**

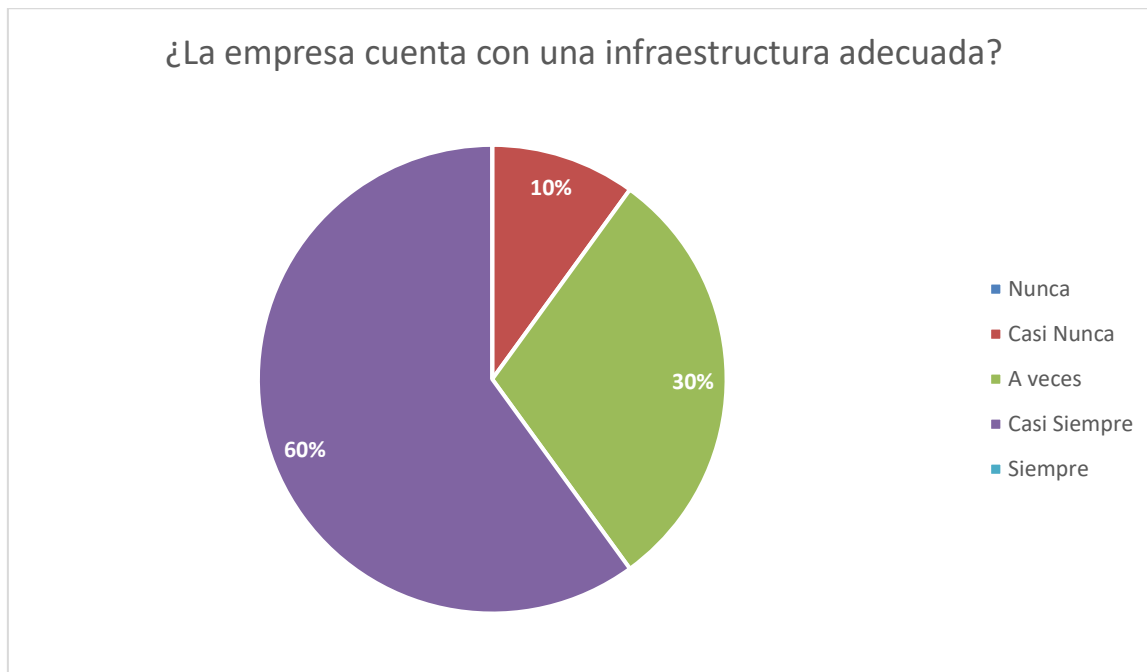
*¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	1	10,0%	10,0%
A veces	3	30,0%	40,0%
Casi Siempre	6	60,0%	100,0%
Siempre	0	0,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 41**

*¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** El 60% de encuestados cree que la empresa cuenta con una infraestructura adecuada casi siempre, un 30% piensa que a veces, y un 10% considera que casi nunca.

**Interpretación:** Aunque la mayoría percibe que la infraestructura de la empresa es generalmente adecuada, un porcentaje ve deficiencias ocasionales o frecuentes. En ese sentido, la empresa demanda de la realización de inversiones focalizadas para abordar cualquier limitación identificada.

**Tabla 43**

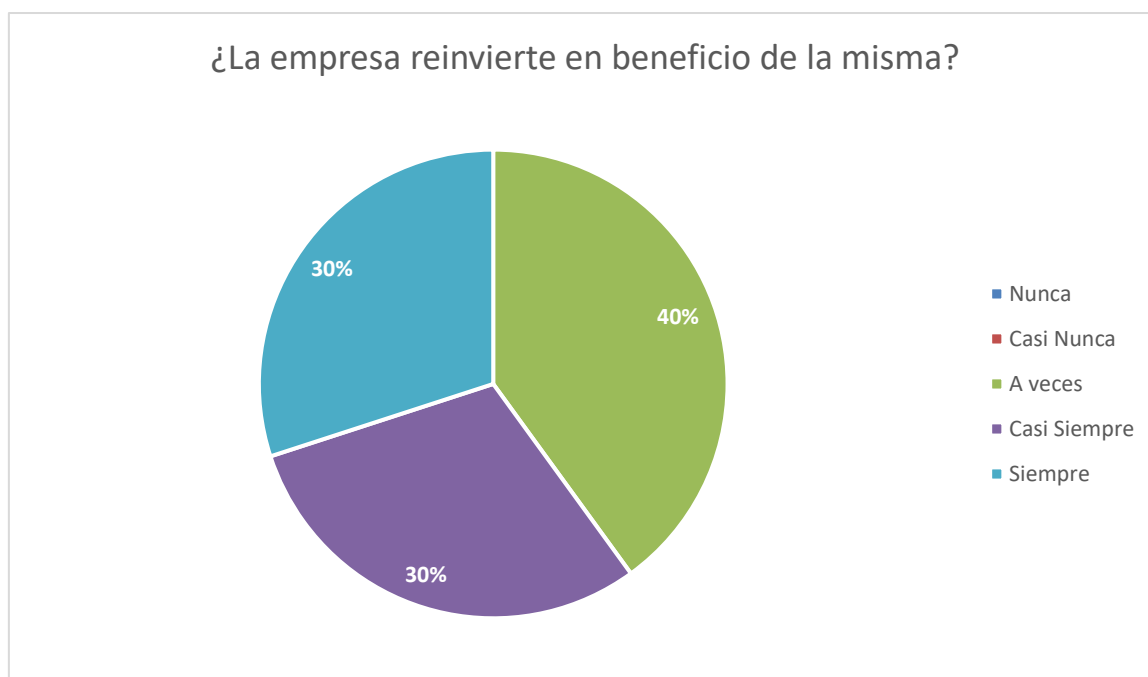
*¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0,0%	0,0%
Casi Nunca	0	0,0%	0,0%
A veces	4	40,0%	40,0%
Casi Siempre	3	30,0%	70,0%
Siempre	3	30,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 42**

*¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Análisis:** Un 30% de encuestados afirma que la empresa siempre reinvierte en beneficio propio, otro 30% dice que casi siempre, y un 40% indica que a veces.

**Interpretación:** Si bien la reinversión en la empresa es una práctica establecida, su frecuencia es inconsistente según las percepciones del personal. Mientras algunos testimonian una reinversión constante, otros la observan de manera más esporádica.

**Tabla 44**

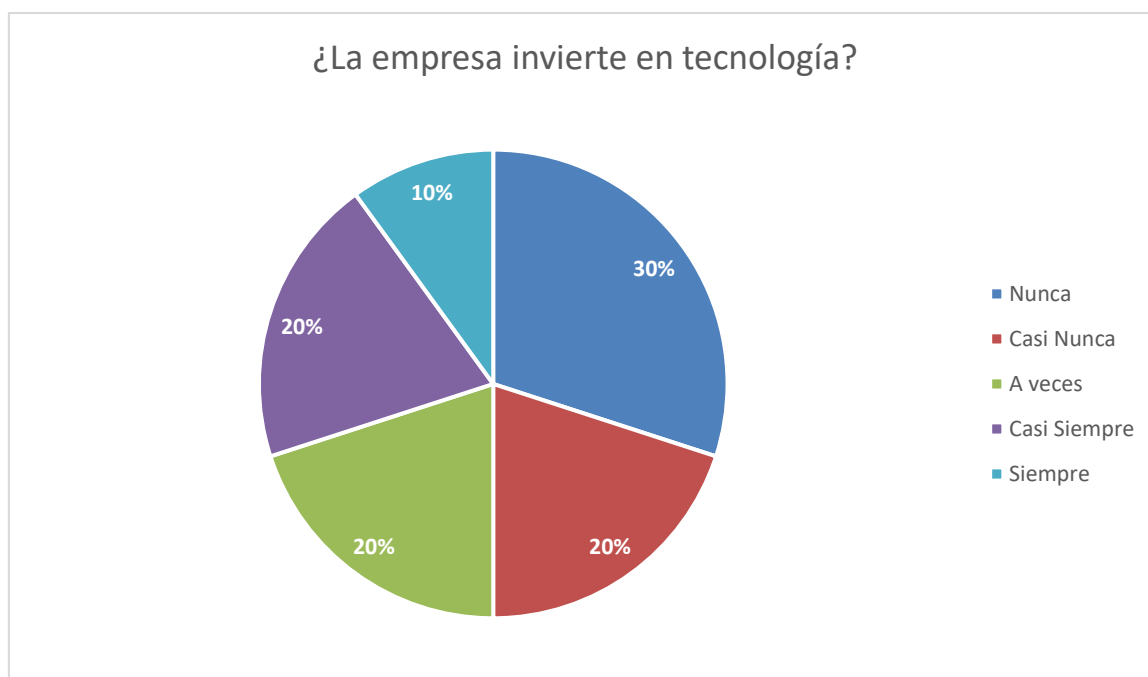
*¿La empresa invierte en tecnología?*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	30,0%	30,0%
Casi Nunca	2	20,0%	50,0%
A veces	2	20,0%	70,0%
Casi Siempre	2	20,0%	90,0%
Siempre	1	10,0%	100,0%

*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

**Figura 43**

*¿La empresa invierte en tecnología?*



*Nota.* Elaboración con datos provenientes de la aplicación del cuestionario.

Análisis: En cuanto a los colaboradores encuestados, solo un 10% considera que la empresa siempre invierte en tecnología. Un 20% cree que lo hace casi siempre, mientras que otro 20% piensa que solo a veces, mientras que, un 20% indica que casi nunca hay inversión tecnológica, y un significativo 30% afirma que nunca se da.

Interpretación: Una mayoría de los colaboradores percibe una falta persistente de recursos destinados a la mejora tecnológica, con solo una pequeña minoría testimoniando una inversión constante. En un entorno empresarial cada vez más digital y tecnológicamente avanzado, esta reticencia a invertir en tecnología, genera una desventaja frente a la competencia.

## 5.2. Resultados inferenciales

### Normalidad estadística

**Tabla 45**

*Pruebas de normalidad*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.
Gestión Logística	0,924	10	0,390
Competitividad	0,947	10	0,632

*Nota.* Elaboración propia

Por consiguiente, en la Tabla 45, los grados de significancia obtenidos mediante la prueba de Shapiro-Wilk fueron 0.390 para la variable "Gestión Logística" y 0.632 para la variable "Competitividad". Por lo tanto, cumplen con el supuesto de normalidad, razón por la cual se debe aplicar el estadístico  $r$  de Pearson para determinar el grado de correlación entre las variables.

