



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**PROPUESTA DE MEJORA DE GESTION LOGISTICA
COMO FACTOR RELEVANTE PARA
SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN
LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
FERRETERIA DEL DISTRITO RUPA RUPA,
PROVINCIA LEONCIO PRADO, HUANUCO 2021
TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

ARRIETA MONTES, Jorge

ORCID ID: 0000-0002-7936-2789

ASESOR:

POMA ANCCASI, Simón

ORCID ID: 0000-0001-6594-8650

LIMA – PERU

2021

2. Equipo de Trabajo

AUTOR

Arrieta Montes, Jorge

ORCID: 0000-0002-7936-2789

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Lima, Perú

ASESOR

Poma Anccasi, Simón

ORCID: 0000-0001-6594-8650

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Administración, Lima, Perú

JURADO

Rosillo de Purizaca María del Carmen

ORCID: 0000-0003-2177-5676

Salinas Gamboa José German

ORCID: 0000-0002-8491-0751

Mino Asencio María Isabel

ORCID: 0000-0003-1132-2243

3. Hoja de firma del jurado y asesor

Rosillo de Purizaca María del Carmen
Presidente

Salinas Gamboa José German
Miembro

Mino Asencio María Isabel
Miembro

Poma Ancasi, Simón
Asesor

4. Hoja de dedicatoria y/o agradecimiento

Agradezco a Dios en primer lugar por la salud. Dedico el trabajo a mis padres por su apoyo y por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, muchos de mis logros obtenidos a lo largo de mi vida se lo debo. Me formaron como una persona leal en principios y valores. A mi asesor de tesis por darme el soporte necesario para lograr todos los objetivos propuestos en un corto tiempo.

5. Resumen y abstract

Resumen

La investigación presente titulada Propuesta de mejora de gestión logística como factor relevante para sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021, tuvo como objetivo general Proponer mejoras de la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021. La metodología fue de enfoque cuantitativo de nivel descriptivo y con un diseño no experimental transversal. Se desarrolló muestreo no probabilístico, la muestra fue de 35 mypes del rubro en estudio. Los principales resultados referentes a las variables referente a si la empresa hace uso de un almacenaje estático, el 71% casi siempre la empresa hace uso de un almacenaje estático. Además, solo el 3% casi siempre realiza especificaciones adecuadas para la compra. Así mismo, sobre si la empresa realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos empresariales se puede decir que el 46% lo hace muy pocas veces. El 71% casi siempre la empresa hace uso de un almacenaje estático, el 14% nunca aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad económica. Así mismo, 43% algunas veces ejecuta una participación continua dentro del mercado. Y por último, referente a si la empresa recicla diariamente los materiales desechables se determinó que el 40% nunca recicla diariamente los materiales desechables y solo el 14% casi siempre lo hacen. Se pudo concluir esta propuesta de mejora y su aplicación beneficiará a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio. Por tal motivo es muy importante realizar la propuesta de mejora teniendo como base los resultados alcanzados en la investigación, así mismo fue trascendental identificar y describir los factores relevantes para la elaboración de la propuesta

Palabras clave: Gestión logística, sostenibilidad de emprendimientos.

Abstract

The present research entitled Proposal for the improvement of logistics management as a relevant factor for the sustainability of enterprises in the mypes of the commerce sector, the hardware sector of the Rupa Rupa district, Leoncio Prado province, Huánuco 2021, had as a general objective Proposing improvements in logistics management as a relevant factor for the sustainability of ventures in the mypes of the commerce sector, hardware store of the Rupa Rupa district, Leoncio Prado province, Huánuco 2021. The methodology was of a quantitative approach at a descriptive level and with a non-experimental cross-sectional design. Non-probabilistic sampling was developed, the sample was 35 mypes from the area under study. The main results referring to the variables referring to whether the company makes use of static storage, 71% almost always makes use of static storage. In addition, only 3% almost always make proper specifications for the purchase. Likewise, regarding whether the company searches for suppliers according to its business guidelines, it can be said that 46% do it very seldom. 71% almost always the company makes use of static storage, 14% never apply effective economic tools for economic sustainability. Likewise, 43% sometimes have a continuous participation in the market. And finally, regarding whether the company recycles disposable materials daily, it was determined that 40% never recycle disposable materials daily and only 14% almost always do so. This improvement proposal could be concluded and its application will benefit entrepreneurs of micro and small companies in the sector and field under study. For this reason, it is very important to carry out the improvement proposal based on the results achieved in the research, it was also important to identify and describe the relevant factors for the preparation of the proposal.

Keywords: Logistics management, sustainability of ventures.

6. Contenido

1. Título de tesis	i
2. Equipo de Trabajo	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
4. Hoja de dedicatoria y/o agradecimiento	iv
5. Resumen y abstract	v
6. Contenido	vii
7. Índice de tablas y figuras	ix
I. Introducción	12
II. Revisión de literatura.....	15
2.1 Antecedentes	15
2.2 Bases Teóricas.....	35
III. Hipótesis	75
IV. Metodología	76
4.1 Diseño de la investigación.....	76
4.2 Población y muestra	77
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	79
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	81
4.5 Plan de análisis	81
4.6 Matriz de consistencia	83
4.7 Principios éticos	84
V. Resultados.....	86
5.1 Resultados	86
5.2 Análisis de resultados.....	111
VI. Conclusiones y recomendaciones	118
6.1. Conclusiones	118
6.2 Recomendaciones.....	120
Referencias bibliográficas.....	122
Anexos	128
Anexo 01: Cronograma de actividades	128
Anexo 02: Presupuesto	129
Anexo 03: Instrumento de recolección de datos	130
Anexo 04: Consentimiento informado.....	132

Anexo 05: Propuesta de mejora	134
Anexo 06: Directorio de empresas en estudio	143

7. Índice de tablas y figuras.

	Índice de tablas	Pág.
Tabla 01.	La empresa realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos empresariales	86
Tabla 02.	La empresa desarrolla una selección de proveedores adecuado	87
Tabla 03.	La empresa se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios hacía la empresa	88
Tabla 04.	La empresa realiza especificaciones adecuadas para la compra	89
Tabla 05.	La empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido	90
Tabla 06.	La empresa desarrolla continuamente el control de compras hechas	91
Tabla 07.	La empresa hace uso de un almacenaje estático	92
Tabla 08.	La empresa hace uso de un almacenaje dinámico	93
Tabla 09.	La empresa hace uso de un almacenaje auxiliar	94
Tabla 10.	La empresa utiliza una flota propia para el transporte de productos	95
Tabla 11.	La empresa contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos.	96
Tabla 12.	La empresa elige el tipo de transporte terrestre	97
Tabla 13.	La empresa estipula un control de los costes de aprovisionamiento	98
Tabla 14.	La empresa contempla los costes de distribución	99
Tabla 15.	La empresa identifica los costos ocultos en el proceso logístico	100
Tabla 16.	La empresa aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad	101
Tabla 17.	La empresa ejecuta una participación continua dentro del mercado	102
Tabla 18.	La empresa aplica una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad	103
Tabla 19.	La empresa ofrece oportunidad de trabajo dando preferencia a los pobladores locales que cumplan el perfil	104
Tabla 20.	La empresa gestiona actividades de responsabilidad social local durante el año	105

Tabla 21.	La empresa considera trascendental la igualdad y equidad dentro de los miembros que la componen	106
Tabla 22.	La empresa aplica normas para el cuidado ambiental	107
Tabla 23.	La empresa recicla diariamente los materiales desechables	108
Tabla 24.	La empresa minimiza el impacto negativo hacia el medio ambiente	19

	Índice de figuras	Pág.
Figura 01.	La empresa realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos empresariales	86
Figura 02.	La empresa desarrolla una selección de proveedores adecuado	87
Figura 03.	La empresa se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios hacía la empresa	88
Figura 04.	La empresa realiza especificaciones adecuadas para la compra	89
Figura 05.	La empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido	90
Figura 06.	La empresa desarrolla continuamente el control de compras hechas	91
Figura 07.	La empresa hace uso de un almacenaje estático	92
Figura 08.	La empresa hace uso de un almacenaje dinámico	93
Figura 09.	La empresa hace uso de un almacenaje auxiliar	94
Figura 10.	La empresa utiliza una flota propia para el transporte de productos	95
Figura 11.	La empresa contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos.	96
Figura 12.	La empresa elije el tipo de transporte terrestre	97
Figura 13.	La empresa estipula un control de los costes de aprovisionamiento	98
Figura 14.	La empresa contempla los costes de distribución	99
Figura 15.	La empresa identifica los costos ocultos en el proceso logístico	100

Figura 16.	La empresa aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad	101
Tabla 17.	La empresa ejecuta una participación continua dentro del mercado	102
Tabla 18.	La empresa aplica una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad	103
Tabla 19.	La empresa ofrece oportunidad de trabajo dando preferencia a los pobladores locales que cumplan el perfil	104
Tabla 20.	La empresa gestiona actividades de responsabilidad social local durante el año	105
Tabla 21.	La empresa considera trascendental la igualdad y equidad dentro de los miembros que la componen	106
Tabla 22.	La empresa aplica normas para el cuidado ambiental	107
Tabla 23.	La empresa recicla diariamente los materiales desechables	108
Tabla 24.	La empresa minimiza el impacto negativo hacia el medio ambiente	109

I. Introducción

El presente trabajo de investigación tomó como temas a tratar la Gestión logística ya que es trascendental conocer su implementación de manera detallada en el proceso de flujo operacional y en la cadena de producción o suministros en mypes del sector comercio rubro ferretería; así mismo, en este trabajo de investigación se tomará en cuenta aspectos importantes de la sostenibilidad en los emprendimientos a nivel social, ambiental y económico. El desarrollo de estos conceptos y acciones sostenibles en conjunto con la Gestión logística, en la actualidad, se vienen aplicando en pequeñas, medianas y grandes empresas ya que durante el proceso de gestión, manipulación, inventario, transporte y almacenamiento siempre se toma en cuenta la sostenibilidad desde el punto de vista económico; así como la sostenibilidad ambiental para seguir las reglas y acuerdos según la normativa que regula los temas ambientales en las empresas; en suma, también estas empresas del sector y rubro en estudio deben desarrollar actividades y tomar acciones referente a la sostenibilidad social, generando un impacto positivos en su medio socio ambiental en el que se rodea. El mantener estándares de sostenibilidad son favorables en su mayoría a mediano y largo plazo para las empresas en general, es decir: Las ganancias, el buen impacto social, impacto positivo que favorezca lo ambiental, harán que la empresa perdure en el tiempo. La cadena de suministros de forma sostenible es relevante tener en cuenta en toda organización; definir acciones a tomar en la administración logística desde los costos y tiempos influyen bastante durante el proceso de desarrollo de producción sostenible de la empresa. El accionar en la gestión logística se relaciona mucho con la gestión de compras en el sector comercio y rubro ferretería; de la misma manera, el proceso de

distribución y transporte, la gestión de almacén, gestión e inventarios y los terminales portuarios. Por otro lado, la sostenibilidad permite que determinadas características aseguren el futuro sustentable de la empresa sin perjudicar las necesidades empresariales. En el Perú muchas empresas utilizan toman en cuenta la gestión logística y sostenibilidad; sin embargo, las micro y pequeñas empresas no cuentan con el equipamiento y un plan adecuado para implementar de acuerdo a su entorno de trabajo y contexto empresarial local y nacional. Por tanto, esta investigación se realizará para dar a conocer las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021, y desarrollar una propuesta de mejora. En añadidura, se profundizará la investigación de la sostenibilidad desde un enfoque socioeconómico ambiental, ya que se considera de interés relevante para este trabajo académico y para la universidad. De igual forma se tiene el interés por aportar estadísticas actuales de acuerdo a los resultados del entorno de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.

La metodología de esta investigación será cuantitativo no experimental de carácter descriptivo, por tanto, solo se realizará la recolección de datos a partir de instrumentos planteados en el desarrollo del proyecto de investigación; se analizará los resultados de acuerdo a las situaciones del contexto en las micro y pequeñas empresas tomadas como muestra, a la culminación de la tesis se elaborará una propuesta de mejora de acuerdo a los objetivos del trabajo de investigación. Este proyecto de investigación se justificará desde el punto de vista teórico, práctico y metodológico; es decir, se justifica de manera teórica por que el trabajo académico de investigación tendrá como fuente de información una bibliografía reciente; se justifica de forma

práctica por que el resultado de la investigación y la propuesta servirá para otros trabajos académicos. Y por último, se justificará de manera metodológica por que el tema que se está abordando es distinto a otros, además, para el tratamiento de datos se aplicará instrumentos de medición generando tablas y gráficos para una mejor comprensión y análisis de resultados. Por tanto, en resumen, este presente trabajo de investigación contribuirá significativamente a la creación de teorías académicas.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

Internacional

Martínez & Rocha (2019) La presente investigación con título *Implementación de un sistema de control de inventario en la empresa Ferretería Benjumea & Benjumea ubicada en el municipio de Cerete-Córdoba*, el objetivo general de la investigación fue Implementar un sistema de control de inventario en la empresa “Ferretería Benjumea & Benjumea ubicada en el municipio de Cerete – Córdoba. La metodología que se usó fue tipo de estudio descriptivo exploratoria. El instrumento usado fue la entrevista al gerente y propietario de la ferretería “Benjumea y Benjumea”. Los resultados alcanzados fueron que no se lleva un adecuado control de los inventarios, así mismo, se es necesario contar con un control sistematizado para el manejo de inventarios, en añadidura el gerente mencionó que no se cuenta con personal capacitado para el manejo de control de inventario, también se respondió que no existiría muchos inconvenientes si se implementa el sistema de control de inventarios. La empresa no cuenta y no registra de manera organizada las operaciones que se realizan en la empresa puesto que no tienen todos los respectivos soportes para el registro de las mismas. Se pudo observar que para la recepción de inventario primero se genera un reporte de entrada por ingreso de mercancía, todas las entradas tienen su propia factura, al llegar la mercancía la ferretería se verifica el estado y cantidad mediante un formato de control de entradas, las devoluciones de mercancía a los proveedores en mal estado se hacen en dos días a más tardar, y por último la documentación entregada por el proveedor como lo son las facturas y entradas deberán ser enviada al área contable. La ferretería no registra todas las salidas de mercancía. Se debería generar un reporte órsalidad de mercancía, la mercancía solo será entregada

a personal autorizado. Se concluye que si no se lleva un adecuado control de inventarios, las ventas van a ser deficientes. En todas las operaciones de la empresa siempre va a resultar de vital importancia el control de inventarios, dado que su mal manejo se presta para situaciones indeseables como el hurto continuado, así como también para mermas y desperdicios, causando un fuerte impacto sobre las utilidades. En el desarrollo del presente trabajo, se pudo establecer que el control de inventarios en la Ferretería Benjumea & Benjumea significa una gestión importante para el adecuado funcionamiento de los procesos y operaciones que se llevan a cabo en su interior. Por su parte, de la entrevista realizada al propietario y del proceso de observación directa se obtuvo toda la información requerida para cumplir con el objetivo principal de nuestro trabajo, que es el de implementar un sistema de control de inventario. Para concluir, es importante resaltar que con la implementación de este control de inventario se logró que la empresa tuviera mayor claridad sobre la mercancía con que se cuenta.

Bedor (2016) en el trabajo de investigación que se tituló *Modelo de gestión logística para la optimización del proceso de bodega de producto terminado en la empresa industria ecuatoriana de cables Incable S.A de la ciudad de Guayaquil*. Esta investigación tuvo como objetivo general Analizar la incidencia del sistema actual de almacenamiento sobre las devoluciones de mercadería a través de la investigación descriptiva para plantear un sistema de almacenamiento a los productos de alta rotación almacenados en la bodega física de la empresa. La metodología que empleo fue de tipo cuantitativo descriptivo con instrumentos seleccionados para el levantamiento de datos. Dentro de la muestra de 15 participantes se tuvo como resultado lo siguiente, el 59% del personal encuestado está de acuerdo que el mayor

problema que enfrentan a la hora de separar los pedidos es la falta de espacio. El 58% de los encuestados están de acuerdo con la estructura de las estanterías, pero cabe recalcar que el 42% de los encuestados son empleados con una estabilidad laboral más allá de dos años y de acuerdo a los comentarios de estas personas. La flota de transporte de Incable es de 9 camiones. En este año 2015 se plantea adquirir una unidad más con una capacidad de 10 toneladas. El 92 % del personal indica no sentirse conforme con la ubicación de los materiales dentro de la bodega, algunos detallan que se pierde mucho tiempo en separar los pedidos porque los que más se venden no están tan cerca del área donde normalmente realizan. Se concluyó que la bodega de producto terminado de INCABLE S.A es muy pequeña para presupuesto de ventas asignado. Los productos son almacenados de acuerdo al lugar que se le asigna a la familia de producto sin tomar en cuenta la rotación. Las devoluciones registradas en el 2014 fueron en su mayor parte por faltantes de mercadería o productos cambiados enviados al cliente, debido a la saturación de la bodega y por no contar con un lugar asignado para la realización del picking. Mediante la clasificación ABC se pudo determinar a qué producto se le debe dar mayor atención al momento de almacenar considerando mediante la demanda el espacio promedio que debe asignarse a cada producto.

Bortolozzi (2018) presentó una tesis titulado Desarrollo de un proceso para ser aplicado en la logística de insumos farmacéuticos en una Institución de Salud de la Ciudad de Santa Fe. El objetivo general fue desarrollar de un sistema de gestión por procesos para ser aplicado a la logística de insumos farmacéuticos en un sanatorio privado de la Ciudad de Santa Fe. Los objetivos específicos son, Analizar la situación actual del servicio de farmacia. Examinar los componentes esenciales del servicio de farmacia. Establecer lineamientos para la gestión del servicio de farmacia. La

metodología fue descriptiva, básica, no experimental, transversal y cuantitativa. Los resultados registrados fueron que el 42% de los encuestados afirma que el lugar de espera del servicio de farmacia es de nivel malo. 42% percibe que la capacitación del personal de servicio es regular. También respondieron el 100% que la recepción del pedido se hace en el tiempo establecido. 62% califica el horario de atención como regular. 49% califica que la disponibilidad de productos es buena. 75% califica como eficiente el nivel de despacho de los productos. La conclusión a la cual arriba el autor fue que es imprescindible contar con un sistema de gestión por procesos el cual debe ser aplicado a la farmacia. La gestión por procesos que se debe implementar en la farmacia es una forma de enfoque hacia el cliente. Además, este sistema permite estructurar en mejores condiciones las actividades diarias de la empresa, designar la responsabilidad y autoridad al personal, determinar el sistema de medición de desempeño de procesos y personas. La adopción de un sistema de gestión por procesos permite estructurar mejor las actividades de las organizaciones, precisar la asignación de responsabilidad y autoridad, definir sistema de medición del desempeño de los procesos y de las personas, definir y mejorar la competencia del personal y establecer formalmente programas de mejoramiento continuo entre otros beneficios. Para lograr un adecuado éxito de la implementación de un sistema de gestión por procesos, es necesario la participación tanto del personal involucrado en el servicio de farmacia, como así también los distintos sectores que tienen relación con el servicio y sobre todo la dirección de la institución, puesto que la correcta gestión de los insumos farmacéuticos repercute no solo en la salud de la población sanatorial, además tendrá implicancias para una mejor toma de decisiones que afectan enormemente a la economía de la empresa.

Solís (2018) realizó una tesis titulada Gestión de calidad y Servicio al cliente en las ferreterías del municipio de Salcajá tesis presentada en la Universidad Rafael Landívar en departamento de Quetzaltenango (Guatemala). La metodología fue descriptiva con una muestra estadística de 71 clientes, la ferretería tiene una gestión deficiente, en tanto los colaboradores no comentan los beneficios que se ofrecen para los clientes. El objetivo fue determinar la aplicación de gestión de calidad para el servicio al cliente en las ferreterías del municipio de Salcajá. Sobre los resultados, 67% de colaboradores dijo que la empresa actualmente no ha tenido problemas con respecto al servicio, 62% de colaboradores indicaron no recibir motivación que les ayude a desempeñar de manera eficiente sus labores , 67% de colaboradores considera que la empresa cuenta con el personal adecuado y suficiente para el buen desarrollo de las actividades, 95% que actualmente las ferreterías brindan calidad en el servicio, un 52% de colaboradores consideran que la empresa si debe realizar cambios con respecto al servicio que esta proporciona. Se llegó a la conclusión que los propietarios de las empresas ferreteras expresaron tener gestión eficiente y brindar calidad en el servicio al cliente, sin embargo, no manejan ningún tipo de control para evaluar la calidad del servicio que proporcionan los empleados. Los colaboradores opinaron que las ferreterías brindan calidad en el servicio, pero consideran que la calidad puede mejorar para lograr rebasar las expectativas del cliente brindando mayor satisfacción. Se identificó que en las ferreterías objeto de estudio proporcionan a los colaboradores poca capacitación enfocada a servicio al cliente que contribuya a desarrollar al personal en su desempeño laboral, lo que genera que algunos empleados ferreteros no enfoquen su atención hacia las personas que visitan estos establecimientos. Dentro de la encuesta realizada en las empresas se pudo determinar que no existe una inducción

adecuada para incorporar al nuevo personal al trabajo, en donde se le brinde la información sobre los procedimientos de servicio al cliente a seguir, y así mismo le sean dados a conocer los objetivos y políticas de la empresa. Se evaluó que los propietarios de las empresas por falta de tiempo no prestan la atención debida a la experiencia que viven los clientes dentro la ferretería. sin embargo, tienen conocimiento de que una buena o mala experiencia puede hacer que el cliente regrese a la ferretería o busque otras opciones para satisfacer sus necesidades. Los clientes muestran insatisfacción por el servicio recibido con respecto a las instalaciones (falta de higiene, limpieza, orden, iluminación), así como también en relación a la rapidez en el servicio y amabilidad por parte de los colaboradores, proporcionando de esta manera experiencias negativas en los clientes, provocando deslealtad condicionada por la misma empresa.

Ángeles (2017) En el trabajo de investigación titulado Propuesta de una metodología de Lean Logistics para ser aplicada en los procesos de operadores logísticos en cadenas de suministros en Colombia. Se planteó el objetivo general de Proponer el diseño y/o adaptación de una metodología de lean logistics para ser aplicada en los procesos de operadores logísticos en cadenas de suministros. La metodología que se utilizó fue la metodología lean logistics en las cadenas de suministros, mediante el análisis de la literatura, se identificará las características de la empresa, así mismo, se evaluará las operaciones logísticas hechas en la empresa. Se seleccionará las herramientas lean más adecuadas. Los resultados son, sobre la limpieza, el 70% de las empresas cumplen con esta actividad periódicamente y piensan que es importante para la misma. 45% de la muestra piensa que el mantenimiento preventivo en las áreas operacionales de la empresa es un aspecto de gran importancia que debe ser tomado en cuenta. El 40% de

las empresas opinan que es importante basarse en casos anteriores, bien sea exitosos o de fracasos para así aprender de ellos. Sobre los procesos estandarizados, el 60% de las empresas lo pone en práctica regularmente, pero sin embargo opina que es un aspecto importante y que si se realizase periódicamente. Se concluye que las metodologías lean tienen como función principal el eliminar por completo los residuos y desperdicios que se generan en las operaciones en una organización, para así poder optimizar y obtener con ellos mejores resultados tanto operativos como económicos (Bersamin, 2015). Por otro lado, lean logistics es, uno de los enfoques que ha tenido un impacto positivo en la optimización de procesos de las organizaciones haciendo uso de la mínima cantidad de recursos, generando así un aumento en la productividad de las mismas. Es por ello, que surge la necesidad de que las empresas en Colombia hagan uso de esta metodología planteada para elevar la productividad sistemáticamente. Entonces, tenemos que la participación y el compromiso de la organización son factores determinantes para el éxito de la implementación. Es por ello, que se plantea que la empresa establezca sistemas de capacitación e incentivo para los trabajadores, para que de esta manera se sientan motivados a participar en los cambios que se realizaran en la empresa, ya que, deben entender que, si se mejora la productividad de la empresa, también aumentarán sus beneficios.