## Contrastación de hipótesis

**Tabla 46**

*Correlación entre las variables Gestión logística y Competitividad*

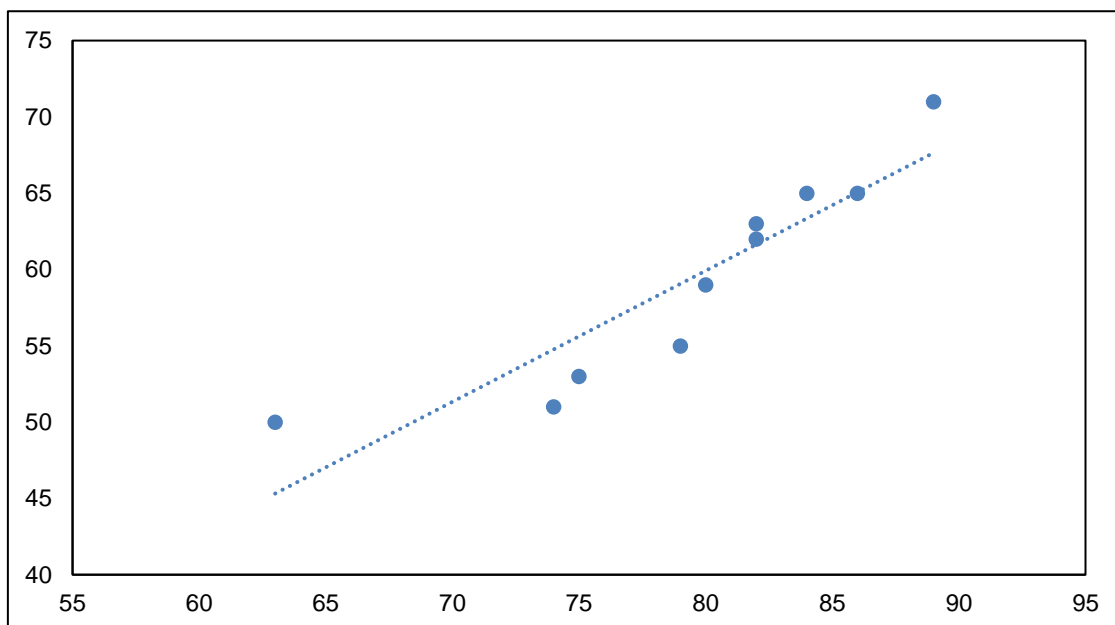
		Gestión Logística	Competitividad
Gestión Logística	Correlación de Pearson	1	0,908*
	Sig. (bilateral)		0,001
	N	10	10

*Nota.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Consecuentemente, en la tabla 46, se encontró un coeficiente de correlación de Pearson de 0.908, indicando una correlación positiva muy alta. Además, el valor de significancia bilateral fue de 0.001, lo que demuestra que esta correlación es estadísticamente significativa a un nivel de 0.05. Por ende, a medida que aumenta el nivel de una variable, también lo hace el nivel de la otra, y viceversa, en una relación fuerte y significativa entre ambos constructos.

**Figura 44**

*Gráfico de correlación las variables Gestión logística y Competitividad*



**Tabla 47**

*Correlación entre la dimensión Gestión de compras y abastecimiento y Competitividad*

		Gestión de compras y abastecimiento	
			Competitividad
Gestión de compras y abastecimiento	Correlación de Pearson	1	0,777
	Sig. (bilateral)		0,008
	N	10	10

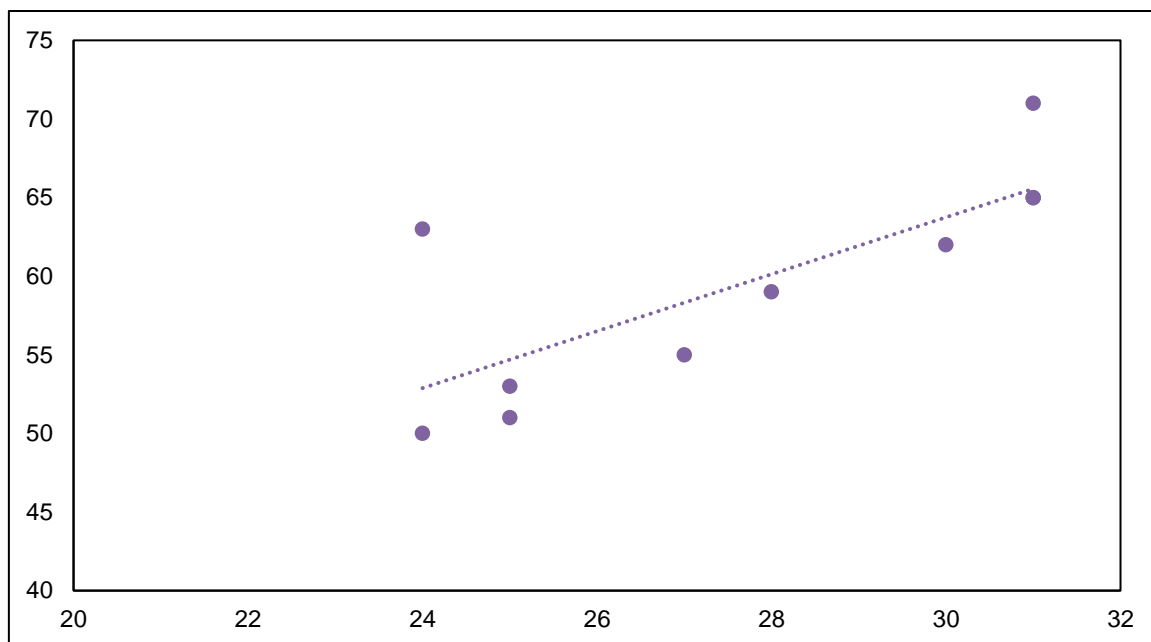
*Nota.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

En la Tabla 47 se evidencia una fuerte correlación positiva entre la dimensión "gestión de compras y abastecimiento" y "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.777. Este resultado indica que a medida que mejora la gestión de compras y abastecimiento, también aumenta la competitividad. La significancia bilateral de 0.008, menor al umbral común de 0.05, sugiere que esta correlación es estadísticamente significativa.



**Figura 45**

*Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de compras y abastecimiento y Competitividad*

**Tabla 48**

*Correlación entre la dimensión Gestión de inventarios y Competitividad*

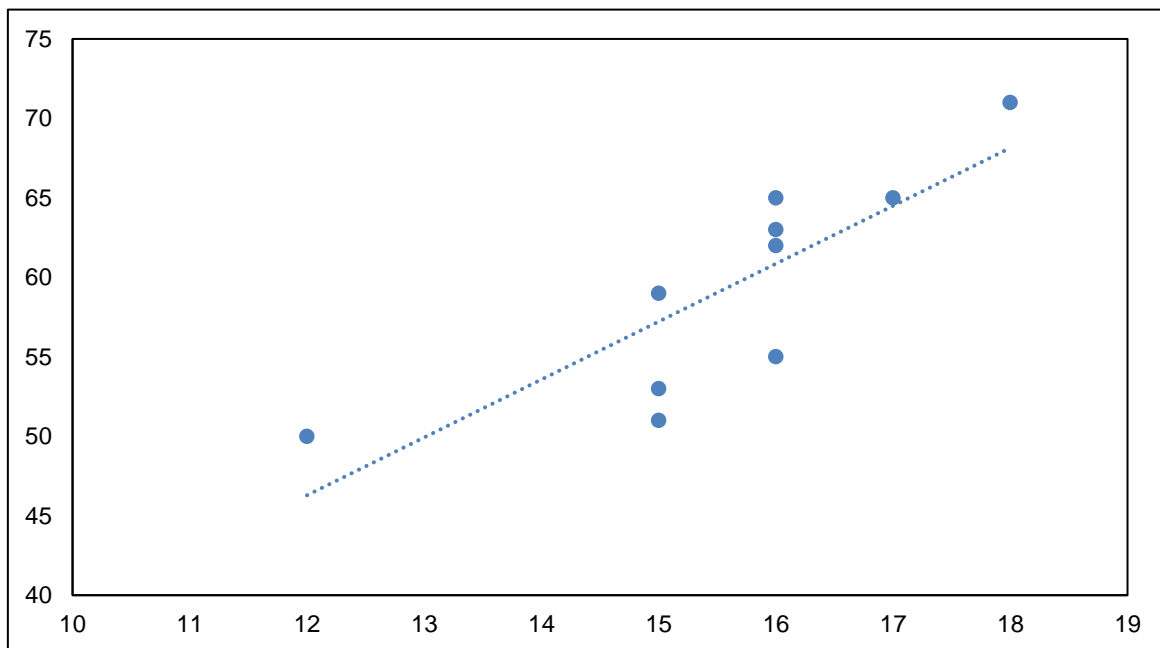
	Gestión de inventarios	Competitividad
Gestión de inventarios	Correlación de Pearson	1
	Sig. (bilateral)	0,825
	N	0,003
		10
		10

*Nota.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

De manera similar, la Tabla 48 revela una correlación positiva muy fuerte entre la dimensión "gestión de inventarios" y "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.825. Esto indica que una mejora en la gestión de inventarios está altamente asociada con un aumento en la competitividad. La significancia bilateral de 0.003, que es menor al umbral de 0.05, confirma que esta correlación es estadísticamente significativa.

**Figura 46**

*Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de inventarios y Competitividad*

**Tabla 49**

*Correlación entre la dimensión Gestión de almacenamiento y Competitividad*

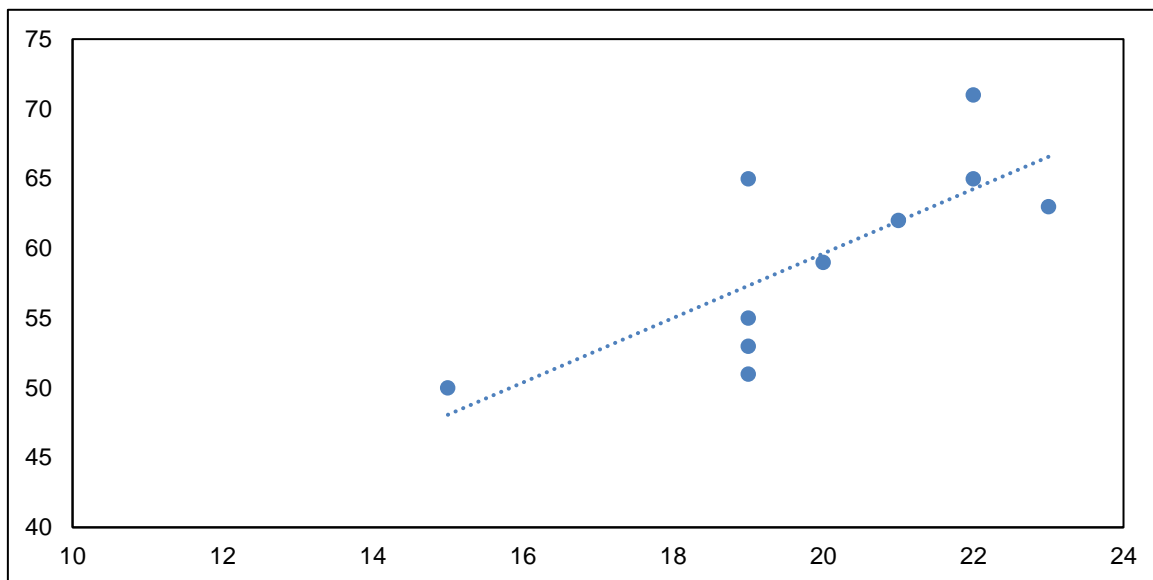
		Gestión de almacenamiento	Competitividad
Gestión de almacenamiento	Correlación de Pearson	1	0,758
	Sig. (bilateral)		0,011
	N	10	10

*Nota.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Además, la Tabla 49 indica una fuerte correlación positiva entre la dimensión "gestión de almacenamiento" y "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.758. Este resultado sugiere que mejoras en la gestión de almacenamiento están asociadas con un incremento en la competitividad. La significancia bilateral de 0.011, menor al umbral de 0.05, demuestra que esta correlación es estadísticamente significativa.