Nacional

Santos (2021) la presente Investigación denominada *Caracterización de la gestión de calidad y logística inversa en las mype ferreterías, distrito Ignacio escudero - Sullana (Piura) año 2021*, tiene el objetivo de determinar las características de la gestión de calidad y logística inversa en las MYPE ferreterías, distrito Ignacio Escudero - Sullana (Piura) año 2021. Se empleó la metodología de tipo cuantitativa, el nivel de

investigación fue descriptivo, diseño no experimental y de corte transversal. Para la variable gestión de calidad se utilizó una muestra 90 clientes, con una muestra no probabilística por conveniencia, además 20 trabajadores. para la variable logística inversa se utilizó una muestra de 20 trabajadores. Los principales resultados respecto a los beneficios de la gestión de calidad el 84% de los clientes señalan que son eficientes los productos que ofrece la MYPE. La importancia de gestión de calidad el 90% considera que los productos son de marca reconocida. Las estrategias de la logística inversa el 90% de los trabajadores consideran eficientes la reducción de materiales desechos. Las ventajas de la logística inversa el 90% considera que los productos reutilizados generen beneficios. Se concluyó que, se identificó que las ferreterías del distrito de Ignacio Escudero cuentan con beneficios de niveles altos de satisfacción del cliente y el incremento de ventas. En tanto a la MYPE les falta tener mayor reconocimiento internacional para tener mejores beneficios que respalden su calidad de productos. Se encontró que la importancia de la gestión de calidad en la MYPE ferretería fue tener presencia en el mercado y disminución de precios los productos. Sin embargo, tener objetivos de calidad es importante, pero no son establecidos en cada actividad que realizan las MYPE. Las estrategias de logística inversa que se encontraron fueron reciclar ya que existe servicio de recolección selectiva de reciclaje, también se encontró la estrategia de reducir porque fue eficiente la reducción de materiales de desechos, además se encontró la reutilización porque se reutilizo los materiales de desechos como el fierro y la madera que estaban en mal estado. Se identificó que optimizar recursos, además reducir los impactos ambientales y potenciar la innovación son ventajas esenciales con las que cuenta las MYPE ferreterías del distrito de Ignacio Escudero. Las características de gestión de calidad y

logística inversa están determinadas en los niveles altos de satisfacción al cliente, incrementar las ventas, Además, existe disminución de precios, permanencia en el mercado, objetivos de la calidad. Las características de logística inversa son reducir, reciclar, reutiliza, Además, la logística inversa reduce los impactos ambientales, optimizar recursos y potencia la innovación.

Salvatierra (2021) en su Investigación denominada *Propuesta de mejora de la gestión logística, como factor relevante para sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro boticas, distrito de la Victoria, Lima 2021*, tiene el objetivo de Proponer las mejoras en la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las Mypes del sector comercio, rubro boticas, distrito de La Victoria, Lima 2021. La metodología empleada para este estudio fue descriptiva, no experimental – transversal y de enfoque cuantitativo. Para obtener la información se empleó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario referido a las variables de investigación. La población y muestra la constituyeron 30 boticas de RUC 10 en el distrito de La Victoria. Los principales resultados respecto a la edad, se tiene que el 60% los empresarios se encuentran en una edad que oscila entre 31 a 50 años. El 60% de las personas que atienden en las boticas y que corresponden a los empresarios son de género masculino y el 40% pertenecen al género femenino. Se puede apreciar que la variable gestión logística es apreciada por las empresas del estudio que es de nivel alto en 57%, así también 40% afirma que es de nivel medio. En cuanto al cumplimiento de la entrega de la mercadería (productos farmacológicos) es de nivel medio en 47%. Así también, indicaron que el 43% es de nivel alto y solo 10% manifestó que es de nivel bajo. Por lo que se puede afirmar que los proveedores cumplen en el tiempo indicado la entrega de la mercadería solicitada por las boticas

del sector. Sobre la dimensión social del emprendimiento, los encuestados califican dicha dimensión como de nivel medio en el 63% y el 37% de ellos lo califica de nivel alto. Se concluye que se identificó cuatro factores relevantes, el primero está relacionado a la calidad, el cual aún tiene aspectos por mejorar en todas las organizaciones de este estudio. El segundo componente es la cantidad, los cuales tampoco se encuentran en la cantidad requerida en el mercado, pues la oferta no supera a la demanda. En relación al tercer componente que es el lugar, se puede mencionar que los establecimientos no se encuentran próximos a los proveedores y los productos que estos traen se recepciona en el mismo local de venta de las empresas. El cuarto componente es el tiempo, el cual presenta dificultades tanto en la entrega de los productos de parte de los proveedores como en el despacho que realiza las boticas a sus clientes. En relación al objetivo número dos de describir los factores relevantes en la gestión logística como factor relevante para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos en las Mypes del sector comercio, rubro boticas, distrito de La Victoria, Lima 2021. En lo que respecta al factor calidad, se tiene que este factor no se encuentra fortalecido en las empresas de estudio debido a que en primer lugar cuentan con productos genéricos cuya percepción del cliente no es atractivo hacia estos productos y tampoco cuenta con demasiados productos de marca surtidos para la elección del cliente.

Sánchez (2017) su trabajo de investigación llevó como título *Propuesta de mejora para un centro de distribución ferretero, con base en la gestión de procesos*, tuvo como objetivo principal Diseñar una propuesta de mejora, que dé solución a la problemática del centro de distribución ferretero, implicando gestión de procesos. El diseño de investigación es No experimental: debido a que se realiza observación en lo

que acontece, sin intervención. Los proveedores son los ejes primordiales para el rubro comercial de LA EMPRESA SA, que cuenta con relaciones de años de trabajo conjunto con sus principales proveedores, siendo estos de índole nacional e internacional. La aparición de mayor número de ferreterías dedicadas a la venta al por menor, significaría un incremento en la plaza para LA EMPRESA SA, debido a que la empresa cuenta con una base de cliente existente que mantienen las ventas esperadas al año. La rivalidad entre empresas crece cuando esta va relacionada al grado de importancia o de interés que tiene el negocio para ser proveedor de insumos para el estado, las empresas dedicadas a esta práctica en la ciudad de Arequipa, solían ser pocas, debido al poco conocimiento en el tema y a los requisitos exigidos en las bases de participación, debido a los años de participación en este tipo de proceso de contrataciones con el estado LA EMPRESA SA, ha sabido cómo hacer frente a la situación y mantenerse. Se pudo concluir del análisis de la empresa, se señala dos problemas resaltantes, la existencia de conflictos internos y penalizaciones externas, ambas han llevado a la empresa a la disminución de sus ventas; mediante el diagnóstico de factores externos e internos, se señala que LA EMPRESA SA, tiene un entorno externo favorable, lo cual origina oportunidades y estas afectan positivamente al precio ofrecido; pero el diagnóstico interno la define como una organización en crisis, presentando debilidades, que afecta negativamente al producto (servicio) brindado. En cuanto a la realización de sus procesos operativos, estos no se encuentran formalizados, conduciendo a una coordinación deficiente entre áreas para su realización. El diseño de la propuesta contempla la gestión de procesos como base, debido a que permite el logro de objetivos empresariales; para ello la determinación de estrategia, genera estos objetivos y a su vez actividades. Los cuales, por medio del

diseño de la estructura organizacional, son cumplidos por cada área y puesto de trabajo; coordinando que cada área forme una unidad responsable de asumir la gestión de cada proceso y, otorgando la responsabilidad de su cumplimiento al personal, convirtiéndose en clientes internos para su realización adecuada, y posterior control de cada proceso diseñado; para la mejora de la gestión en la empresa.

Miranda (2017), la presente investigación que lleva como título *Control interno en la subgerencia de logística y gestión patrimonial de la municipalidad distrital de Independencia, 2017*. Desarrollada en el marco de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Lima, tuvo el objetivo general de Determinar el control interno en la Subgerencia de Logística y Gestión Patrimonial de la Municipalidad Distrital de Independencia, 2017. Y se planteó una metodología de tipo de investigación cuantitativo – descriptivo, debido a que se realizó la investigación sin manipular deliberadamente las variables a través de la técnica de la encuesta. Se contó con una muestra de 23 funcionarios a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado. Los resultados fueron el 65% mencionan que si practica el componente ambiente de control. Del 100% de los encuestados igual a 23, el 70% afirman que, si hay un comité de auditoría en la empresa, el 30% no responde. El 55% opinaron que las actividades de control gerencial se aplican en la organización. el 52% opinaron que si se cumplen los objetivos. el 52% de los encuestados dijeron que si tienen conocimientos de los principios del control interno. En conclusión, con respecto a la determinación de cómo es el control interno en la Subgerencia de Logística y Gestión Patrimonial en la Municipalidad Distrital de Independencia – 2017. Se concluye que el control interno es deficiente y existe dificultades para lograr los objetivos previstos. Las deficiencias radican en la aplicación de los componentes y tipos de control. En cuanto a la

descripción de los componentes del control interno en la Subgerencia de Logística y Gestión Patrimonial en la Municipalidad Distrital de Independencia – 2017, se concluye en lo siguiente: sí se aplican los componentes de control según los resultados obtenidos, sin embargo, el porcentaje alcanzado muestra que aún no se logra una aplicación completa

Carmen (2020) la investigación que lleva como título Propuesta de mejora del sistema logístico para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del jirón Sucre cuadras 6 y 7, Imperial – Cañete, 2020. Se elaboró con el objetivo general de determinar la propuesta de mejora del sistema logístico para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del Jirón Sucre cuadras 6 y 7, Imperial-Cañete, 2020. La metodología de investigación fue cuantitativa, de nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal, se aplicó una encuesta a toda la población cuya muestra fue de 10 propietarios. De los encuestados, el 40 % indicaron que casi siempre manejan un inventario para la entrega de sus pedidos. El 40 % indicaron que muy pocas veces inspeccionan sus productos de alta rotación, el 30 % manifestaron que casi siempre, el 30 % indicaron que algunas veces entregan la mercadería en el área de venta con su respectiva revisión, el 20 % manifestaron que siempre, el 50 % indicaron que algunas veces los proveedores le proporcionan publicidad para tener fuerza de ventas, el 50 % indicaron que casi siempre realizan entregas de mercadería a domicilio, el 50 % indicaron que muy pocas veces efectúan compras para tener un stock de productos de buena calidad, 50 % indicaron que casi siempre aplican el proceso de planificación para lograr sus objetivos establecidos. Se concluyó que requieren hacer cambios en sus actividades primarias y de apoyo ya que este rubro logra solventar necesidades

básicas por esa razón tienen que tener mejores prácticas desde que adquieren la mercadería hasta la venta de la misma y para esto se tomara de modelo a la cadena de valor de Michael Porter, los cambios que se realicen servirán para la organización y estructuración de la mejora de la calidad y productividad del negocio y para fortalecer esta mejora se utilizará el modelo de PHVA de Edwards Deming para optimizar la competitividad y ofrecer un valor que atraiga a los clientes. Se concluye también que en el control de inventario deben tener en cuenta la cantidad disponible de mercadería que tienen porque de ello depende una correcta gestión en las ventas, mercaderías no revisadas por no tener espacio disponible puede defraudar al cliente en su compra y si no invierten en tecnología se puede pensar que el negocio no quiere tener participación en el mercado ni ser competitivo ni exitoso. Elaborar la propuesta de mejora del sistema logístico para la gestión de la calidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del Jirón Sucre cuerdas 6 y 7, Imperial - Cañete 2020 se concluye que es factible hacer la propuesta de mejora con el modelo de cadena de valor de Michael Porter y el modelo del ciclo PHVA de Edwards Deming para ser competitivas en el mercado mediante la estrategia de lograr los objetivos así sea a un corto, mediano o largo plazo para convertirse en empresas exitosas porque las actividades que se realicen ayudaran a medir los costos, la calidad, la satisfacción del cliente, la generación del valor agregado tanto para las partes interesadas y otros.

Local

Durand (2019) El presente trabajo de investigación con título *Incidencia del control interno en la gestión del área de logística-adquisiciones de la dirección regional de salud Huánuco-2018*, tuvo el objetivo general determinar la indecencia del control interno en el área logística-adquisiciones en la Dirección Regional de Salud 2018. Del mismo

modo la metodología que se empleó como tipo de investigación es la aplicada, nivel descriptivo y el diseño es no experimental, correlacional-descriptivo, para el recojo de información, se utilizó el instrumento, el cuestionario que se aplicó a los trabajadores de la Dirección regional de Salud, se utilizó el muestreo no probabilístico para su selección, ya que fue por la necesidad del investigador. Sobre los resultados del 100% de los encuestados, el 55% manifiestan que los controles si apoyan a la administración de riesgo del proceso de gestión y el 45% dicen que no apoyan a la administración de riesgo del proceso de gestión. , el 86% dicen que si están claramente definidos las responsabilidades en el área de logística y adquisiciones mientras que el 14% manifiestan lo contrario que no están definido como corresponde, el 65% manifiesta que los bienes y servicios que van a comprar si se encuentran considerados en el plan anual, el 83% manifiestan que los bienes y servicio si cuenta con su presupuesto correspondiente para su adquisición mientras que el 17% informan que no cuenta con un presupuesto los bienes y servicios para su adquisición. Se concluyó que los principios básicos que rigen en la gestión pública permite mayor cumplimiento de metas y la disminución de desaciertos, lo cual se evidencia en la Dirección Regional de Huánuco, dado que del 100% de los encuestados, el 75% manifiestan que en su opinión si existe un adecuado control interno lo cual permite el cumplimiento de las metas y objetivos institucionales en el área de logística adquisiciones, el 25 % de los encuestados manifiestan que en su opinión no existe un adecuado control interno que permite el cumplimiento de las metas y objetivos institucionales en el área de logística adquisiciones. También el 87% manifiestan que las adquisiciones si se encuentran clasificadas en concurso público, licitación pública, adjudicación directa, adquisición de menor cuantía, el 13 % de los encuestados manifiestan que las adquisiciones no se

encuentran clasificadas en concurso público, licitación pública, adjudicación directa, adquisición de menor cuantía. Lo cual se evidencia que los principios del control se ponen de manifiesto en la actuación o ejercicio para cumplir actividades y funciones en el área administrativa y especialmente en el área de logística. Por último, se concluyó que la relación es positiva entre el control interno y la gestión del área logística adquisiciones dado que se observa que el control interno influye positivamente en la gestión del área de logística tal como indica el coeficiente de correlación de Pearson 69.63% lo cual significa que de los cambios provocados en la gestión del área de logística adquisiciones de REGIONAL DE SALUD Huánuco corresponde a la incidencia del control interno, por lo tanto, se acepta la hipótesis general.

Ayala (2021) en su investigación titulada Caracterización de factores relevantes del control interno en el área de logística en la municipalidad provincial de Yarowilca, Huánuco-2019. Tuvo como objetivo establecer las características del control interno en el área de logística en la municipalidad provincial de Yarowilca, Huánuco-2019. La metodología tuvo como diseño no experimental descriptivo y de caso; como muestra se tomó a 76 empleados públicos. Para la recolección de datos se hizo uso de la técnica de la encuesta y la observación; como instrumento se utilizó el cuestionario. Los resultados obtenidos son del 100% de los empleados públicos encuestados el 67% dijo que la evaluación de riesgos si permiten una buena gestión en el área de logística debido a que se identifica y evalúa las deficiencias para tomar acciones correctivas, mientras que el 33% dio a conocer que no. El 67% respondió que los procedimientos del área de logística si cuenta con planes de contingencia, en muestra del cumplimiento de la normativa, mientras que el 33% indico que no, debido a que suscitaron riesgos y

no se evidencio acciones de un plan de contingencia. El 67% dio a conocer que los procedimientos si cuentan con actividades de control por motivo que ellos se encuentran capacitados, y como profesionales competentes su labor es evidenciar la eficiencia que desempeñan, mientras que el 33% dijo que no. El 83% indico que los objetivos del control interno si facilitan la presentación de la información valida y confiable en el área de logística, mientras que el 17% dijo que no. el 100% de los empleados públicos encuestados, dieron a conocer que el área de logística si cuenta con un MOF y un ROF concordando en el cumplimiento de la ley y muy aparte que les permite tener pleno conocimiento de todo lo que consta la municipalidad. El 100% de los empleados públicos encuestados señalaron que efectivamente la incorporación de los componentes del control interno en el área de logística si permiten la eficacia, debido a que los componentes se encuentran interrelacionados, permitiendo trabajar en coordinación. El 83% indico que los objetivos del control interno si permiten lograr la eficiencia y eficacia de las operaciones en el área de logística. Se llegó a la conclusión de que el área de logística de la municipalidad provincial de Yarowilca se evidencia los cinco componentes del control interno, de tal modo que el proceso a ejecutarlo todavía es un trabajo constante que vienen realizando los empleados públicos, como se ha demostrado en las encuestas que hay empleados públicos que no están comprometidos con el cargo que tienen y generan un retraso en el avance de la gestión. Se concluye que el área de logística de la municipalidad provincial de Yarowilca esta implementada por los cinco componentes del control interno, de tal forma como también se evidencia fallas y debilidades en los componentes y una de ellas es el ambiente de control que como base de los demás componentes está fallando en consecuencia los demás componentes también se ven afectadas. Finalmente se

concluye que si los resultados en la municipalidad provincial de Yarowilca no mejoran o no ponen en marcha de incluir efectivamente el control interno en el área de logística la reputación de los gobiernos locales no variará en lo absoluto y su gestión será calificada como deficiente

Aceijas (2020) la investigación de título *El control interno y su incidencia en la sub gerencia de logística-abastecimiento de la municipalidad distrital de Amarilis-Huánuco, 2018*; tuvo como objetivo general, determinar si el Control Interno y su incidencia en la Sub Gerencia de Logística-Abastecimiento de la Municipalidad Distrital de Amarilis-Huánuco 2018. La metodología que se utilizo es de tipo de Aplicada que partir conocimientos adquiridos mediante la investigación. El diseño de la investigación es No experimental descriptivo-correctivo. Obteniéndose los siguientes resultados. Del 100% de los encuestados el 82% ejerce una cultura de integridad por otro lado el 18% no ejerce. El 55% existe capacitaciones, tanto el 36% no hay capacitaciones mientras que un 9% no saben no opinan. El 91% de los funcionarios verifican que cumplan las especificaciones mientras el 9% no lo hacen. El 82% dicen que la peca es la conformidad de recepción, en cambio el 18% dice lo contrario. Se concluye que mediante la encuesta aplicada a nuestra muestra se manifiesta que el Control Interno incide en la Sub Gerencia de Logística-Abastecimiento en la Municipalidad Distrital de Amarilis-Huánuco, 2018. Como resultado obtuvimos que un 63.60% afirma que se necesita un buen Control Interno para obtener resultados positivos dentro de la entidad, donde la eficiencia y efectividad cumple un papel importante en el proceso administrativo, operativo y estructural. La Municipalidad Distrital de Amarilis tiene como finalidad brindar una buena calidad de sus servicios básicos en el aspecto social, para ello se basa a la misión y visión que

presenta el ente público para lograr esto se tendrá que obtener resultados. Donde interviene el control interno para reducir riesgos, amenazas, deficiencias de funcionarios incapaces ya sea por falta de desconocimiento u enriquecimiento personal, por otra parte, este informe final tiene un lado positivo que es eliminar la corrupción y un mal manejo público que servirá para el crecimiento de nuestro Distrito de Amarilis. Se obtuvo que el 36% de los funcionarios encuestados realizan el seguimiento de resultados, mientras el 19% no lo hacen sumando estas dos respuestas existe un porcentaje muy grande del 45% que no sabe sobre este proceso operativo para esto se tendrá que capacitar y llegar a la conclusión que los resultados están basados mediante logros donde la variable principal es el Control Interno.

Alegría (2018) Esta investigación de título *Control interno en el área de logística de la empresa electro Tocache S.A. 2018*, tuvo como objetivo general Determinar en qué medida el control interno influye en el área de logística de la Empresa Electro Tocache S.A. En cuanto al tipo de investigación y la metodología, es una investigación aplicada, debido a que los alcances de esta investigación son más prácticos y aplicativos, el nivel de investigación es descriptivo, el diseño de la investigación es correlacional – descriptivo. En la presente investigación se realizó con una población y muestra de 30 trabajadores, se utilizó la técnica de la encuesta a cada uno de los trabajadores y/o funcionarios, la encuesta estuvo formulada por 13 preguntas, obteniendo el resultado siguiente El 93% de los trabajadores consideran que las intervenciones del control interno son buenas y el 7% consideran que no. El 100% de los trabajadores consideran que la aplicación del control interno propicia una mejora en la gestión empresarial y logística. En cuanto a que, si la capacitación continua del personal logístico generará una adecuada toma de decisiones en los procesos de selección en el área logística, el

93% de los trabajadores indican que sí y mientras que el 7% que no. En cuanto a la contratación del personal calificado para el área logística reduciría la evaluación de riesgos en el sistema de control interno, el 66% de los trabajadores indican que sí y mientras que el 7% que no. Las conclusiones, la planificación existente es positiva alta entre el control interno en el área de logística. Esto quiere decir, que existe una buena planificación para el cumplimiento de las metas trazadas por la empresa. La incidencia existente es positiva alta entre el Control Interno en la Organización del Área de Logística, es decir, a través de la buena organización los requerimientos están siendo formulados en forma correcta para una buena adquisición de bienes y/o servicio, permitiendo a la empresa controlar los riesgos operativos en los diferentes métodos de contratación, control de bienes y información confiable, esto tras los resultados de la correlación de Pearson. Control Interno Influye de manera positiva alta en la Dirección del Área de Logística, por tal razón experimenta una influencia significativa, esto tras los resultados de la correlación de Pearson, esto resultados nos muestra que si existe influencia entre estas dos variables de estudio.

Astete (2020) en su trabajo de investigación de título *Estrategias comerciales como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Satipo, Junín 2021*, tuvo el objetivo general, Proponer las mejoras de las estrategias comerciales como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Satipo, Junín 2021. La metodología de investigación fue de tipo cuantitativa, de nivel descriptivo y diseño No experimental – transaccional. La población estuvo conformada por 13 empresas del rubro ferreterías, La muestra tomada fue no probabilística de tipo censal. La técnica fue la entrevista y el

instrumento fue el cuestionario. Obteniéndose los siguientes resultados, un 46,15% de empresarios del rubro ferreterías que afirman que casi siempre se emplean estrategias para mejorar las ventas de la empresa. Un 30,77% afirman que casi siempre establecen actividades de la empresa poniendo el producto a disposición del cliente. Un 46,15% de empresarios del 58 rubro ferreterías afirman que siempre se preocupan la sostenibilidad social de la empresa respecto al consumismo, un 38,46% afirma que casi siempre. Y un 46,15% de empresarios del rubro ferreterías que afirman que siempre se preocupan por mantener sostenible en el tiempo a la empresa, un 38,46% afirma que casi siempre. 53,85% de empresarios del rubro ferreterías afirman que siempre las empresas se preocupan por la sostenibilidad económica de sus establecimientos, un 23,08% afirma que casi siempre. Se concluyó respecto al objetivo general: Se propuso mejoras de las estrategias comerciales como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Satipo 2021. De acuerdo al objetivo específico: Se concluye que se identificó los factores relevantes determinado que las estrategias comerciales son determinantes para el desarrollo de la empresa ya que esto genera mayores ingresos a partir de las ventas lo que se traduce en una rentabilidad que de ser constante se convierte en un aspecto sostenible que trascenderá a la empresa en el tiempo. De acuerdo al objetivo específico pudimos elaborar una propuesta de mejora a partir de los resultados encontrados en el que se tomó en cuenta las deficiencias y debilidades de la empresa para que a partir de identificar los puntos vulnerables se proponga estrategias comerciales específicas para subsanar aquellos inconvenientes que subsanado ello hará que la empresa sea sostenible durante el tiempo.

2.2 Bases Teóricas

A. Teoría de Gestión Logística

Definición

La gestión logística es la manera organizativa que las empresas desarrollan y adquieren en relación al proceso que constituye el aprovisionar materiales, el desarrollo de producción, la gestión de almacén y la distribución de los productos.

Según Gómez (2013), existen tres ámbitos de la logística:

- La logística como distribución física que se centra en la minimización de los costes de transporte.

- El segundo ámbito, la logística entendida como la integración de actividades internas en relación al flujo de materiales organizacional que implica la distribución física y la fabricación; no se contemplan las relaciones que puedan existir entre proveedores y los clientes.

- Y por último, el tercer ámbito donde la logística se comprende como la integración de todas aquellas acciones dentro y fuera del flujo de recursos en la cadena de suministros. Se realiza para el logro de una producción ventajosa con menores costes, y una ventaja de competitividad teniendo en consideración trascendental frente al mercado, menores precios.