**Figura 47**

*Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de almacenamiento y Competitividad*

**Tabla 50**

*Correlación entre la dimensión Gestión de transporte y Competitividad*

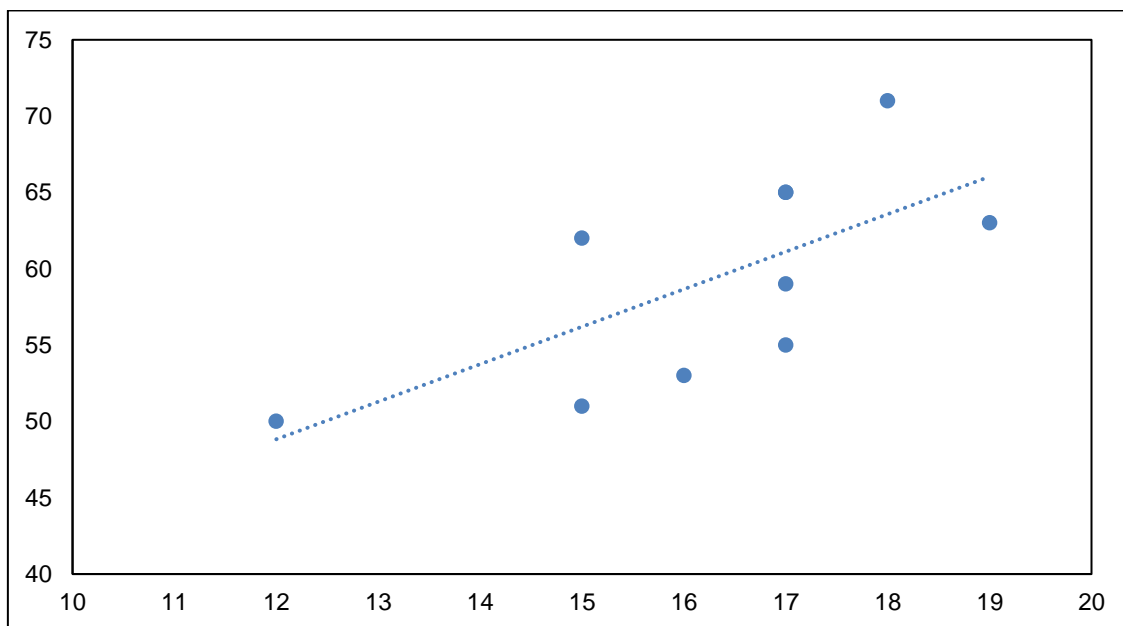
	Gestión de transporte	Competitividad
Gestión de transporte	Correlación de Pearson	1
	Sig. (bilateral)	0,687
	N	0,028
		10
		10

*Nota.* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Por otro lado, la Tabla 50 muestra una correlación positiva entre la dimensión "gestión de transporte" y "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.687. Este resultado indica que una mejora en la gestión de transporte está relacionada con un aumento en la competitividad. La significancia bilateral de 0.028, menor al umbral de 0.05, sugiere que esta correlación es estadísticamente significativa.

**Figura 48**

*Gráfico de correlación entre la dimensión Gestión de almacenamiento y Competitividad*



## DISCUSIÓN

En este tratado se busca discutir los resultados obtenidos:

Para el objetivo general, el cual fue Analizar la relación entre la gestión logística y la competitividad en la empresa “Autopartes Diesel Álvarez”, La Victoria, 2022; se encontró una asociación de 0.908, manifestando una correlación muy alta y positiva de la gestión logística y competitividad. Además, el valor de significancia bilateral es de 0.001, demostrando que esta correlación es estadísticamente significativa al nivel de 0.05. Por lo cual, un aumento en una variable resulta en un incremento en la otra, evidenciando una relación fuerte y significativa entre ambos constructos.

Los resultados obtenidos se complementan con el estudio de Zúñiga et al. (2022), según los resultados, se identificaron diferencias estadísticamente significativas en los niveles de análisis de las variables relacionadas con las funciones administrativas, procesos de abastecimiento, almacenamiento, producción, distribución y la logística inversa al utilizar una prueba de hipótesis para confirmar la igualdad de medias. Se denoto que el nivel de desarrollo de la actividad logística en microempresas y pequeñas empresas es relativamente bajo. Por ende, cuando se aplican en el ámbito de pequeñas organizaciones, el corpus de conocimientos y las herramientas metodológicas accesibles para la administración de empresas deben modificarse con sumo cuidado.

A su vez, se tiene el estudio de Murillo y Verdesoto (2021), su muestra incluyó 12 entidades, a cuyos representantes se les administró una encuesta. En la obtención de resultados se indica que el 47.6% considera que la logística tiene máxima eficiencia en los procesos de compra y distribución, y un 61.9% está de acuerdo en que la logística les permite controlar los costos. En términos de competitividad, el

52.4% está de acuerdo en que la logística les permite responder a las insuficiencias de proveedores y clientes, y un 38.1% está muy de acuerdo en que direcciona las estrategias de competencia. En conclusión, gestión logística tiene una relación positiva y significativa con competitividad de las empresas analizadas.

Trujillo y Zelada (2022), los hallazgos mostraron una relación significativa entre las variables, con un coeficiente del 78.2% y una significancia bilateral de 0.000. Estos hallazgos indican una fuerte correlación entre gestión logística y competitividad de la empresa evaluada. La investigación se planteó de manera adecuada, lo que permitió obtener resultados precisos y confiables. En conclusión, la gestión logística desempeña un papel fundamental en el aumento de la competitividad empresarial, evidenciando puesto que las estrategias logísticas eficaces son esenciales para sobresalir en un mercado competitivo. Además, estos resultados subrayan la importancia de implementar y optimizar procesos logísticos para mejorar el rendimiento general de las empresas.

En el primer objetivo específico el cual fue identificar la relación entre la gestión de compras y la competitividad de la empresa; se detectó una correlación positiva significativa, con un coeficiente de correlación de 0.777. Esto indica que, al mejorar la gestión de compras y abastecimiento, también se incrementa la competitividad. La significancia bilateral de 0.008, lo cual confirma que esta correlación es estadísticamente significativa.

El estudio de Arteaga et al. (2019), los resultados mostraron que el 20% de las entidades experimentan demoras en el orden de compra de 192 horas, mientras que el 80% las completa en 72 horas. Estas demoras están relacionadas con el tiempo de colocación, entrega del proveedor, tránsito y llegada de los productos.

Por lo tanto, es crucial evaluar los procesos logísticos, ya que el 80% de las empresas que lo hacen logran mejorar y optimizar sus tiempos, contribuyendo así a su competitividad. En conclusión, todas las empresas que buscan mayor productividad y competitividad deben empezar por mejorar su gestión logística para identificar los sistemas que están dificultando la optimización de los tiempos.

Trelles (2021), demostró que las mype se basan en contar con un adecuado sistema de gestión de calidad, satisfacer las necesidades de los clientes y comunicar públicamente el método adecuado para gestionar su competitividad. Esto permite establecer estrategias que ayudan a destacar en un mercado cada vez más competitivo. La mayoría de los propietarios de mype en la ciudad de Piura, dedicados a la venta de repuestos de vehículos, han implementado con éxito el sistema de gestión de calidad y cuentan con una buena competitividad.

Rodríguez (2019), entre los resultados obtenidos, se determinó que el 74.1% de los encuestados consideraba que la gestión logística no era adecuada. En términos de competitividad, el 66.7% manifestó que no se promueven actividades que mejoren sus capacidades competitivas. Además, se halló un coeficiente de correlación de 0.806 entre ambas variables, con una significancia de 0.00, lo cual indica una influencia positiva de la gestión logística sobre la competitividad. En conclusión, las micro y pequeñas empresas (mype) deben gestionar de manera eficiente sus procesos logísticos para incrementar su competitividad en el sector y en el mercado. Es esencial implementar estrategias que optimicen la logística, ya que esto repercute directamente en su capacidad para competir y prosperar en el entorno empresarial. La mejora continua en la gestión logística no solo favorece la

operatividad interna, sino que también fortalece la posición competitiva de las mype, permitiéndoles reconocer de manera efectiva las demandas del mercado.

Para el segundo objetivo específico, el cual fue identificar la relación entre la gestión de inventarios y la competitividad de la empresa; se identificó una correlación positiva muy alta, con un coeficiente de correlación de 0.825. La significancia bilateral fue de 0.003, confirmando que es estadísticamente significativa.

De acuerdo a los resultados obtenidos, el estudio de García et al. (2019), se evaluaron 400 empresas mediante encuestas dirigidas a sus directivos. Los resultados revelaron los siguientes niveles de competitividad: en microempresas, un 80.2% es muy baja; en pequeñas empresas, un 75.9% es alta; y en medianas empresas, un 100% es muy alta. En cuanto a la cadena de suministros, se encontró que el 39.4% tiene un nivel alto, el 33.3% nivel medio, el 18.2% nivel bajo, y el 9.1% nivel muy alto. Además, se evidenció una correlación positiva entre la competitividad y los factores de la cadena logística o de suministros. En conclusión, las grandes empresas aplican mejor la gestión de suministros, lo que les permite obtener mejores indicadores de competitividad.

Ayasta y Quispe (2021), los resultados mostraron una correlación de Spearman de 0.436; por otro lado, no se encontró una relación significativa entre los componentes, ya que el valor de significancia fue de 0.104, superior al 5%. En conclusión, es posible que otros factores internos de las empresas también influyan en la competitividad de la organización y que esta no dependa exclusivamente de la logística.

Adriazen et al. (2020), los hallazgos evidenciaron lo siguiente: el coeficiente de correlación de las variables arrojó un Rho de Spearman de 0.185. Al analizar las



dimensiones con la variable competitividad, se obtuvo un Rho de 0.459 para abastecimiento, 0.151 para costos de procesos, y 0.034 para información integrada, todos con un nivel de significancia menor al 5%. En conclusión, existe una relación entre los elementos analizados, destacando que gestión logística se encuentra vinculada con la competitividad de las mype. Estos resultados subrayan la importancia de optimizar los procesos logísticos para mejorar la competitividad empresarial. La correlación positiva en abastecimiento sugiere que una buena gestión de suministros impacta directamente en la capacidad competitiva. Por otro lado, aunque las correlaciones en costos de procesos e información integrada son más bajas, todavía indican que una mejora en estos aspectos puede contribuir al desempeño competitivo de las empresas. Por lo tanto, las mype deberían enfocarse en perfeccionar su gestión logística como una estrategia integral para fortificar su posición en el mercado y asegurar un crecimiento sostenible.

En el tercer objetivo específico, se buscó identificar la relación entre la gestión de almacenamiento y la competitividad de la empresa; se detectó una correlación positiva notable entre las variables con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.758. La significancia bilateral fue de 0.011, confirmando una correlación estadísticamente significativa.

Para Brasales y Quisimalin (2018), los resultados indicaron que el 75% no tenía conocimiento sobre logística; sin embargo, el 48.7% consideró que los procesos logísticos son muy importantes para la empresa. Además, el 63.2% mencionó que se realizan evaluaciones anuales de la logística en las empresas, y para el 56.6%, las entidades tienen un nivel de competitividad entre el 61% y el 90%. En

conclusión, aunque el personal no está familiarizado con las actividades específicas de la logística, reconocen su importancia para la competitividad de la organización.

De la misma manera, Ramírez et al. (2020), los resultados mostraron que en la dimensión de abastecimiento, el 57.5% de las empresas tienen planes de producción, y el 66.9% de estas planifican basándose en los pedidos de los clientes. En la dimensión de proceso de producción, el 81.5% de la producción de las empresas es para consumo y uso permanente. En cuanto a la dimensión de proceso de distribución, el 68.2% de las formas de pago son por contrato, y el 57.2% de las compras se realizan directamente en tiendas. Se concluyó que la gestión logística es esencial en las empresas, puesto que se basa en ser una estrategia clave para mejorar la calidad del servicio, ganancias y la gestión humana.