Planeación logística

En la gerencia logística la toma de decisiones teniendo en cuenta el tiempo y base de datos reales es un factor clave en el aumento productivo para la efectividad de los procesos. Por tal motivo es trascendental integrar la cadena de abastecimiento en función de los clientes finales, basados en una optimización de los recursos, logísticos,

identificando y eliminando aquellas actividades que no agreguen valor y que solo son generadoras de gastos. (Mora, 2012)

Logística de abastecimiento

Esta es entendida como la gestión que existe de los materiales desde los puntos de adquisición y los puntos de plantas de procesamiento. (Cuatrecasas, 2012)

Logística de producción

Es la gestión de operación productiva en las diversas plantas que la empresa posea. (Cuatrecasas, 2012)

Logística de transporte y distribución

Es la gestión de materiales que se desarrolla entre plantas y los diversos puntos donde se consume. (Cuatrecasas, 2012)

La relación principal de actividades que corresponden aquellas diversas áreas para la producción, para comercializar y la logística, incluye funciones de la último área logística y transporte, donde actividades están relacionadas al transporte y al almacenaje de los productos en general. (Cuatrecasas, 2012)

Área de producción

Área de producción, son las distintas actividades específicas que están relacionadas con crear el producto (o servicio), esto comprende planificar la producción, la ejecución de determinados procesos del control de calidad en cada fase del proceso y evaluación. (Cuatrecasas, 2012)

Área comercial

Área comercial, aquí la política del marketing comprende acciones en relación la promoción e investigación de mercados, se selecciona lo que se va a fabricar, crear y que se irá a la venta (Cuatrecasas, 2012)

Área de la logística

En el área logística están comprendidas los procesos escalonados como son el transportar, almacenar, gestionar inventarios, manipular las mercancías para cumplir los pedidos, todas ellas dan un valor de tiempo añadido (Cuatrecasas, 2012)

Proveedores

Para el campo logística se entenderá como proveedor a la organización que garantizará y efectuará el suministro de los bienes y/o servicios pactados hacia otros organizamos que lo requieran, todo esto teniendo en consideración una serie de condiciones comerciales legalmente mercantiles.

Se entiende como proveedor al organismo que se relaciona en el mercado industrial con otras empresas, en otras palabras, es la relación entre empresas. El proveedor efectuará el suministro, mas no es un agente intermediario. Los proveedores proporcionan suministros que constituyen diversas necesidades que la organización, estos pueden ser recursos, servicios y bienes u otros. Las formas de operar se desarrollan con los proveedores y clientes, estas operaciones por derecho mercantil fueron reguladas, bajo un contrato negociado y cerrado por ambas partes. (Lobato, 2013)

Tipos de proveedores

Tipos según las necesidades que cubren los proveedores se pueden tipificar en los siguientes. (Lobato, 2013)

- Proveedores de los bienes

Estas se encargan de las necesidades para aprovisionar bienes, herramientas, las materias primas y demás productos.

- Proveedores de los servicios

Estas están encargadas de las necesidades que se hace en la contrata de servicios externos, estas pueden dar acceso a la internet y las comunicaciones, la energía, y el asesoramiento.

- Proveedores de los recursos financieros

Comprenden aquellas que facilitaran acceso a las empresas hacia los recursos externos económicos, entendido a partir del logístico punto de vista.

Tipos según la posición respecto a la empresa se puede diferenciar proveedores internos y externos:

- Proveedores internos

Son aquellos departamentos de la organización que gestionan los stocks y se facilitan a otros departamentos para su mejor funcionamiento. (Lobato, 2013)

- Proveedores externos

Son organismos que brindan el aprovisionamiento de todo lo que se necesita para el desarrollo de la actividad productiva, todo esto en condiciones óptimas, seguras y viables. (Lobato, 2013)

Búsqueda de proveedores

La búsqueda de los proveedores es una tarea muy relevante para poder contar con buenos aliados estratégicos. Para Gómez (2013) la búsqueda es el primer paso para iniciar las relaciones con proveedores que posteriormente se seleccionará las necesidades adecuadas de la empresa. El proceso ubica dos variables que inciden:

- 1. Variable de situación de partida de la empresa. En esta variable podemos encontrar dos situaciones: La primera que la empresa tendrá mercado desarrollado, pero no tendrá totalmente proveedores que la satisfagan en su totalidad, y la segunda, ampliar las cantidades de aquellos mercados.
- 2. Variable de tipo de compra diferencia también al tipo de proveedor a buscar. A la vez esta variable se puede segmentar en dos tipos: Los Proveedores de factores productivos a largo plazo que están de manera directa o tienen indirectos materiales de Mantenimiento, Reparación y Operación; esto último como material de oficina. Y los Proveedores puntuales de productos o servicios específicos que solo se necesitan una vez, como un bien de inversión o un proyecto particular.

Existen las relaciones con proveedores a largo plazo, la técnica de búsqueda se catalogará como una búsqueda online de proveedores o también búsqueda offline. Es importante tener en cuenta que estos dos métodos de búsqueda no son alternativos, sino complementarios. Ya que cada uno funciona de forma diferente, y el organismo tiene la opción de combinar ambos métodos de búsqueda.

Según Gómez (2013) el tipo de búsqueda on-line consiste en lo siguiente: Se debe aprovechar las ventajas que ofrecen todos los buscadores de la Internet mediante la descripción del producto. La búsqueda de proveedores en Internet se ha convertido en una práctica común en la mayoría de empresas. Esto antes se hacía usando las Páginas

Amarillas en papel, ahora se hace usando Internet. De la misma manera, el tipo de off-line, conocido como el tradicional, va perdiendo importancia, pero se sigue usando, se basa en la búsqueda de proveedores por medios de comunicación masivas tradicionales, ferias, publicaciones especializadas, radios, tv, y prensa local nacional e internacional.

Selección de proveedores

Para la selección de proveedores se realizará en cinco pasos, según lo planteado por Gomez (2013), estos constituyen en los siguientes: Las necesidades en evaluación, proveedores en lista realizado, ofertas de proveedores en análisis, establecer en la selección y certificación determinados criterios para proveedores. Estos pertenecen al proceso de selección de proveedores y es necesario estructurar el proceso para estandarizar el método.

En la primera fase, se debe realizar la pregunta: ¿Qué y cuánto pedir?, también se analizará la cantidad de artículos que la empresa prevé. En la lista de proveedores se identifica los datos, y el tipo de producto que ofrece la empresa. Además, la primera fase de análisis, se lleva a cabo la solicitud de propuesta, la obtención de su catálogo y recepción de ofertas. Después, para establecer los criterios de elección se debe definir con claridad los criterios clave de evolución. Finalmente, para la certificación de los proveedores, se elabora un acuerdo bajo una concepción denominados sistemas de gestión de calidad, con importantes ventajas como eliminación de costes asociados al control, para disminuir lead time de abastecimiento y reducir devoluciones. (Gómez, 2013).

Negociación de proveedores

Es trascendental el acto de negociar en toda organización y el medio comercial, este si tiene una estructura o método hará mucho más viable el éxito de la misma, se puede entender que las organizaciones negocian con empresas, proveedores, clientes y trabajador. La habilidad trascendental de la capacidad de negociación debe ser estructurada.

Según Gómez (2013) la inteligencia emocional comprende la habilidad de conocer los sentimientos propios, otros sentimientos, motivar y manejarnos de forma adecuada aquellas relaciones con nosotros y sostenidas con otros. La negociación es un arte para el logro de ventajas mutuas que se dan para comprador y vendedor sin generar rivalidad o disputas. Todo esto conlleva a un continuo proceso aprendido.

En la negociación se debe analizar y saber el poder del comprador y el poder que tiene el proveedor, junto a los factores positivos y los factores negativos.

Para Gómez (2013) es necesario poder estructurar un método y orden para negociar, siempre será necesario la preparación para la negociación donde se analizará lo mencionado anteriormente. Dentro de la estructura propuesta por Gómez (2013) se menciona que al inicio se hace la presentación de participantes, luego viene la presentación breve de la descripción del contexto de la situación, luego la comunicación de la posición, el paso importante se realiza en la resolución del problema ya que aquí se enfatiza introduce y focaliza a los problema y no a las personas, finalmente viene el cierre donde se documenta los acuerdos y define pasos a seguir con responsables y los tiempos fechas determinadas.

Gestión de compras

Este es el elemento fundamental de la función de aprovisionamiento, para la existencia de una compra con la menor cantidad de recursos es necesario hacer un proceso lógico conocido como proceso de compra. Los procesos de compra son consecuencia de la existencia de necesidades de aprovisionamiento y, es por eso que aquí es donde se debe detectar aquella necesidad que implicará una o unas compras y analizar con la finalidad de resolver y conocer el influjo sobre el objetivo del organismo. Aparecen necesidades en la organización que se adhieren en los siguientes grupos: El primer grupo son las necesidades estratégicas, estas se relacionan con los objetivos que son estratégicos, engloba a la minimización de costes, mejora de la calidad y el incremento de la rentabilidad. Y el segundo grupo son las necesidades de desarrollo actividades que se encargan de la explotación, aquí lo más relevante es aprovisionar para una producción y comercio adecuado.

Durante la ejecución del desarrollo de compra hay una orden para la compra desde la organización que quiere el producto. El documento conocido como nota pedido, tiene su génesis legal en el contrato de compra-venta para ambas partes (puede ser verbal o escrito) el inicio histórico fue comprendido en la requisición de comprar, la petición ofertada y contrato de compra y venta. Entonces, la nota de pedido es aquel documento formal donde se pide los recursos que un comprador dirige para un vendedor dentro de condiciones hechas con anticipación. Las características de la ejecución de compra son: Como primera característica está lo que remite el comprador y la toma el vendedor. Así mismo, como una solicitud que puede ser respondida escrita o verbal. En suma, en la ejecución de compra específica, los recursos y las condiciones de la operación comercial se concreta con los derechos y deberes desde cada parte. Como

última característica de la ejecución de compra está lo que nace en el pacto previo de ambas partes. (Gómez, 2013)

La gestión de compras se puede decir que es la capacidad de gestión para aprovisionar, de manera efectiva, los recursos materiales fundamentales para el adecuado funcionamiento de la organización, estos constituyen tres cosas importantes que son los elementos personales, el tipo de compra y la situación del porque se compra.

Según Lobato (2013) hay tres aspectos que uno tiene presente en una compra:

- a) Elementos personales. Se analiza la necesidad, y por lo general hay un asesor que influye en la compra y que la elección sea la mejor. Aquí encontramos a prescriptor, decisor, comprador y usuario.
- b) Tipos de compra. Los tipos de compra son también tres: Por consumo, Industrial e Institucional.
- c) Situaciones de compra. La situación de compra varía y esta se subdivide en tres: La compra nueva, la recompra y la recompra modificada.

Así mismo, para Lobato (2013) una buena compra debe desarrollarse con un buen análisis de todas las necesidades, luego un desarrollo de lo que engloba las especificaciones, así como fuente de aprovisionamiento, la puesta en marcha de la compra y el control de la misma.

Análisis de necesidades

El análisis de necesidades es parte del proceso que implica analizar y evaluar la influencia en los objetivos empresariales, las necesidades se incluyen en dos grupos (de estrategia y de desarrollo de actividades de explotación) como se explicó anteriormente al inicio de la definición de variable gestión de compra.

Existen necesidades en todos los departamentos de la organización, y estos son los responsables de proceder a su análisis de aquellas necesidades. (Lobato, 2013)

Desarrollo de especificaciones y aprovisionamiento

Teniendo las necesidades en cuenta, se debe precisar hacer una detallada especificación de las características, estas pueden ser: características técnicas, cantidad de producto, envases y embalaje, periodo de prueba, alcance de garantía, calidad de mantenimiento pos compra, formación de operarios para utilizar el producto, fecha de compra. Todo este detalle se entrega en un documento en específico llamado requisitos de compra. (Lobato, 2013).

Dentro de la organización existe un área encargada para el aprovisionamiento, en caso sea el departamento de compras, este debe hallar las fuentes para aprovisionar estableciendo relación comercial y posteriores compromisos de compra, los pasos para localizar estas fuentes de aprovisionamiento son:

- Primero Establece criterio. Los criterios más comunes es la calidad del producto, precio entre otros
- Segundo Identificar suministros. Luego de los criterios es preciso buscar empresas que cumplan con esos criterios para eso se hace un listado preliminar y luego un listado depurado.
- Tercero Petición de ofertas. Solicitar una oferta que incluye especificación técnica sobre el producto y las necesarias condiciones para la operación.
- Cuarto Selección del proveedor. Teniendo las ofertas de las diversas organizaciones, se debe poner en marcha el proceso para seleccionar proveedores.

Ejecución de compra

Este paso se realiza con el previo lanzamiento de la orden, el documento se denomina nota de pedido como ya se había mencionado. Las condiciones pactadas se encuentran en la solicitud de mercancías del comprador, estas características son: La tramita el comprador y admite el vendedor, como es un pedido de parte del comprador el vendedor responde como una forma determinada, se especifica la mercancía objeto de compra y por último nace un pacto previo entre ambas partes. (Lobato, 2013)

Control de compra

Se debe tener en cuenta que el procedimiento de compra no finalizará con la ejecución de la divulgación del pedido que se quiere comprar, sino, debe haber una emisión del pedido, admisión y la respectiva cancelación de factura, es necesario hacer un seguimiento del proceso que verifica que todo lo demás se desarrolle según lo que se haya dispuesto y previsto.

El proceso de seguimiento de pedido y control de compra viene en este orden: Primero hay un seguimiento del pedido, luego recepción de mercancía, orden de pago, control de incidencias y finalmente el análisis de resultados (Lobato, 2013)

Almacén

Se puede definir que el almacenaje es aquel proceso sistematizado y estandarizado donde se aplicará los rr.hh y recursos para el logro de operación efectivo del almacén de cualquier organismo, compañía o institución.

Por otro lado, se entiende que el almacén es el lugar donde se guardará, organizadamente y bajo criterios rentables, el stock de mercancía, tiene como fin la venta e incorporación a todo el procedimiento productivo. (Lobato, 2013)

Existen sistemas de almacenaje para desarrollar operaciones de almacenaje de las diversas mercancías. Según Lobato (2013) divide estos sistemas de procesos en tres: Estáticos, dinámicos y auxiliares.

Sistemas de almacén estáticos

No son dinámicos estos sistemas de almacenaje ya que no se mueven por sí mismos.

Dentro de estos encontramos a los más trascendentes:

– Bandejas y cajas: Estos son medianos sitios de almacén usados para guardar materiales con especificaciones dadas y se coloca en estantería. Estas bandejas comúnmente se introducen en recipientes en forma de caja. Se usan para juntar las piezas sin necesidad de empaquetarlas (bandeja, cajón y caja) pero en pocas cantidades.

– Palés y accesorios: Son los soportes de carga donde se depositan las mercancías. Se almacenan en elementos como los estantes o en el suelo común

– Contenedores: Estos son todos aquellos elementos que están diseñados para que se introduzca dentro de ellos la mercancía, varían en forma, tamaño y material.

– Estanterías: Son los soportes que están rígidos y permanece colocada la mercancía. Estas son de diversos tipos y formas según las necesidades del almacén. El tamaño de estantería esta normalizado y se da de acuerdo a la cantidad.

Sistemas de almacén dinámicos

Los sistemas dinámicos se pueden mover por sí mismos, no son estáticos, y el dinamismo de su estructura es parte de una de sus características importantes por a las que destacan. Los más usados son:

– Carretillas elevadoras: Son las máquinas que se trasladan por el piso, son de tracción y están destinadas para llevar otras cargas. (Lobato, 2013)

– Armarios rotativos: Como su nombre dice, son armarios montados sobre dos ejes horizontales cuya rotación permite extraer, mediante un orificio o abertura, las barras sobre las que se coloca las mercancías. (Lobato, 2013)

– Carruseles: Estos son armarios montados sobre ejes ya no horizontales, sino verticales, se cuelgan estantes y recipientes donde se guardan mercancía. (Lobato, 2013)

– Transtockeurs: Conocidos también como transelevadores, estos elementos trabajan en pequeños pasillos, instalados sobre raíl y desplazados para manipulación respectiva los recursos, transportándolo y elevándolo (Lobato, 2013)

– Dispositivos de carga global: son aquellas plataformas que se colocan en una especie de muelle para cargar y acoplar el transporte; se colocan pales con tamaño normalizado. (Lobato, 2013)

Sistemas de almacén auxiliares

Usadas para la automatización de tareas auxiliares referente en el almacenaje. Los más relevantes son:

- Clasificadoras: Estos sistemas auxiliares clasifican los bultos de acuerdo a su tamaño, destino para luego ser agrupados en lugares de carga específico. (Lobato, 2013)
- Embaladoras: Estos sistemas auxiliares forman bultos o grupos para para el transporte de mercancía, para lo cual se etiqueta. (Lobato, 2013)
- Etiquetadoras: Estos sistemas auxiliares conocidos aplicadores de etiqueta, confección y aplicar etiqueta que identifica a los grupos para su posterior transporte ordenado. (Lobato, 2013)

Gestión del flujo y Tipos de sistemas de almacén

Las estrategias actuales de la gestión del flujo y en relación a los sistemas de almacén se dividen en tres etapas:

- 1) La primera etapa se centra en reducir los eslabones existentes. La tendencia será disminuir el número de proveedores y dar la responsabilidad del transporte de materiales a una entidad para que reciba, inspeccione y almacene los materiales, luego de procesar, distribuir para el consumo usando un único transportista, de la misma manera como recepcionar.
- 2) En una segunda etapa, es necesario eliminar el proceso de inspección ya que debe haber confianza derivada de la asociación con los proveedores indispensables, sin embargo, es algo utópico, ya que por más confianza que se tenga, hay excepciones y casos donde el producto o la calidad del este no sea el adecuado por razones técnicas, o porque siempre hay un porcentaje que salga mal algo.

3) Para la tercera etapa se menciona el suprimir los procesos de recepción y almacenamiento, para abordar de forma directa el procesado de productos como los suministra el transportista que se ocupa de aquello, y así facilitar el rediseño del canal de distribución de manera que los productos terminados lleguen, sin que haya etapas de proceso a mitad o intermedios.

Por otro lado, se puede hablar de diversos tipos de almacenes: De entrada, intermedios, de salida e instrumental. Las primeras etapas que comprenden, reducir eslabones y eliminar procesos de inspecciones, regulan las entradas de los proveedores, mientras que los de salida se destinan a compensar las fluctuación en las ventas y las salidas. (Cuatrecasas, 2012)

Existen otros dos tipos de almacenes: Los almacenes de distribución son los que almacenan los artículos y las mercancías puestas a disposición del consumidor, también, los almacenes de depósito, que son los lugares ideados y equipados para los productos de un fabricante colocados en una planta de distribución.

Por otro lado, existen los costes producidos por la manipulación y existencia de un local de almacenaje donde se incluyen los costos de construcción si es que lo hubiera y los costos de mantenimiento que siempre lo hay.

Así mismo, existen una línea de pensamiento sobre la centralización de inventario, según Cuatrecasas (2012) las ventajas son: Una reducción del capital invertido en el producto acabado, centralizar la gestión y a mayor nivel de servicio en el componente de entregas completas.

Gestión de transporte

La función del transporte se entiende como el conjunto de actividades que permiten trasladar materiales y productos de los proveedores de la empresa hacia los clientes, que lleguen cumpliendo las condiciones y tiempo pactado. La elección de operadores logísticos dependerá del coste del servicio y de la calidad que se ofrezca.

Flota propia

Cuando se desarrolla el concepto de flota propia o servicio de transporte propio los factores a tener en cuenta son el combustible, el mantenimiento, mano de obra, depreciación y costes administrativos.

En suma, la empresa debe contar con plataformas logísticas con un solo medio de transporte o con varios medios de transporte, por lo general, cuando se tiene un solo medio de transporte se cuenta con centros de transporte, centros de carretera y áreas logísticas de almacenamiento y distribución. ()

Según el portal de Fundación Mapfre (2021), existen ventajas de contar con una flota propia, las cuales son:

- Las ventajas que supone contar con vehículos en propiedad como es la inmediatez de contar con un coche o furgoneta en caso de ser necesario. Están disponibles en todo momento.
- La empresa mantiene el vehículo y, por lo tanto, controla su mantenimiento. Los trabajadores no utilizan coches en mal estado y con ello se reducen las posibilidades de accidente.
- Una flota renovada contará con los últimos avances tecnológicos en materia de seguridad (tecnología ADAS).

- La empresa también elige el seguro de estos vehículos y, por lo tanto, el tipo de cobertura.
- También se puede realizar un mayor control sobre los trabajadores. Es especialmente útil en el caso, por ejemplo, de repartidores. Con un simple GPS se puede seguir su localización, la velocidad media a la que circulan, si se han visto involucrados en un accidente... Incluso se puede llegar a instalar sistemas alcolock, un dispositivo que prohíbe arrancar el vehículo en caso de haber consumido alcohol.
- Los vehículos pueden llegar el logo del negocio, lo que supone también invertir en marketing y publicidad.

Las desventajas a las que se expone una empresa si tiene flota propia son: El coste que supone la compra de los vehículos. El coste de mantenimiento de estos vehículos y las posibles averías. El consumo de carburante. Los trabajadores pueden rechazar esta flota, especialmente si cuentan con sistemas de seguridad como el alcolock. (Fundación Mapfre, 2021)

Servicio de transporte

Los servicios de transporte y la elección de estos operadores logísticos dependen de la calidad o tipo de servicio que se desee, para el caso de una mype de ferretería es normal usar un servicio terrestre donde es menor el costo que otros servicios de transporte que se desee contratar. Así mismo, el parámetro del precio, del tiempo de transito promedio, la variable de tiempo de tránsito y las pérdidas, son cuestionen a tener en cuenta para la toma de decisión de qué tipo de servicio de transporte tomar. (Gomez, 2013)

El servicio de transporte ajeno, recoge la mercadería en su origen y la entrega en su destino, es seguro y la preparación de los bienes para su posterior envío puede ser continuo.

Ahora un pacto de transporte de las mercancías por carretera es aquel en el cual el (el que se compromete a realizar el porte) titular de una empresa dedicada a la realización del transporte por carretera en la contratación de los transportes. (Gómez, 2013)

Existen tres tipos de contratación, las cuales son: 1. Contrato referente a los transportes de mercancías mediante carretera de carga fraccionada, son estos transportes para cuya realización resultan necesarias determinadas actividades complementarias debido al carácter fragmentario de transporte de mercancías. Así como el almacenamiento de mercancía, embalaje, manipulación, distribución, etc. Se agrupa mercancía de diversos clientes para una mejor utilización del medio de transporte. 2. El contrato de transporte de mercancías por carretera de carga completa, no son necesarias referentes actividades que complementen, además se recoge un modelo de contrato y pacto de este tipo. 3. El contrato de transporte de mercancía por carretera de servicio de paquetería: es un servicio de carga fraccionada y menuda en el que se utiliza el sistema de puerta a puerta. (Gómez, 2013)

Transporte terrestre

Es uno de los medios más utilizados para envíos nacionales, y el preferido a nivel de gran parte del mundo para el transporte de mercancías perecederas. (Gómez, 2013)

Las ventajas son la Versatilidad, en esta se realizan servicios face to face, accedendo de forma directa a la zona de embarque empresarial, llevando la mercancía de manera directa hacia el cliente. Adapta el vehículo al tipo de mercancía. Otra ventaja es la

Agilidad: Esta se puede adaptar rápidamente a cualquier circunstancia cambiante. Otra ventaja es la Exactitud: Se puede programar fácilmente la fecha de entrega del producto al cliente. Y también la Seguridad: Una persona (el conductor) acompaña en todo momento a la mercancía. Bajo coste: derivado de una menor necesidad de protección del producto por medio de embalajes.

Las desventajas son relacionadas al ambiente, esta tendrá un alto coste en salud y ambiente, por que provocará contaminación y emisiones de gases. Así como la poca capacidad, la gran cantidad de productos no puede competir con el ferrocarril o el barco. Corto recorrido: solo puede operar a unas determinadas distancias. La saturación está subyugado a dificultades de tráfico y a condiciones atmosféricas. La siniestralidad será la carretera considera el mayor índice de merma de carga inmensas por km transitado.

Estrategia de logística y distribución en el servicio hacia el cliente

La primera etapa de esta distribución es la inducción del producto innovador que hay en el mercado. En la génesis del producto se inicia desde una determinada planta donde hay pocos clientes, posteriormente se expande creando nuevas fábricas y almacenes regionales. En esta fase de crecimiento del producto debe haber una normativa de servicio hacia el cliente mostrando ser disponible y fiable en todas las entregas, incrementando el número de fábricas y almacenes reguladores. Aquí se toma en cuenta la consecución de los grandes clientes, los cuales brindan un directo servicio, sin pasar por los regionales almacenes, un producto flexible con calidad frente a la demanda. Durante la madurez de determinado producto se adoptará el convenio del servicio hacia el cliente y el coste determinado. (Cuatrecasas, 2012)

Entre la calidad esperada y la expectativa, hay una nueva gran desviación. Se tiene en cuenta que, lo que cuenta será la calidad que se percibe por el cliente, se comprenderá que esta desviación será de mayor interés para el suministrador. Así pues, las desviaciones producidas pueden ser cuatro:

1. La desviación exigida por el consumidor.
2. La desviación que existe entre diseño y el real producto.
3. La desviación que viene de las características reales y su diferencia con lo que percibe el cliente del producto.
4. La desviación que derivada entre lo percibido por el cliente y lo requerido por el mismo.