Por último, el cuarto objetivo específico, identificar la relación entre la gestión de transporte y la competitividad de la empresa; se identificó una correlación positiva entre las variables, con un coeficiente de correlación de 0.687 y una significancia bilateral de 0.028, confirmando que esta asociación es estadísticamente significativa.

Para completar los resultados obtenidos, se tiene a Calero et al. (2020), los resultados indican que el 30% de los evaluados confirma la existencia de planes de mejora continua. En cuanto a la organización interna orientada a la automatización, el 29% cree que existe una adecuada organización, mientras que el 27% considera que solo a veces hay una mejora limitada. La investigación concluye que es esencial orientar estas funciones hacia la satisfacción de los clientes objetivo, ya que su conformidad refleja la eficiencia de la organización.

Asimismo, Chura (2021), Los resultados mostraron una correlación positiva entre las variables, con un  $Rho=0.973$  y un p-valor menor a 0.05. En el análisis entre la segunda variable y las dimensiones de logística, se obtuvieron los siguientes valores: 0.888 en aprovisionamiento, 0.973 en almacén, 0.918 en distribución y 0.918 en servicio al cliente, todos con una significancia menor al 5%, lo que indica una fuerte conexión. En conclusión, la competitividad de las entidades está relacionada con la gestión logística aplicada y desarrollada en sus procesos.

## CONCLUSIONES

Se determinó una asociación de 0.908, indicando una correlación positiva muy alta entre gestión logística y competitividad. Asimismo, el valor de significancia bilateral fue de 0.001, lo que evidencia que esta correlación es estadísticamente significativa al nivel de 0.05. Por ende, al incrementarse el nivel de una variable, también aumenta el de la otra, revelando una relación fuerte y significativa entre ambos constructos.

En conclusión, se ha identificado una fuerte correlación positiva entre la "gestión de compras y abastecimiento" y la "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.777, este resultado indica que, a medida que mejora gestión de compras y abastecimiento, también aumenta la competitividad. La significancia bilateral de 0.008, inferior al umbral común de 0.05, indica que esta correlación es estadísticamente significativa.

Se determinó una correlación positiva muy fuerte entre la "gestión de inventarios" y la "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.825 esto sugiere que una mejora en la gestión de inventarios está fuertemente asociada con un aumento en la competitividad. La significancia bilateral de 0.003, que es inferior al umbral de 0.05, confirma que esta correlación es estadísticamente significativa.

Se identificó una fuerte correlación positiva entre la "gestión de almacenamiento" y la "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.758. Este hallazgo indica que las mejoras en la gestión de almacenamiento están vinculadas con un aumento en la competitividad. La significancia bilateral de 0.011, siendo menor al umbral de 0.05, confirma que esta correlación es estadísticamente significativa.

Se evidenció una correlación positiva entre la "gestión de transporte" y la "competitividad", con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.687, este resultado sugiere que mejorar la gestión de transporte está relacionado con un incremento en la competitividad. La significancia bilateral de 0.028, inferior al umbral de 0.05, confirma que esta correlación es estadísticamente significativa.

## RECOMENDACIONES

Considerando la relación que existe entre las variables consideradas, se reconocerán las deficiencias y fortalezas de la empresa propuesta, para llevarla a una mejora. Se recomienda implementar estrategias clave como la optimización de inventarios mediante un sistema de gestión que permita una inspección precisa y eficiente de las existencias, adoptando tecnologías avanzadas como software de gestión logística y herramientas de seguimiento en tiempo real para mejorar la trazabilidad y coordinación en la cadena de suministro; una opción atractiva es el uso del software SAP Business One, debido al acceso de información en tiempo real sobre inventarios, compras y ventas, con funcionalidades adicionales a medida que el negocio se expande, su automatización de tareas repetitivas, y su enfoque integral de todas las operaciones en una única plataforma. Además, es crucial capacitar continuamente al personal en técnicas modernas de logística y gestión de la cadena de suministro, ya que aumenta la eficiencia operativa y reduce errores, así como establece relaciones sólidas y colaborativas con los proveedores clave para asegurar la disponibilidad de insumos y componentes críticos.

Además, se recomienda implementar un enfoque estratégico en el proceso de adquirir insumos y componentes en la empresa. Primero, se debe realizar una evaluación exhaustiva de los proveedores actuales y potenciales, priorizando aquellos que ofrezcan la mejor relación calidad-precio, términos de entrega confiables y condiciones favorables de pago. Es esencial establecer contratos claros y colaborativos con los proveedores clave para asegurar la continuidad del suministro y obtener descuentos por volumen y mejores condiciones comerciales y sociales.

Se recomienda la implementación de un sistema de gestión de inventarios robusto y eficiente en la empresa. Este sistema debe permitir un control preciso de las existencias, utilizando tecnologías avanzadas como software de gestión de inventarios y herramientas de seguimiento en tiempo real para monitorear el flujo de productos; de entre las opciones existentes en el mercado, se recomienda el uso del Software ODDO, por su gestión de múltiples lotes y ubicaciones, su escalabilidad, su remisión de reportes detallados en materia de movimiento de inventarios, y su creación automática de órdenes de compra cuando los niveles de inventario alcanzan un umbral mínimo. La adopción de un enfoque just-in-time (JIT) ayudará a reducir los costos de almacenamiento y el capital inmovilizado en inventarios, asegurando que los productos se mantengan en niveles óptimos. Además, es esencial realizar auditorías regulares de inventarios para identificar discrepancias y ajustar las previsiones de demanda.

Se recomienda implementar un enfoque integral y estratégico en el manejo de sus almacenes. Primero, es esencial adoptar un sistema de gestión de almacenes que promueva una administración eficiente y automatizada de las operaciones de almacenamiento. Este sistema debe incluir funcionalidades como el seguimiento en tiempo real de las existencias, la optimización del espacio de almacenamiento y la gestión de ubicaciones. Una alternativa sugerida es el ERPNext, un ERP con interfaz intuitiva, que permite la gestión de múltiples almacenes y reportes analíticos, y la automatización de alertas y ajustes de inventario. La reconfiguración del diseño del almacén para maximizar el uso del espacio disponible y facilitar el acceso a los productos de alta rotación mejorará la eficiencia operativa. La implementación de técnicas de almacenamiento y el almacenamiento en altura

puede contribuir a una mejor utilización del espacio y a reducir los tiempos de manejo.

Se recomienda implementar una serie de estrategias enfocadas en la eficiencia operativa y la minoría de costos en la empresa. Primero, es fundamental adoptar un sistema de gestión de transporte que impulse planificar, ejecutar y optimizar las rutas de entrega, así como monitorear en tiempo real el estado de los envíos. Este sistema debe incluir funcionalidad en la optimización de rutas, gestión de la flota y el seguimiento de vehículos mediante GPS. Entre los TMS más atractivos para las mype es Drivin, plataforma con capacidad para optimizar rutas, realizar la trazabilidad de las entregas, la visibilidad y seguimiento de la flota, e integración con otros sistemas. La implementación de tecnologías avanzadas como el uso de telemetría para monitorear el rendimiento de los vehículos y conductores puede contribuir a la reducción del consumo de combustible y al mantenimiento preventivo, prolongando la vida útil de la flota y disminuyendo los costos operativos. Además, es recomendable beneficiar a los conductores con capacitaciones en técnicas de conducción eficiente y en el uso adecuado de las tecnologías de gestión de transporte.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adan, J., Munar, L., Romero, G., & Gordillo, A. (2022). Nuevos desafíos de las pequeñas y medianas empresas en tiempos de pandemia. *Tecnura*, 26(72), 185-208. <https://doi.org/10.14483/22487638.17879>
- Adriazen, Flores, & Donayre. (2020). *“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* [Licenciatura, Universidad Nacional de Ucayali].  
[http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/4516/UNU\\_ADMINISTRACION\\_2020\\_T\\_ALBERTO-ADRIANZEN%20DELGADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/4516/UNU_ADMINISTRACION_2020_T_ALBERTO-ADRIANZEN%20DELGADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Aguinaga, Y., & Lingan, I. (2022). *GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA, LA VICTORIA, 2022*.  
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/31309>
- Ajide, Ajisafe, & Olofin. (2019). Capital Controls, Entrepreneurship and Economic Growth in Selected Developing Countries. *Asian Economic and Financial Review*, 9(2), Article 2.  
<https://doi.org/10.18488/journal.aefr.2019.92.191.212>
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación | Repositorio CONCYTEC (ENFOQUES CONSULTING EIRL)*.  
<https://repositorio.concytec.gob.pe/handle/20.500.12390/2260>
- Arteaga, Arévalo, & Molano. (2019). Proceso logístico de las pymes floricultoras— Provincia Sabana Centro. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1029-1048.

- Aveiga, & Vera. (2020). Gestión de inventarios para mejorar el control de las existencias en la Multiferretería Neplos Car del cantón Manta, provincia de Manabí: Artículo de investigación. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria de Ciencias Contables, Auditoría y Tributación: CORPORATUM 360 - ISSN: 2737-6443.*, 3(5), Article 5.
- Ayasta, & Quispe. (2021). *Facultad de Administración y Negocios Administración de Negocios Internacionales* [Licenciatura, Universidad Tecnológica del Perú].  
[https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5749/G.Ayasta\\_C.Quispe\\_Tesis\\_Titulo\\_Profesional\\_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5749/G.Ayasta_C.Quispe_Tesis_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Baldeos, Lioo, & Vellon. (2020a). Planeación estratégica y la competitividad de las MYPES en la provincia de Huaura del Perú. *Revista San Gregorio*, 43, Article 43. <https://doi.org/10.36097/rsan.v1i43.1235>
- Baldeos, Lioo, & Vellon. (2020b). Planeación estratégica y la competitividad de las MYPES en la provincia de Huaura del Perú. *Revista San Gregorio*, 43, Article 43. <https://doi.org/10.36097/rsan.v1i43.1235>
- Baporikar, N. (2021). Influence of Business Competitiveness on SMEs Performance. En *Research Anthology on Small Business Strategies for Success and Survival* (pp. 1054-1075). IGI Global.  
<https://doi.org/10.4018/978-1-7998-9155-0.ch052>
- Brasales, & Quisimalin. (2018). *La Gestión Logística y la Competitividad en el Sector Florícola* [Magíster].  
<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/28260/1/016%20GMC.pdf>

- Brown, R., Rocha, A., & Cowling, M. (2020). Financing entrepreneurship in times of crisis: Exploring the impact of COVID-19 on the market for entrepreneurial finance in the United Kingdom. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 38(5), 380-390.  
<https://doi.org/10.1177/0266242620937464>
- Bustos, O., & Pomares, A. (2020). Stock market movement forecast: A Systematic review. *Expert Systems with Applications*, 156, 113464.  
<https://doi.org/10.1016/j.eswa.2020.113464>
- Cabrera, M., Quispe, J., & Alva, W. A. R. (2022). Proceso de liquidación técnica y financiera de las obras por administración directa ejecutadas por la gerencia regional de infraestructura. *revista Gobierno y Gestión Pública*, 8(2), Article 2.  
<https://www.aulavirtualusmp.pe/ojs/index.php/RevistaGobiernoyG/article/view/2356>
- Cahyono, Y., Purwoko, D., Koho, I., Setiani, A., Supendi, S., Setyoko, P., Sosiady, M., & Wijoyo, H. (2023). The role of supply chain management practices on competitive advantage and performance of halal agroindustry SMEs. *Uncertain Supply Chain Management*, 11(1), 153-160.
- Calatayud, A., & Montes, L. (2021). *Logística en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Calero, D., Gamboa, J., & Mancheno, M. (2020). Organización logística, diagnóstico competitivo en almacenes comerciales de la zona 3 del Ecuador. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN : 2588-090X . Polo de

- Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 5(5), 158-181.  
<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.190>
- Calzado, D. (2020). *La gestión logística de almacenes en el desarrollo de los operadores logísticos*. 1(26).  
<https://www.redalyc.org/journal/1815/181562407005/181562407005.pdf>
- Cano, P., Orue, F., Martínez, J., Moreno, Y., & Nava, G. (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. *Contaduría y Administración*, 60(1), 181-203.  
[https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)72151-0](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)72151-0)
- Carrasco, Mendoza, López, Mori, & Alvarado. (2021). *EMPRESARIAL EN LAS PYMES: RETOS Y ALCANCES*. 13(5), 557-564.
- Carrasco, Y., Virhuez, N., López, Y., Zavaleta, R., & Ibáñez, J. (2021). La competitividad empresarial en las pymes: Retos y alcances. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(5).  
[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202021000500557](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202021000500557)
- Castell, R. (2021). *Manual de gestión de tráfico de mercancías*. MARGE BOOKS.  
[https://www.google.com.pe/books/edition/Manual\\_de\\_gesti%C3%B3n\\_de\\_tr%C3%A1fico\\_de\\_mercan/lr9FEAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+transporte&printsec=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/Manual_de_gesti%C3%B3n_de_tr%C3%A1fico_de_mercan/lr9FEAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+transporte&printsec=frontcover)
- Castro, G., Castro, M., & Valerio, J. (2023). Control de inventarios y gestión rentable en mypes comerciales de calzados. *Economía & Negocios*, 6(1), 182-194.
- Ceroni, M. (2010). ¿Investigación básica, aplicada o sólo investigación? *Revista de la Sociedad Química del Perú*, 76(1), 5-6.

- Chiatchoua, C. (2021). Construcción de un modelo de competencias gerenciales para la competitividad de las MYPES. *Paradigma Económico*, 13(1), 35.  
<https://doi.org/10.36677/paradigmaeconomico.v13i1.15168>
- Chirinos, P. (2017). *Propuesta de implementación de Cloud Computing para asegurar continuidad operativa de infraestructura informática en empresa de internet*. <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/96fb74df-de38-4134-851e-bd56d0ee5ef0>
- Chura. (2021). *GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMPETITIVIDAD EN MYPES DE FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES, TACNA – 2019* [Licenciatura, Universida Alas Peruanas].  
[https://repositorio.uap.edu.pe/jspui/bitstream/20.500.12990/10126/1/Tesis\\_Gesti%C3%B3nLog%C3%ADstica\\_Competitividad\\_MYPES.muebles\\_Tacna.pdf](https://repositorio.uap.edu.pe/jspui/bitstream/20.500.12990/10126/1/Tesis_Gesti%C3%B3nLog%C3%ADstica_Competitividad_MYPES.muebles_Tacna.pdf)
- Cisneros, A. J., Guevara, A. F., Urdánigo, J. J., & Garcés, J. E. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que Apoyan a la Investigación Científica en Tiempo de Pandemia. *Domino de las Ciencias*, 8(1), Article 1.  
<https://doi.org/10.23857/dc.v8i1.2546>
- Colina, F., Josía, I., & Aldana, J. (2021). Impacto del COVID-19 en pequeñas y medianas empresas del Perú. *Revista de Ciencias Sociales*, 27, 16-31.  
<https://doi.org/10.31876/rcs.v27i.36991>
- Comexperú. (2023). *A 12 AÑOS DEL ACUERDO COMERCIAL CON COREA DEL SUR, LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES REGISTRARON UN CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL 16%*. ComexPerú.  
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/a-12-anos-del-acuerdo-comercial->

con-corea-del-sur-las-exportaciones-no-tradicionales-registraron-un-  
crecimiento-promedio-anual-del-16

Cruz, A. (2018). *Gestión de inventarios*. COML0210. IC Editorial.

[https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n\\_de\\_inventarios\\_COML0210/s1cpEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios&printsec=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_inventarios_COML0210/s1cpEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios&printsec=frontcover)

Cutipa, Escobar, Anchapuri, & Valreymond. (2020). *La intensidad de innovación y la competitividad de micro y pequeñas empresas exportadores de artesanía textil*. 89.

<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/2848>

Dapena, M., Esperón, A., Paz, J., & Ruqué, J. (2023). Soporte automatizado para la actividad de relaciones institucionales en la Cujae. *Revista Cubana De Transformación Digital*, 4(1). <https://rctd.uic.cu/rctd/article/view/201>

Deza, Florián, D'Anglés, & Cruz. (2022). Logistics Management for Competitiveness of a MSE of the balanced food industry against Covid-19. *Proceedings of the 20th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology: "Education, Research and Leadership in Post-pandemic Engineering: Resilient, Inclusive and Sustainable Actions"*. 20th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology: "Education, Research and Leadership in Post-pandemic Engineering: Resilient, Inclusive and Sustainable Actions". <https://doi.org/10.18687/LACCEI2022.1.1.251>

Díaz, D. (2021). *Gestión logística y competitividad en la Vidriería Jazmín S&I S.A.C., Huacho 2021* [Licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/71558/D%EDaz\\_SSS-SD.pdf?sequence=4](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/71558/D%EDaz_SSS-SD.pdf?sequence=4)

Díaz, Quintana, & Fierro. (2021). *La Competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones | INNOVA Research Journal*. 6(1), 145-161.

Dini, & Stumpo. (2020). *Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf)

driv.in. (2024). *Beneficios Plan PYME*. driv.in. <https://contacto.driv.in/es/pyme-planificador-rutas>

Dvorský, J., Cepel, M., Simionescu, M., & Ďurana, P. (2021). The Influence of Competitiveness on Start-up in SMES Segment. *E+M Ekonomie a Management*, 24, 102-117. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2021-1-007>

Europa Press, E. (2022, diciembre 20). *La competitividad de las empresas recupera los niveles prepandemia, con un aumento medio del 4,4%*.

Europa Press. <https://www.europapress.es/economia/noticia-competitividad-empresas-recupera-niveles-prepandemia-aumento-medio-44-20221220123528.html>

Flamarique, S. (2017). *Gestión de operaciones de almacenaje*. MARGE BOOKS.

Flamarique, S. (2019). *Manual de gestión de almacenes*. MARGE BOOKS.

[https://www.google.com.pe/books/edition/Manual\\_de\\_gesti%C3%B3n\\_de\\_almacenes/P7SPDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+almacenamiento&printsec=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/Manual_de_gesti%C3%B3n_de_almacenes/P7SPDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+almacenamiento&printsec=frontcover)

- Fontalvo, T., Hoz, E., & Mendoza, A. (2019). Los Procesos Logísticos y La Administración de la Cadena de Suministro. *Saber, ciencia y libertad*, 14(2), 102-112.
- Galiana, J. (2018). *Manual de gestión de compras para logísticos*. Punto Rojo Libros.  
[https://www.google.com.pe/books/edition/Manual\\_de\\_gesti%C3%B3n\\_de\\_compras\\_para\\_log%C3%AD/5OVcDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+compras+y+abastecimiento+que+es&printsec=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/Manual_de_gesti%C3%B3n_de_compras_para_log%C3%AD/5OVcDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=gesti%C3%B3n+de+compras+y+abastecimiento+que+es&printsec=frontcover)
- García, M. L. S., Adame, M. E. C., & García, M. E. S. (2019). La gestión de la cadena de suministro y la Competitividad de la PYME Industrial en la Ciudad de México. *Ciencias Administrativas. Teoría y Praxis*, 15(1), Article
- García, R. (2020a). Gestión Logística En Las Instituciones Universitarias Públicas De La Costa Oriental Del Lago. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 4(14), 108-122.
- García, R. (2020b). Gestión Logística En Las Instituciones Universitarias Públicas De La Costa Oriental Del Lago. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 4(14), 108-122.
- Gomez, L. (2022). *Definición de Análisis*. DefinicionABC.  
<https://www.definicionabc.com/ciencia/analisis.php>
- Guachimboza, M. V., Jiménez, L., Rivera, P., & Moya, D. (2023). Sistema web basado en Odo ERP para la gestión de las cadenas alimentarias post COVID-19. *Información tecnológica*, 34(2), 75-88.  
<https://doi.org/10.4067/s0718-07642023000200075>



- Guamaquispe, Mancheno, Altamirano, & Chaluisa. (2019). Constructivismo web: Un enfoque en crecimiento para el desarrollo de la logística integral. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 4(1), 116-134.
- Hernández, R. & Mendoza. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*.  
<https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>
- Ho, I., Clarence, I., Bedoya, Y., & Arjona, M. (2021). USO DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA EN APLICACIÓN SAP R/3 BAJO METODOLOGÍA TRADICIONAL (CASCADA). *REVISTA FAECO SAPIENS*, 4(1), 59-73.
- Ibarra, M., González, L., & Demuner, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35), 107-130.  
<https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Ibarra, M., González T, & Demuner, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35), 107-130.  
<https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- IFRC. (2023). *Planificación de contingencias | IFRC*.  
<https://www.ifrc.org/es/nuestro-trabajo/desastres-clima-y-crisis/preparacion-para-desastres/planificacion-contingencias>
- Irfan, M., Khan, S., Hassan, N., Hassan, M., Habib, M., Khan, S., & Khan, H. (2021). Role of Project Planning and Project Manager Competencies on Public Sector Project Success. *Sustainability*, 13(1421), Article 3.  
<https://doi.org/10.3390/su13031421>

- Islami, X., Mulolli, E., & Mustafa, N. (2018). Using Management by Objectives as a performance appraisal tool for employee satisfaction. *Future Business Journal*, 4(1), 94-108. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2018.01.001>
- ISO. (2015). *ISO 9000:2015(es), Sistemas de gestión de la calidad— Fundamentos y vocabulario*. <https://www.iso.org/obp/ui/es/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:es>
- Julio, P. (2021). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *Revista Enfoques*, 4(16), 272-283. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.99>
- MEANA, PEDRO. (2017). *Gestión de inventarios*. Ediciones Paraninfo, S.A. [https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n\\_de\\_inventarios/MI5IDgAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0](https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_inventarios/MI5IDgAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0)
- Medeiros, Gonçalves, & Camargos. (2020). La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 2019(129), 7-27. <https://doi.org/10.18356/9c2a7060-es>
- Ministerio de la Producción [PRODUCE]. (2023). *Las MIPYME en cifras 2022*. PRODUCE. <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oeedocumentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/1170-las-mipyme-en-cifras-2022>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE]. (2021). *Guía sobre el régimen laboral de la micro y pequeña empresa*. Plataforma Digital Única del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/mtpe/informes-publicaciones/2206240-guia-sobre-el-regimen-laboral-de-la-micro-y-pequena-empresa>