Punto de penetración de pedido y gestión de los pedidos

El reportar pedido, genera una ventaja competitiva grande para la empresa ya que, disminuye o se esfuma aquella incertidumbre que produce ventas de las previsiones, así mismo, se debe evitar mantener un stock de seguridad que la mayoría de empresa hace, en suma, se dice también que a veces estos pueden estropearse o volverse obsoletos por el dinamismo mundial mercantil, moda, e histórico. Sin embargo, una vez que se fije el plazo máximo de entrega del servicio al cliente, se producirá bajo la demanda una cantidad de elementos de la cadena que engloba a la logística (partiendo desde cliente) y sumando los “lead time” de aquellos componentes de la cadena logística para que sean similares y/o menores al plazo determinado. En adición, el nivel de penetración dada por la cadena de suministro, fue conseguido por el llamado punto de penetración de un pedido. (Cuatrecasas, 2012)

Mediante la minimización o descarte de actividades que no aportan un valor añadido, se puede conseguir mayor relevancia en el proceso de penetración del pedido. Esto permitirá fabricar una gama de productos finales desde productos semi elaborados por lo que la adecuación hacia las especificaciones directas del cliente vendrá a ser más flexible. (Cuatrecasas, 2012)

Costos logísticos

Los costes logísticos incurren en una empresa para la gestión y el control de los flujos de materiales, así como los flujos de información asociados a ellos. Según Lobato (2013) existen diversos tipos de costes:

- Costes de gestión y control de flujo de los materiales son todos aquellos costes para el aprovisionamiento, el transporte y el almacenaje de recursos y mercancías que circulan por la organización y están a cargo de la misma
- Costes de información asociados se denominan a los costes de administración de logística, necesarios para el control y la gestión de la información que se produce al desarrollar la función de la logística.

Así mismo, para aplicar un sistema de costes en la empresa es importante delimitar claramente cuáles son estos costes. En el caso de los costes logísticos Lobato (2013) dice que se puede optar las siguientes soluciones:

- La primera solución es la opción restrictiva que sugiere aplicar un concepto de costes logísticos de forma estricta, para restringir los costes de aprovisionamiento, administración logística, transporte y almacenaje.

- La segunda opción viene a ser la expansiva, en esta se aplica el concepto de costes logísticos a todo lo relacionado con los stocks, esto incluyen a los costes de los propios stocks, su financiación y su venta.

Los costes logísticos hacen referencia a la suma de costes de aprovisionamiento y costes de distribución. Cabe destacar que los costes asociados a estas funciones pueden ser muy diversas por su naturaleza. Sin embargo, debemos dar a notar que también existen costes ocultos que en su mayoría no son fácilmente cuantificables.

Costes de aprovisionamiento

El coste de aprovisionamiento se da, mediante la emisión del pedido, en dos maneras: Primero, la organización junto al departamento de compras, dan el coste de aquellos pedidos que engloban el total del coste del departamento, esto incluyen gastos de personal, amortizaciones, comunicaciones, gastos de material entre otros.). De la misma manera, como segundo modo, en empresa sin departamento de compras las compras se hacen en un departamento en el que se realizan otras funciones, es preciso determinar el porcentaje de tiempo de compras. El coste de aprovisionamiento será el porcentaje relacionado con coste total del departamento. (Lobato, 2013)

Para los dos casos el coste de los pedidos de lanzamiento se expresa de la siguiente manera: Por la cantidad de pedidos, se cuantifica el coste unitario de pedidos sin tener en cuenta su valor; para calcularse dividirá el coste anual en su totalidad de lanzamiento de pedidos, esto sobre la cantidad de pedidos hechos anualmente. Y en el valor de lo pedido se medirá el coste de todos aquellos pedidos que están en función de su valor. Aquí se calculará al dividir el total del coste que fue para lanzar el pedido

todo esto sobre el valor total de las compras, para así multiplicar con el valor de cada una de las compras. (Lobato, 2013)

Se puede decir que comúnmente se utiliza la primera opción de expresión del coste de emisión de pedido por número de pedidos.

En suma, el coste del lugar varia cuando los almacenes son de la empresa o se alquila:

Un almacén alquilado consiste en los alquileres sumados, seguros e impuestos. Y el almacén de la misma empresa o propio está compuesto amortización de la infraestructura y diversas instalaciones, reparación, financiamiento y mantenimiento, sin dejar de lado los seguros e impuestos. (Lobato, 2013)

Dentro de los costos de aprovisionamientos se ubican los costes de compras y costes de almacenamiento.

- Costes de Compras: Dentro de ella ubicamos a la compra y al coste de emisión de pedido. El precio unitario de compra se multiplica por la cantidad de unidades adquiridas es lo que es, deduciendo luego descuentos y bonificaciones obtenidas, y las subvenciones recibidas por la compra. (Gomez, 2013)
- Costes de Almacén: Se encuentra el coste del lugar, coste para la instalación y los costes de manipular, así como costes ocultos y salarios. Hay costes del espacio, costes de amortización de equipos, costes financieros, costes derivados de comunicación y costes de manipulación. (Gomez, 2013)

Costes de distribución

Se ubica a los costes poniendo a disposición del cliente el producto, donde hay costes para transportar, distribuir y también del personal en general (salario). Se ubican todos

los costes relacionados a la distribución donde los conceptos que comprende todos alquileres, los intereses por financiamiento y la reparación conservación. Los costes de transporte dependen de diversas variables, una de ellas es la dirección general de transporte, donde se destácalo siguiente; amortizar el vehículo, financiar el vehículo, costes de seguros, costes fiscales, conductor, el combustible y demás partes del carro-mantenimiento y la reparación. (Gomez, 2013)

El coste de transporte lleva las mercancías desde el punto de origen hacia su destino, esta depende de la mercancía, sus características del cliente, de la longitud de la distancia y de la forma de transporte a usar. Existen dos opciones para calcular el coste de transporte: Opción uno, donde el transporte es realizado con propios medios de la organización, teniendo en cuenta costes personales como son los conductores y los de los vehículos, incluyendo la amortización, los seguros, los impuestos, los consumibles (combustible, neumáticos, lubricantes, etc.), las reparaciones y el mantenimiento. Además, los gastos de viaje como (peajes, coste de vuelta en vacío, tiempos muertos de espera u operaciones de carga y descarga) son gastos q se debe considerar. Opción dos, menciona que el transporte es contratado a terceros, similar es el valor de facturas de varios proveedores del mismo servicio de transporte que la empresa use. (Lobato, 2013)

Costos ocultos

Los costes logísticos tienen la finalidad de mejorar continuamente la gestión de los stocks, ya que estos costes son fundamentales sobre los cuales reposa la implementación de la logística de calidad. Se debe poner en manifiesto costes ocultos

en los estudios de costes que muchas veces se deja de considerar o que no que no se sabe identificar, estos son:

– Obsolescencia: Se dá por los cambios en la tecnología o en la percepción del mercado, un producto puede perder su valor económico de forma rápida y significativa. Donde el valor de los stocks en el almacén sería inferior al contabilizado, produciendo un coste por pérdida de valor.

– Roturas o deterioros, son las mercancías que pasan por determinadas operaciones de ubicación y traslado donde son expuestas a golpes, caídas de forma que algunas unidades podrían romperse o deteriorarse. Aquí se plantean dos tipos de costes ocultos subdivididos: la pérdida de valor si el producto se deteriora de forma irrecuperable y la reparación en el caso de que pueda recuperarse aplicándole alguna operación técnica.

– Diferencias en los inventarios, son habitual en almacenes grandes, aquí se producen diferencias en los recuentos entre las unidades de mercancía registradas y las unidades reales. Las causas son los errores de anotación, no son traducidos a un coste significativo, los extravíos y hurtos que pueden suponer la pérdida del valor de mercancía extraviada en almacenes relativamente grandes.

– Coste de la logística inversa son producidos por devolución que hacen los clientes, tiene lugar a una serie de operaciones de determinado valor económico. Se debe tratar reducidos producidos en la gestión de stocks, primordialmente envases y embalajes, para luego adecuar el funcionamiento del organismo, una logística moderna no considera ocultos a operaciones logísticas inversas ya que esta trata como función indispensable para la organización.

– Coste de rotura de stocks, se origina cuando no hay existencias suficientes en los almacenes para servir pedidos de clientes. Produciendo dos pérdidas económicas que tiene a la vez dos sentidos, el cuantificable y objetivo que es el beneficio de la venta no realizada, y el otro es el cualitativo subjetivo.

Operadores logísticos

Para Cuatrecasas (2012) Al desarrollar el transporte del producto dentro del sistema que respecta a la logística opta por que la misma empresa gestión el transporte o realizar una subcontrata en un especialista, operador logístico, donde se aplica un know how de especialista ya que el operador logístico además de solo transportar se encargará de satisfacer necesidades que en adición son las cuales aportan un valor. El operador logístico desarrolla las actividades siguientes en las que circunscribe la contrata: Almacenaje, descarga y gestión de almacén, transporte a larga distancia, distribución, envasado y etiquetaje, manipulación. Aprovisionamiento, distribución inversa, gestión de importación exportación, servicio marketing, personal y equipos.

Costos del sistema logístico

Es trascendental identificar los costes que la logística incide en diversas áreas de la empresa. Es provechoso eliminar actividades que no aporten valor añadido. El rendimiento sobre la inversión viene dado por el siguiente cociente entre beneficio neto y capital

$RSI = \text{beneficios netos entre el capital} = (\text{beneficio neto/ventas}) \times (\text{ventas/capital})$

Operativa del almacén consolidado

Lo que se considera en la zona de recepción de recursos se reciben las entradas al almacén, son del tipo procedentes de fábricas y procedentes desde los proveedores.

En relación a la optimización de costes se centraban en reducir procesos de fabricación, olvidando restos de otros departamentos. Cuando la competencia se volvió más fuerte, la fuente de reducción de costes se encuentra fuera del entorno productivo y está relacionada con las fases que regula la logística. (Gomes, 2013)

Sistema logístico: Integración de la cadena de suministro y de la información

El sistema es un conjunto de relación de medios que entre sí tienen para obtener objetivos dados, aplicando en actividades de logística empresarial, aquí se puede hablar de un sistema logístico que es la combinación de cadena de suministro de productos y/o servicios, y del sistema de información. (Cuatrecasas, 2012)

Se puede mencionar que hay otras interdependencias para justificar que hay necesidades relacionado a conseguir una visión global del sistema logístico en vez de ser segregada. Sin embargo, el canal de flujo de productos y/o servicios, contiene tres subsistemas que lo integran, de aprovisionamiento, producción y distribución. (Cuatrecasas, 2012).

Subsistema de aprovisionamiento. - Se incluyen diversos proveedores de productos, recursos, además el almacenamiento de artículos, y que abastecen en las distintas actividades interpolando a subsistema de producción con este flujo de mercancías que se adquirida, con disponibilidad sin perder la calidad. (Cuatrecasas, 2012)

Subsistema de producción. - Se tiene lugar a la transformación de materiales en los lugares de fabricación comprendiendo también realizar operaciones desde los

componentes y el almacenamiento de los productos acabados, con la finalidad que estén disponibles, en condiciones óptimas para su distribución. (Cuatrecasas, 2012)

Subsistema de distribución física. - Destinado a atender las demandas de usuarios, contando con diversos almacenes (los centros de distribución), de aquí se iniciará la distribución de productos terminados de manera comercial, mediante minoristas, distribuidores, según el tipo de mercancía. (Cuatrecasas, 2012)

La logística innovadora de optimización de la cadena de suministros

La organización en la cadena de suministro se debe emplear acciones estratégicas como son:

- Gestión integral de toda la cadena de suministros. - Va desde los proveedores hasta los lugares convenientes y específicos donde están los procesos de producción.
- Gestión y control de recursos, costos y utilización adecuada de activos. - Se considera al rendimiento encima de la inversión, está provendrá del producto, del margen y también proviene desde el rendimiento que se hizo con el capital.
- Gestión sobre el servicio al cliente. - Se realiza diferenciando y segregando el mercado en segmentos y procurando la rentabilidad del cliente, en otras palabras, orientar la empresa hacia el cliente como uno de sus objetivos primordiales.
- Cambiar políticas de los múltiproveedores. -En tendencia del largo plazo y limitaciones en la cantidad de organismos proveedoras donde se refiere la calidad de suministros y de todos los servicios que se necesite.
- Técnicas de rápida respuesta. - Se considera como la reposición de existencia de visión fundamentada de manera clara lo que se demanda.