- Ministerio del Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR]. (2024). *Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. [https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En\\_Vigencia/Corea\\_Sur/inicio.html](https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Corea_Sur/inicio.html)
- Monsalve, Y., Anazco, S., Montiel, A., & Salto, M. (2021). Competitividad en las mipymes. propuestas de mejoras en los procesos administrativos y organizacionales de la provincia de El Oro-Ecuador. *revista de humanidades y ciencias sociales y multidisciplinaria*, 7(1), 18-34.
- Morales, R. (2015). *Eficiencia en los Negocios*. [https://www.academia.edu/4762970/Eficiencia\\_en\\_los\\_Negocios](https://www.academia.edu/4762970/Eficiencia_en_los_Negocios)
- MTPE. (2024). *Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)*. Plataforma Digital Única del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/279-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa-remype>
- Murillo, & Verdesoto. (2021). *La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua* [Magíster]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32118/1/10%20ADE.pdf>
- Nguyen, B. (2019). Entrepreneurial Reinvestment: Local Governance, Ownership, and Financing Matter—Evidence from Vietnam. *Journal of Small Business Management*, 57(S2), 323-349. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12475>
- Organización Internacional del Trabajo. (2021, marzo 2). *Cadenas mundiales de suministro en América Latina impactadas por la pandemia y desafiadas por la aceleración del cambio tecnológico* [Noticia]. [http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS\\_774438/lang-es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_774438/lang-es/index.htm)

- Ovalles, L., Freitas, Z., Urbina, M., & Guerra, H. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento: Un estudio bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(81), 217-234.
- Paredes, & Quispe. (2022). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas de abarrotes en el distrito de Tambopata. *Revista Amazónica de Ciencias Sociales*, 1(1), Article 1.  
<https://doi.org/10.55873/racs.v1i1.154>
- Paricahua. (2022). Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno. *Quipukamayoc*, 30(62), 67-75. <https://doi.org/10.15381/quipu.v30i62.22179>
- Pasupuleti, V., Thuraka, B., Kodete, C. S., & Malisetty, S. (2024). Enhancing Supply Chain Agility and Sustainability through Machine Learning: Optimization Techniques for Logistics and Inventory Management. *Logistics*, 8(3), 73. <https://doi.org/10.3390/logistics8030073>
- Payares, K., Parra, M., Navarro, E., Naranjo, O., & Payares, K. (2020). Mercadeo interno en las pequeñas y medianas empresas del sector salud de Barranquilla (Colombia). *Información tecnológica*, 31(1), 123-132.  
<https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000100123>
- Pinheiro, O., Breval, S., Rodríguez, C. M., & Follmann, N. (2017). Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 25(2), 264-276.  
<https://doi.org/10.4067/S0718-33052017000200264>
- Pintado, E. A., Durand, O. K., Olivera, R., & Valenzuela, A. (2023). Acción gerencial y nuevas tendencias tecnológicas en pymes peruanas. *Revista Venezolana de Gerencia: RVG*, 28(102), 797-811.

- PNTE. (2024). *Micro y pequeñas empresas representan el 99.2% del tejido empresarial peruano*. Plataforma Digital Única del Estado Peruano.  
<https://www.gob.pe/institucion/tuempresa/noticias/898863-micro-y-pequenas-empresas-representan-el-99-2-del-tejido-empresarial-peruano>
- RAE. (2022). *Proveedor, proveedora | Diccionario de la lengua española*.  
«Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario.  
<https://dle.rae.es/proveedor>
- Ramírez, F., Madriz, D., Bravo, A., Ugueto, M., & Sierra, M. (2020). La gestión logística en las microempresas manufactureras del Estado Táchira, Venezuela. *AiBi Revista de Investigación, Administración e Ingeniería*, 8(2), Article 2. <https://doi.org/10.15649/2346030X.835>
- Retolaza, J., San Jose, L., & Araujo, A. (2014). La eficiencia como reto de las empresas de inserción. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, 115, 159-185.
- Rico, P., & Cabrer, B. (2019). Entrepreneurship, firms creation and regional performance. *European Journal of Management and Business Economics*, 28(2), 158-173. <https://doi.org/10.1108/EJMBE-07-2018-0077>
- Rodriguez. (2019a). *Gestión logística y competitividad de las mypes del sector construcción, distrito de San Marcos, provincia de Huari, 2019*.  
[Licenciatura, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión].  
<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/3028/VICTOR%20YOEL%20RODRIGUEZ%20VARGAS2.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

- Rodriguez, J., & Quintero, I. (2022). Capacidades de innovación empresarial en américa latina revisión de literatura. *Ciencias administrativas*, 19, 8-8.  
<https://doi.org/10.24215/23143738e096>
- Rodriguez, V. (2019b). Gestión logística y competitividad de las Mypes del sector construcción, distrito de San Marcos, provincia de Huari, 2019. *Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión*.  
<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/20.500.14067/3028>
- Rojas, J., Ajuria, J., & Arambarri, J. (2023). Metodología de transformación digital para incrementar la competitividad de las pymes de logística ligera en el Perú. *Industrial Data*, 26(1), 63-90.  
<https://doi.org/10.15381/idata.v26i1.23745>
- Rus, E. (2020). *Seguimiento de un proyecto*. Economipedia.  
<https://economipedia.com/definiciones/seguimiento-de-un-proyecto.html>
- Salazar, J., Salazar, P., & Guaigua, J. (2017). El marketing relacional para mejorar la fidelización de los clientes en las cooperativas de ahorro y crédito del cantón Latacunga- Ecuador. *Revista Boletín Redipe*, 6(5), Article 5.
- Salazar, Manrique, & Cuy. (2023). Capacidades logísticas como factores determinantes para la internacionalización de las pymes: Una revisión sistemática de literatura\*. *Revista CEA*, 9(19).  
[https://www.redalyc.org/journal/6381/638174353006/html/#redalyc\\_638174353006\\_ref5](https://www.redalyc.org/journal/6381/638174353006/html/#redalyc_638174353006_ref5)
- Santos. (2022). El uso de las remesas internacionales: Consumo por sobre inversión. *Innovare: Revista de ciencia y tecnología*, 11(3), Article 3.  
<https://doi.org/10.5377/innovare.v11i3.15362>

- Sarango, G. (2023). *Análisis de la Ley 28015 y su efecto en las mypes del sector comercial* [Tesis de Bachillerato, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo].  
<http://hdl.handle.net/20.500.12423/6334>
- Segovia. (2021). Commitment-based Management in the Spare Parts Warehouse Area of a Car Dealership in Lima. *Industrial Data*, 24(2), 121-148.  
<https://doi.org/10.15381/idata.v24i2.20435>
- Sepúlveda, P., Guerrero, M., & Gómez, J. (2020). Desempeño económico-financiero de los distintos modelos empresariales en el sector del aceite de oliva en España. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda época*, 1, 227-248.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2022). *Los costos logísticos de las empresas en el país son del 16% en promedio, pero un 21.1% para las microempresas*. COMEXPERU - Sociedad de Comercio Exterior Del Perú.  
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/los-costos-logisticos-de-las-empresas-en-el-pais-son-del-16-en-promedio-pero-un-211-para-las-microempresas>
- SUNAT. (2024). *CORRELACIONES PARA LA SUBPARTIDA NACIONAL 8483.10.91.00*. SUNAT.  
<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. (2024). *RÉGIMEN LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. SUNAT. <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- Trelles, J. (2021). *Gestión de calidad y competitividad en las MYPE del rubro repuestos de autos en la avenida Bolognesi Piura, 2019*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Católica los Ángeles Chimbote].

[https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/31094/GESTION\\_DE\\_CALIDAD\\_TRELLES%20\\_SALAZAR\\_%20JUNIOR\\_%20ERNESTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/31094/GESTION_DE_CALIDAD_TRELLES%20_SALAZAR_%20JUNIOR_%20ERNESTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Trujillo, T., & Zelada, S. (2022). *Gestión de logística internacional en relación a la competitividad de la empresa AOM S. A. C., Cercado de Lima, 2021* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte, Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/31575>

Tukamuhabwa, B., Mutebi, H., & Kyomuhendo, R. (2021). Competitive advantage in SMEs: Effect of supply chain management practices, logistics capabilities and logistics integration in a developing country. *Journal of Business and Socio-economic Development, ahead-of-print.*

<https://doi.org/10.1108/JBSED-04-2021-0051>

Vargas, Romero, & Suárez. (2022). Modelo de gestión logística para pequeñas empresas agrícolas. *CIENCIAMATRIA*, 8(15), 4-22.

Wang, L., Martínez, E., Du, M., Pomeranz, J., O'Connor, L., Herrick, K., Luo, H., Zhang, X., Mozaffarian, D., & Zhang, F. (2021). Trends in Consumption of Ultraprocessed Foods Among US Youths Aged 2-19 Years, 1999-2018. *JAMA*, 326(6), 519-530. <https://doi.org/10.1001/jama.2021.10238>

Wolters Kluwer. (2023). *Strategic and operational planning.*

<https://www.wolterskluwer.com/en/solutions/cch-tagetik/glossary/strategic-and-operational-planning>

Zúñiga, L., Pérez, R., Miguel, M., & Molina, M. (2022). Determinant Variables of Logistic Management in Micro and Small Enterprises. *Economía y Negocios*, 13(1), 1-20.



## ANEXOS

### ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título de la investigación: GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA AUTOPARTES DIESEL ÁLVAREZ EN EL DISTRITO DE LA VICTORIA, LIMA, 2022

Líneas de investigación: Mypes importadores de repuestos para vehículos

Autor: -EUNHEE, JANG

- JENNIFER CANDY, SANTA CRUZ MERINO

Ámbito Temático	Problema General	Problemas Específicos	Objetivo General	Objetivos Específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores
Gestión logística y su relación en la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, 2022.	¿Cuál es la relación entre la gestión logística y la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, ¿2022?	¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, ¿2022? ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventario y la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, ¿2022? ¿Cuál es la relación entre la gestión de almacenamiento y la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, ¿2022?	Analizar la relación entre la gestión logística y la competitividad en la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, 2022.	Identificar la relación entre la gestión de compras y la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, 2022. Identificar la relación entre la gestión de inventarios y la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, 2022. Identificar la relación entre la gestión de almacenamiento y la competitividad de la empresa "Autopartes Diesel Álvarez", La Victoria, 2022.	GESTIÓN LOGÍSTICA	Gestión de compras y abastecimiento  Gestión de inventarios  Gestión de almacenamiento  Gestión de transporte  Actividad o desempeño económico de la empresa	Selección de proveedores Emisión de la orden de compra Seguimiento y recepción de compra Liquidación de facturas Previsión de demanda  Análisis de stock Recepción de mercancías Almacenamiento Control de stock Organización de transporte Movilización externa e interna Costos Precios Relativos Empleo  Planificación Marketing

---

Diesel Álvarez”, La  
Victoria, ¿2022?

Diesel Álvarez”, La  
Victoria, 2022.

COMPETI  
TIVIDAD

Eficiencia en la  
administración de la  
empresa  
Eficiencia de los  
negocios de la  
empresa  
Infraestructura de la  
empresa

Tipo de organización  
Estructura del mercado  
Conocimiento de competidores  
Relación con los clientes  
Inversión inicial  
Reinversión  

---

Innovación tecnológica

## ANEXO 2: CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Escala
GESTIÓN LOGÍSTICA	Es la cadena de abastecimiento, iniciando con la materia prima hasta el producto o servicio final; con la finalidad de entregar bienes o servicios correctos en el tiempo y lugar acordado (Aguinaga y Lingan, 2022).	Abarcando la gestión de compras y abastecimientos; Gestión de inventarios; Gestión de almacenamiento y transporte.	Gestión de compras y abastecimiento	Selección de proveedores Emisión de la orden de compra Seguimiento y recepción de compra	Encuesta	Ordinal
			Gestión de inventarios	Liquidación de facturas. Previsión de demanda Análisis de stock.		
COMPETITIVIDAD	Es sujeta a la capacidad de organizar los aspectos relacionados a la innovación y mejoramiento (Rodríguez, 2019b).	Considerada aspectos como Actividad o desempeño económico de la empresa; Eficiencia de los negocios de la empresa; Eficiencia de los negocios de las empresa e Infraestructura de la empresa.	Gestión de almacenamiento	Recepción de mercaderías. Almacenamiento. Control de stock Organización de transportes	Encuesta	Ordinal
			Gestión de transporte	Movilización externa e interna Costos Precios relativos		
			Actividad o desempeño económico de la empresa Eficiencia en la administración de la empresa Eficiencia de los negocios de la empresa Infraestructura de la empresa	Empleo. Planificación Marketing. Tipo de organización. Estructura del mercado. Conocimiento de competidores Relación con los clientes Inversión inicial. Reinversión Innovación tecnológica.		

**ANEXO 3: Población****CANTIDAD DE TRABAJADORES Y/O PRESTADORES DE SERVICIO DE  
20427557376 - AUTOPARTES DIESEL ALVAREZ E.I.R.L.**

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio			
La información mostrada a continuación corresponde a lo declarado por el contribuyente en la Planilla Electrónica o PLAME ante la SUNAT. La información presentada corresponde a los 12 últimos períodos vencidos al mes anterior al día de la consulta.			
Período	Nº de Trabajadores	Nº de Pensionistas	Nº de Prestadores de Servicio
2023-08	8	0	3
2023-09	10	0	2
2023-10	10	0	5
2023-11	10	0	1
2023-12	10	0	2
2024-01	10	0	1
2024-02	10	0	3
2024-03	10	0	2
2024-04	10	0	4
2024-05	10	0	1
2024-06	10	0	2
2024-07	10	0	2

## ANEXO 4: INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

## Instrumento de Gestión Logística

ITEM	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
<b>VARIABLE: GESTIÓN LOGÍSTICA</b>					
<b>DIMENSIÓN: GESTIÓN DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO</b>					
¿Considera que los proveedores son adecuados?					
¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?					
¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra?					
¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema?					
¿Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras?					
¿Se realiza los informes de liquidación de facturas?					
¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?					
<b>DIMENSIÓN: GESTIÓN DE INVENTARIO</b>					
¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?					
¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?					
¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?					
¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?					
<b>DIMENSIÓN: GESTIÓN DE ALMACENAMIENTO</b>					
¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?					
¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?					
¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?					
¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?					

¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?					
<b>DIMENSIÓN: GESTIÓN DE TRANSPORTE</b>					
¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?					
¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?					
¿Los transporte se encuentra movilizados de manera externa e interna en la organización?					
¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?					

**Nota.** Elaboración propia

## Instrumento de Competitividad

ITEM	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
<b>VARIABLE: COMPETITIVIDAD</b>					
<b>DIMENSIÓN: ACTIVIDAD O DESEMPEÑO ECONÓMICO DE LA EMPRESA</b>					
. ¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?					
¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?					
¿Los precios de los productivos son relativos a la calidad del producto?					
¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?					
<b>DIMENSIÓN: EFICIENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA</b>					
¿La empresa cuenta con un plan estratégico?					
¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?					
¿La empresa tiene una área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?					
¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?					
<b>DIMENSIÓN: EFICIENCIA DE LOS NEGOCIOS DE LA EMPRESA</b>					
¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?					
¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?					
¿Conoces a los principales competidores de la empresa?					

¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?					
<b>DIMENSIÓN: INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA</b>					
¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?					
¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?					
¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?					
¿La empresa invierte en tecnología?					

**Nota.** Elaboración propia



## ANEXO 5: VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

## VARIABLE 1: GESTIÓN LOGÍSTICA

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:			CUESTIONARIO ESTRUCTURADO						
Autor del Instrumento									
Variable 1:			GESTIÓN LOGÍSTICA						
Población:			10 COLABORADORES						
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones	
G E S T I Ó N  L O G I	D1: Gestión de compras y abastecimiento	I1: Selección de proveedores	¿Considera que los proveedores son adecuados?	3	3	4	4		
			¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?	4	3	4	4		
		I2: Emisión de la orden de compra	¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema?	4	3	3	4		
		I3: Seguimiento y recepción de compra	¿Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras?	1	2	1	2		
	D2: Gestión de inventarios	I4: Liquidación de facturas	¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?	1	1	2	3		
			I1: Previsión de demanda	¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?	4	4	4	4	
				¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?	4	4	4	4	

		¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?	4	3	4	4	
	I2: Análisis de stock	¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?	2	2	2	2	
D3: Gestión de almacenamiento	I1: Recepción de mercancías	¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?	4	3	3	3	
		¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?	4	4	4	4	
	I2: Almacenamiento	¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?	4	4	4	4	
		¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?	4	4	4	4	
	I3: Control de stock	¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?	4	4	4	4	
	D4: Gestión de transporte	I1: Organización de transporte	¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?	4	4	4	4
¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?			3	3	3	3	
I2: Movilización externa e interna		¿El transporte se encuentra movilizado de manera externa e interna en la organización?	4	3	4	4	
		¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?	4	3	4	4	

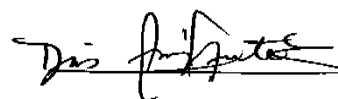
## VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		CUESTIONARIO ESTRUCTURADO							
Autor del Instrumento									
Variable 2:		COMPETITIVIDAD							
Población:		10 COLABORADORES							
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones	
COMPETITIVIDAD	D1: Actividad o desempeño económico de la empresa	I1: Costos	¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?	4	3	4	4		
			¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?	4	4	4	4		
		I2: Precios Relativos	¿Los precios de los productos son relativos a la calidad del producto?	4	3	4	4		
		I3: Empleo	¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?	4	4	4	4		
	D2: Eficiencia en la administración de la empresa	I1: Planificación		¿La empresa cuenta con un plan estratégico?	4	4	4	4	
				¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?	4	4	4	4	

	I2: Marketing	¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?	4	4	4	4	
	I3: Tipo de organización	¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?	2	2	2	3	
D3: Eficiencia de los negocios de la empresa	I1: Estructura del mercado	¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?	1	1	1	3	
		¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?	1	1	2	3	
	I2: Conocimiento de competidores	¿Conoces a los principales competidores de la empresa?	4	4	4	4	
	I3: Relación con los clientes	¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?	3	4	4	4	
D4: Infraestructura de la empresa	I1: Inversión inicial	¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?	1	1	2	1	
		¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?	3	4	4	4	
	I2: Reinversión	¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?	3	4	4	4	
	I3: Innovación tecnológica	¿La empresa invierte en tecnología?	3	3	4	4	

Validado por:

<b>Tipo de validador:</b>	Interno (x)                      Externo ( ) [Docente USMP]
<b>Apellidos y nombres:</b>	AMEZQUITA CUBILLAS DORIS VICTORIA
<b>Sexo:</b>	Hombre ( )                      Mujer ( X)
<b>Profesión:</b>	TRABAJADORA SOCIAL/ABOGADO
<b>Grado académico</b>	Licenciado <sup>1</sup> ( )                      Maestro (X )                      Doctor ( )
<b>Años de experiencia laboral</b>	De 5 a 10 ( )                      De 11 a 15 ( )                      De 16 a 20 ( )                      De 21 a más (x )
Solamente para validadores externos	
<b>Organización donde labora:</b>	
<b>Cargo actual:</b>	
<b>Área de especialización</b>	
<b>N° telefónico de contacto</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	Correo institucional:
<b>Medio de preferencia para contactarlo</b>	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( )                      Por correo electrónico ( )




---

 Firma Validador Experto

---

 18.03.2024

<sup>1</sup> Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

## FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

**TABLA 1**  
**VARIABLE 1: GESTIÓN LOGÍSTICA**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		CUESTIONARIO ESTRUCTURADO						
Autor del Instrumento								
Variable 1:		GESTIÓN LOGÍSTICA / VARIABLE 1						
Población:		10 COLABORADORES						
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>G E S T I Ó N  L O G I</b>	D1: Gestión de compras y abastecimiento	I1: Selección de proveedores	¿Considera que los proveedores son adecuados?	4	4	4	4	
			¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?	4	4	4	4	
		I2: Emisión de la orden de compra	¿El seguimiento y recepción de las compras que se realizan son los adecuados?	4	4	4	4	
		I3: Seguimiento y recepción de compra	¿El almacenero cumple adecuadamente con la función de recepción y de seguimiento de las compras?	4	4	4	4	
		I4: Liquidación de facturas	¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?	4	4	4	4	
	D2: Gestión de inventarios	I1: Previsión de demanda	¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?	4	4	4	4	
			¿La frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?	1	1	1	3	

	I2: Análisis de stock	¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?	4	4	4	4	
		¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?	4	4	4	4	
D3: Gestión de almacenamiento	I1: Recepción de mercancías	¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?	4	4	4	4	
		¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?	4	4	4	4	
	I2: Almacenamiento	¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?	4	4	4	4	
		¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?	4	4	4	4	
	I3: Control de stock	¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?	4	4	4	4	
D4: Gestión de almacenamiento	I1: Organización de transporte	¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?	4	4	4	4	
		¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?	4	4	4	4	
	I2: Movilización externa e interna	¿El transporte se encuentra movilizado de manera externa e interna en la organización?	4	4	4	4	
		¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?	4	4	4	4	

## FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

**TABLA 2**  
**VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		CUESTIONARIO ESTRUCTURADO						
Autor del Instrumento								
Variable 2 :		COMPETITIVIDAD						
Población:		10 COLABORADORES						
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
COMPETITIVIDAD	D1: Actividad o desempeño económico de la empresa	I1: Costos	¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?	4	4	4	4	
			¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?	4	4	4	4	
		I2: Precios Relativos	¿Los precios de los productos son relativos a la calidad del producto?	4	4	4	4	
		I3: Empleo	¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?	4	4	4	4	
	D2: Eficiencia en la administración de la empresa	I1: Planificación	¿La empresa cuenta con un plan estratégico?	4	4	4	4	
			¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?	4	4	4	4	



	I2: Marketing	¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?	4	4	4	4	
	I3: Tipo de organización	¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?	4	4	4	4	
D3: Eficiencia de los negocios de la empresa	I1: Estructura del mercado	¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?	4	4	4	4	
		¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?	4	4	4	4	
	I2: Conocimiento de competidores	¿Conoces a los principales competidores de la empresa?	4	4	4	4	
	I3: Relación con los clientes	¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?	4	4	4	4	
D4: Infraestructura de la empresa	I1: Inversión inicial	¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?	4	4	4	4	
		¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?	4	4	4	4	
	I2: Reinversión	¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?	4	4	4	4	
	I3: Innovación tecnológica	¿La empresa invierte en tecnología?	4	4	4	4	



## FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

**TABLA 1**  
**VARIABLE 1: GESTIÓN LOGÍSTICA**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		CUESTIONARIO ESTRUCTURADO							
Autor del Instrumento									
Variable 1:		GESTIÓN LOGÍSTICA							
Población:		10 COLABORADORES							
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones	
<b>G E S T I Ó N  L O G I</b>	D1: Gestión de compras y abastecimiento	I1: Selección de proveedores	¿Considera que los proveedores son adecuados?	3	3	4	4		
			¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?	4	3	4	4		
		I2: Emisión de la orden de compra	¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema?	4	3	3	4		
		I3: Seguimiento y recepción de compra	Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras	1	2	1	2		
		I4: Liquidación de facturas	¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?	1	1	2	3		
	D2: Gestión de inventarios	I1: Previsión de demanda	¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?	4	4	4	4		

			¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?	4	4	4	4	
		I2: Análisis de stock	¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?	4	3	4	4	
			¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?	2	2	2	2	
		I1: Recepción de mercancías	¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?	4	3	3	3	
			¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?	4	4	4	4	
			¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?	4	4	4	4	
			¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?	4	4	4	4	
	D3: Gestión de almacenamiento	I2: Almacenamiento						
		I3: Control de stock	¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?	4	4	4	4	
	D4: Gestión de transporte	I1: Organización de transporte	¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?	4	4	4	4	
			¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?	3	3	3	3	
		I2: Movilización externa e interna	¿El transporte se encuentra movilizado de manera externa e interna en la organización?	4	3	4	4	
			¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?	4	3	4	4	

D

## FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

**TABLA 2**  
**VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		CUESTIONARIO ESTRUCTURADO							
Autor del Instrumento									
Variable 2:		COMPETITIVIDAD							
Población:		10 COLABORADORES							
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones	
COMPETITIVIDAD	D1: Actividad o desempeño económico de la empresa	I1: Costos	¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?	4	3	4	4		
			¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?	4	4	4	4		
		I2: Precios Relativos	¿Los precios de los productos son relativos a la calidad del producto?	4	3	4	4		
			I3: Empleo	¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?	4	4	4	4	
	D2: Eficiencia en la administración de la empresa	I1: Planificación	¿La empresa cuenta con un plan estratégico?	4	4	4	4		
			¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?	4	4	4	4		

	I2: Marketing	¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?	4	4	4	4	
	I3: Tipo de organización	¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?	2	2	2	3	
D3: Eficiencia de los negocios de la empresa	I1: Estructura del mercado	¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?	1	1	1	3	
		¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?	1	1	2	3	
	I2: Conocimiento de competidores	¿Conoces a los principales competidores de la empresa?	4	4	4	4	
	I3: Relación con los clientes	¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?	3	4	4	4	
D4: Infraestructura de la empresa	I1: Inversión inicial	¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?	1	1	2	1	
		¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?	3	4	4	4	
	I2: Reinversión	¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?	3	4	4	4	
	I3: Innovación tecnológica	¿La empresa invierte en tecnología?	3	3	4	4	

Validado por:

<b>Tipo de validador:</b>	Interno ( )                      Externo (x)
<b>Apellidos y nombres:</b>	Araceli Jasmin Perez Huamani
<b>Sexo:</b>	Hombre ( )      Mujer ( X)
<b>Profesión:</b>	
<b>Grado académico</b>	Licenciado <sup>1</sup> (X )                      Maestro ( )                      Doctor ( )
<b>Años de experiencia laboral</b>	De 5 a 10 (x)                      De 11 a 15 ( )                      De 16 a 20 ( )                      De 21 a más ( )
	Solamente para validadores externos
<b>Organización donde labora:</b>	Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) - Aduanas
<b>Cargo actual:</b>	Especialista 1
<b>Área de especialización</b>	División de Control Operativo – Intendencia Nacional de la Aduana Aérea
<b>N° telefónico de contacto</b>	927363676
<b>Correo electrónico de contacto</b>	Correo institucional: aperezh@sunat.gob.pe
<b>Medio de preferencia para contactarlo</b>	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( )                      Por correo electrónico ( x )



ARACELI JASMIN PEREZ HUAMANI  
Especialista 1  
Sección de Acciones Operativas  
INTENDENCIA DE ADUANA AEREA Y POSTAL

---

 Firma Validador Experto

---

 03.04.2024

<sup>1</sup> Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

**FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS**

**TABLA 1**  
**VARIABLE 1: GESTIÓN LOGÍSTICA**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:			CUESTIONARIO ESTRUCTURADO					
Autor del Instrumento								
Variable 1:			GESTIÓN LOGÍSTICA					
Población:			10 COLABORADORES					
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>G E S T I Ó N  L O G I</b>	D1: Gestión de compras y abastecimiento	I1: Selección de proveedores	¿Considera que los proveedores son adecuados?	3	3	4	4	
			¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?	4	3	4	4	
		I2: Emisión de la orden de compra	¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema?	4	3	3	4	
		I3: Seguimiento y recepción de compra	Consideras que el almacenero siempre cumple de manera adecuada con las funciones de recepción y seguimiento de compras	1	2	1	2	
	I4: Liquidación de facturas	¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?	1	1	2	3		
	D2: Gestión de inventarios	I1: Previsión de demanda	¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?	4	4	4	4	
			¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?	4	4	4	4	



		¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?	4	3	4	4	
	I2: Análisis de stock	¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?	2	2	2	2	
D3: Gestión de almacenamiento	I1: Recepción de mercancías	¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?	4	3	3	3	
		¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?	4	4	4	4	
	I2: Almacenamiento	¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?	4	4	4	4	
		¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?	4	4	4	4	
	I3: Control de stock	¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?	4	4	4	4	
	D4: Gestión de transporte	I1: Organización de transporte	¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?	4	4	4	4
¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?			3	3	3	3	
I2: Movilización externa e interna		¿El transporte se encuentra movilizado de manera externa e interna en la organización?	4	3	4	4	
		¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?	4	3	4	4	

## FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

**TABLA 2**  
**VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		CUESTIONARIO ESTRUCTURADO							
Autor del Instrumento									
Variable 2:		COMPETITIVIDAD							
Población:		10 COLABORADORES							
Variable	DIMENSION	INDICADOR	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones	
COMPETITIVIDAD	D1: Actividad o desempeño económico de la empresa	I1: Costos	¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?	4	3	4	4		
			¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?	4	4	4	4		
		I2: Precios Relativos	¿Los precios de los productos son relativos a la calidad del producto?	4	3	4	4		
		I3: Empleo	¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?	4	4	4	4		
	D2: Eficiencia en la administración de la empresa	I1: Planificación	¿La empresa cuenta con un plan estratégico?	4	4	4	4		
			¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?	4	4	4	4		

	I2: Marketing	¿La empresa tiene un área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?	4	4	4	4	
	I3: Tipo de organización	¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?	2	2	2	3	
D3: Eficiencia de los negocios de la empresa	I1: Estructura del mercado	¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?	1	1	1	3	
		¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?	1	1	2	3	
	I2: Conocimiento de competidores	¿Conoces a los principales competidores de la empresa?	4	4	4	4	
	I3: Relación con los clientes	¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?	3	4	4	4	
D4: Infraestructura de la empresa	I1: Inversión inicial	¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?	1	1	2	1	
		¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?	3	4	4	4	
	I2: Reinversión	¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?	3	4	4	4	
	I3: Innovación tecnológica	¿La empresa invierte en tecnología?	3	3	4	4	

Validado por:

Validado por:

<b>Tipo de validador:</b>	Interno ( ) Externo (x)
<b>Apellidos y nombres:</b>	Gonzales Montoya, Elizabeth Myriam
<b>Sexo:</b>	Hombre ( ) Mujer ( X)
<b>Profesión:</b>	ADMINISTRADORA
<b>Grado académico</b>	Licenciado <sup>1</sup> ( X ) Maestro ( ) Doctor ( )
<b>Años de experiencia laboral</b>	De 5 a 10 ( ) De 11 a 15 ( X ) De 16 a 20 ( ) De 21 a más ( )
	Solamente para validadores externos
<b>Organización donde labora:</b>	KOTRA
<b>Cargo actual:</b>	ESPECIALISTA DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL
<b>Área de especialización</b>	COMERCIO EXTERIOR
<b>N° telefónico de contacto</b>	+51 941 486 216
<b>Correo electrónico de contacto</b>	Correo institucional: egonzales@kotra.or.kr
<b>Medio de preferencia para contactarlo</b>	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( X ) Por correo electrónico ( )




---

 Firma Validador Experto

## ANEXO 6: CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

### Estadísticas de confiabilidad por preguntas sobre el cuestionario de la variable gestión logística

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
¿Considera que los proveedores son adecuados?	74,20	91,733	,829	,883
¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?	73,90	91,433	,915	,881
¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra?	74,30	93,567	,445	,894
¿Con qué frecuencia se emiten órdenes de compra de manera efectiva en el sistema?	74,00	90,889	,641	,887
¿Consideras que el almacenero cumple con la recepción y seguimiento de compras?	74,40	100,267	,232	,899
¿Se realiza los informes de liquidación de facturas?	74,00	95,556	,543	,890
¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?	74,10	93,433	,544	,890
¿Realizan proyecciones de venta con el stock en el almacén?	74,10	95,656	,424	,894
¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?	74,20	102,400	,088	,903
¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?	74,40	104,933	-,037	,903

¿Se evalúa con frecuencia el nivel de stock que tiene el almacén?	74,30	93,567	,445	,894
¿Se reciben a tiempo las mercaderías?	74,10	93,878	,732	,886
¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?	74,10	91,433	,915	,881
¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?	73,80	92,622	,767	,885
¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?	73,70	92,011	,772	,884
¿El sistema de control de inventarios funciona de manera eficiente?	74,00	93,111	,881	,883
¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?	73,70	92,900	,713	,886
¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?	74,20	95,511	,726	,887
¿Los transporte se encuentra movilizados de manera externa e interna en la organización?	74,50	103,389	-,004	,913
¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?	74,00	95,333	,700	,888

### Estadísticas de confiabilidad por preguntas sobre el cuestionario de la variable competitividad

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
¿Los costos que maneja la empresa son los adecuados?	56,50	41,167	,592	,874
¿Con respecto al precio de los productos, consideras que, está en relación con los precios de los competidores?	56,20	46,844	,575	,879
¿Los precios de los productivos son relativos a la calidad del producto?	56,60	44,044	,414	,882
¿El número de trabajadores que maneja la empresa es el adecuado para que la empresa realice sus actividades eficientemente?	56,10	43,878	,854	,869
¿La empresa cuenta con un plan estratégico?	56,40	42,933	,683	,871
¿En cuanto a la planificación de la empresa, ha realizado un estudio de mercado?	56,40	43,156	,518	,877
¿La empresa tiene una área encargada de Marketing para lograr el posicionamiento de sus productos?	56,30	40,011	,882	,860
¿Con relación al tipo de organización de la empresa, permite que sus trabajadores intervengan en las decisiones de la misma?	56,30	45,789	,608	,877
¿En relación al negocio, conoce la estructura del mercado donde se desarrolla la empresa?	56,50	45,167	,314	,887

¿La empresa logra determinar la eficiencia de los negocios de la misma?	56,50	46,278	,169	,896
¿Conoces a los principales competidores de la empresa?	56,30	40,011	,882	,860
¿Has establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?	56,70	52,456	-,306	,912
¿La empresa pone una inversión inicial adecuado para cada trabajo que realiza?	56,20	41,067	,827	,864
¿La empresa cuenta con una infraestructura adecuada?	56,10	43,878	,854	,869
¿La empresa reinvierte en beneficio de la misma?	56,30	40,011	,882	,860
¿La empresa invierte en tecnología?	56,10	43,878	,854	,869



**ANEXO 7: REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL – LEY28015 – EMPRESA AUTOPARTES DIESEL ÁLVAREZ**

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL LABORAL - LEY 28015

(Hasta el 19/10/2008)

Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	ESTADO	FECHA
20427557376	AUTO PARTES DIESEL ALVAREZ EIRL	ACOGIDA	28/11/2007

Activar Windows  
Ve a Configuración para activar