B. La Sostenibilidad y Emprendimientos

El concepto de sostenibilidad tiene complejidad visto desde un enfoque sistémico

La sostenibilidad se puede referir a mantener algo de manera continua sin comprometer necesidades futuras. Según la Casas Carlos (2013), una organización es sostenible cuando integra tres dimensiones como el crecimiento económico, el progreso social y el cuidado ambiental.

Si bien se sabe que en Perú las mypes en su mayoría no son sostenibles ya que este concepto involucra una toma de decisión frente a las normas empresariales, inversión y demás factores, y políticas externas que competen a su territorio (en este caso Perú). Se busca que las empresas por más pequeñas que sean competitivas y de esa forma logren ser sostenibles.

Para Gapollin (2003) desarrollo sostenible es diferente a sostenibilidad, ya que la palabra se refiera a los cambios graduales. Lo que debe hacerse sostenible es y debe ser el proceso de mejoramiento de la condición humana, este es un proceso que no necesariamente engloba crecimiento indefinido del consumo de energía y recursos naturales. Brook (1992) menciona que el desarrollo sostenible no existe como un estado de equilibrio estático.

En suma, se puede decir también que la tecnología y la innovación que siempre existe y debe existir en las organizaciones hace que el desarrollo sostenible sea más dinámico.

Comúnmente ocurre confusión entre conceptos que competen a la sustentabilidad, sostenibilidad, esto es generado por la quizá similitud de palabras, pero semánticamente y filológicamente son distintas. Para Gligo: “desarrollo es un término que significa un proceso necesario y abstracto, un proceso teórico sin espacio temporal.

Si crecimiento económico, incremento de nivel de vida e industrialización son desarrollo. Por tanto, para tener una sostenibilidad se necesitaría una buena capacidad económica, científica y tecnológica para dominar los problemas planteados por la producción”. (Gligo, 2006, p.12)

Según Sepúlveda y Reina (2015), los emprendimientos en la actualidad tienen mucha importancia en el mundo y son un factor clave del crecimiento económico y de la competitividad. Sin embargo es importante analizar los factores relevantes de la sostenibilidad en los emprendimientos.

Se puede decir que un buen plan de negocios, una buena ubicación, reinversión son factores determinantes en la sostenibilidad de un emprendimiento. Estos factores se pueden desligar al tener una ventaja competitiva.

Los emprendimientos se refieren a los actores que en conjunto forman organismos u organizaciones, estas podrán ser públicas y/o privadas. Formal e informalmente es como estas interactúan, lo para conectar con un ambiente local de emprendimiento, y a su vez desarrolla de manera sostenible la creación de nuevas organizaciones y emprendimientos. (Mason y Brown, 2014).

Dimensiones de la sostenibilidad

Según Alaña, Capa y Sotomayor (2017) la visión tradicional del desarrollo económico siempre minimizó los componentes ambientales, el ser humano al relacionarse con el medio ambiente provoca un impacto ambiental.

La sostenibilidad se logra desde el aspecto económico, social y ambiental, siendo este el que engloba o envuelve a lo social y económico. Es decir, según Díaz (2009) el medio ambiente envolvió a la sociedad desde los primeros tiempos de la historia

humana, la economía se halla dentro de la sociedad y la misma requiere de la interacción de la comunidad. Además, Belt (1997) afirma que la economía existe dentro de la sociedad y antes dentro del medio ambiente.

a. Sostenibilidad ambiental

Este tipo de sostenibilidad prevalece y lucha por la solidaridad hacia lo ecológico con la tierra y toda la forma de vida dentro de este planeta. (Gapollin, 2003).

Varios autores mencionan que es nada aceptable seguir el desarrollo de la sostenibilidad ecológica dejando de lado el interés por aspectos sociales y económicos. Habiendo apreciado lo anterior se puede mencionar lo siguiente, según Gallopin, Gutman y Maletta (1989) un sistema está formado por subsistemas, estos serán en algunos casos social interactuando con algún componente biofísico. Se definirá desde diversas escalas desde lo local a lo global, puede también ser urbano y rural.

A nivel socio ecológico hay propiedad importante como: La disponibilidad de recursos, la adaptabilidad y flexibilidad, la homeostasis y la capacidad de respuesta que s la característica socio ecológico frente al cambio (empoderamiento y auto dependencia)

- Política ambiental

Según Becerra (2020): “Las políticas ambientales son un conjunto de objetivos orientados a generar la protección del medio ambiente de una sociedad en particular”.

Para Gligo (2006) “Lo político en un sistema social hace referencia a la unidad del sistema social, a la síntesis social, a la reproducción de las relaciones

sociales fundamentales. Lo político es lo que conserva o destruye la unidad” (p.24).

De la misma forma, este menciona lo explícito e implícito de las políticas. Se dice explícitas por que se encuentran en los oficiales documentos de una nación como el caso de Constitución. Ahora, según esta Constitución Política del Perú dice que se reconoce a las personas como el fin supremo de la sociedad y de todo el aparato del Estado, por lo tanto se privilegia aquel derecho sustancial de gozar de un medioambiente en equilibrio y que sea adecuado para el desarrollo de vida (artículo 2º, inciso 22). En suma, el decreto supremo de Numero 012 2009 del MINAM, que fue desarrollada y promulgada en el año 2009 cuando estaba el primer ministro del ambiente Antonio Brack Egg, se estableció que debería haber una política nacional del ambiente en todo el territorio Peruano. Según el Ministerio del Ambiente: El Código del Medio Ambiente y los Recursos Naturales de 1990, constituyó un hito a partir del cual se fortaleció el marco normativo e institucional en materia ambiental, contando inicialmente con autoridades ambientales sectoriales y una autoridad coordinadora, el Consejo Nacional del Ambiente (CONAM), establecido en 1994. (p.6)

De acuerdo a las políticas planteadas se identifican acciones que serán base fundamental para sostener los acuerdos; e implícita cuando son decisiones tomadas por diversos ámbitos de la política pública o del sector productivo que influyen y transforman el ambiente (Gligo, 1997). Sin embargo, según Becerra estas políticas pueden traer consecuencias negativas o positivas para el medio ambiente.

- Impacto al medio ambiente

Tener en conciencia que el proceso producido por las empresas durante su operación genera un impacto ambiental, en sumas, estos deberían ajustarse a las políticas establecidas en beneficio del ambiente.

b. Sostenibilidad social

La sostenibilidad social para Elkington (1997) se relaciona al análisis del progreso de las organizaciones en las tres dimensiones, aborda cuestiones sociales y ambientales, sin separar aquellos resultados económicos garantizando si es o no viable para que la empresa sobreviva continuamente, conocida como la Triple Cuenta de Resultados.

- Creación de empleos

La creación de empleos o puestos de trabajo se da por las necesidades identificadas de manera interna o desde afuera, formar una organización que impulsando el mejor nivel de vida para la sociedad y el entorno establecido. Por lo cual se logra la creación de puesto de trabajo teniendo en cuenta el emprendimiento, que se necesita supervisar para que desarrolle una gestión adecuada.

- Responsabilidad social

Para Gligo es trascendental la responsabilidad e relación a lo social por que se ajusta a la colectiva participación, es contradictorio con la separación de lo racional y lo técnico. (Gligo, 2006, p.91)

Es importante desarrollar la participación de sociedad para lograr sostenibilidad. por tanto, se debe discernir, preparar y examinar en conjunto con la población para la sostenibilidad, y generar puestos de trabajo para las personas de la zona radial.

c. Sostenibilidad económica

Las organizaciones tienen mayor influencia cambiando leyes del mercado por los valores democráticos, pero debe ser asumido con responsabilidad. La sostenibilidad económica hace que las empresas perduren en el tiempo, sin dejar de lado lo medio ambiental y la responsabilidad social.

Similarmente, sostenibilidad económica es el uso de actividades rentables económicamente que procure ser social y con responsabilidad ambiental (Fedepalma, 2020)

Una inversión según Mario Rodríguez es: “Apostar por la construcción sostenible representa ahorrar (invertir) económicamente a largo plazo”. La inversión es un pilar fundamental para la continuidad a un largo plazo.

Las decisiones en el mercado son importantes para realizar una inversión, las acciones que se desarrollan en el mercado pueden de una u otra forma implicar las decisiones que se tomen dentro de la empresa.

Considerando al factor humano como importante en la organización y como una inversión, de la misma manera los otros recursos que se usan para el proceso. Catherine Rojas menciona que “debe asegurar el desarrollo en un enfoque sostenible para la gestión del personal como parte de la estrategia de negocio, otorgando al empleado bienestar salud y realizando una correcta administración. Se debe transformar una gestión de RRHH dirigida a los impactos que generan los empleados al negocio, a una gestión de RRHH sobre los impactos sostenibles que pueden realizar los empleados”. (Rojas, 2012).

Algunas teorías sobre de la sostenibilidad

Teoría relación a Neoclásica	Aquí está el bienestar que no decrece; crecimiento sostenible basado en tecnología y sustitución; optimiza las externalidades ambientales;
Teoría relacionada a la tecnológica evolutiva	Esto considera la capacidad que se tiene de adaptarse de forma coevolutiva en relación a los conocimientos y a la tecnología como factores para la preparación de la incertidumbre.
Teoría enfocada a la ingeniería ecológica	La integración de ventaja humana y calidad de funciones en lo ambiental sobre la manipulación y organización de acciones frente al ecosistema

Adaptado del libro sobre Bergh y Jeroen, 1996

C. Micro y pequeña empresa

Concepto de micro y pequeña empresa

Una organización puede ser definida como micro y pequeña empresa si opera combinando métodos y recursos para elaborar productos y servicios con la finalidad de colocarlos en el mercado. (Bermilla, 2014)

Sobre los emprendimientos de las mypes, se puede decir que todavía hay mucho por hacer para disminuir los índices de mortalidad de estas empresas, se debe mantener su competitividad para su supervivencia. En el Perú las micro y pequeñas empresas luchan frente a la informalidad, esta informalidad es la causa de la poca planificación y trae como consecuencia la no supervivencia de las mypes. Así lo explica, Mercedes Araoz, la exministra del Ministerio del Comercio Exterior y Turismo: “el Perú tiene buenas ideas, el problema es la informalidad que les impide tener acceso a capacitaciones, ya que los emprendedores en su mayoría no cuentan con la documentación necesaria” (PERU 21, 2014).

Se puede decir que existe una dinámica económica directamente proporcional entre PBI y la concentración regional de las medianas, pequeñas y micro empresas. Véase en el cuadro siguiente.

REGION	PBI		MYPES	
	PBI MILLONES	Porcentaje %	NUMERO	Porcentaje %
LIMA	120 288	53.6	640 547	47.8
AREQUIPA	12 621	5.6	76 217	5.7
LA LIBERTAD	10 602	4.7	70 279	5.2
PIURA	8 922	4.0	52 639	3.9
CUSCO	6 705	3.0	50 720	3.8
JUNIN	7 001	3.1	48 551	3.6

Cuadro adaptado de SUNAT

La mype es una organización con fines de lucro que acopla los factores en relación a lo productivo para la generación de bienes y/o servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad, por lo que es considerado como punto trascendental de producción. (Ramírez, 2012)

Se puede mencionar que según el INEI (2018) la estructura empresarial se segrega por su actividad que realizada. Para el Instituto Nacional de Estadística e Informática, estadísticas del Directorio Central de Empresas y Establecimientos, hay tipificación segmentada en 12 organizacional por la actividad, las cuales son: Agricultura, minería, manufactura, electricidad, construcción, transporte, alojamiento, comida, comunicación, servicios profesionales entre otros (INEI, 2018).

Bermilla (2014) define como mypes desde su dimensión, tecnología y organización. (p.12)

-Por su dimensión. -Se toma en cuenta el volumen de venta o de producción.

(Bermilla, 2014, p.12)

-Por subtecnología. -Si la tecnología no tiene un nivel sofisticado o por trabajar.

(Bermilla, 2014, p.12)

-Por su organización. - si tiene métodos de organización directo. (Bermilla, 2014, p.12)

Característica de las Micro y pequeñas empresas

Sabiendo que una UIT 2018 es equivalente a 4,150 soles. Se puede decir que toda mype se clasifica de acuerdo a las IUT de ventas anuales que producen, esta es un factor o característica de su clasificación. (Base Legal D.S. N° 380-2017-EF). (SUNAT, 2019)

Según Valdivia (2004), “Una organización puede ser considerada como microempresa y pequeña empresa, MYPE, si es amparada por la ley N° 28015 cumpliendo los siguientes requisitos como que la MYPE sea constituida en una unidad económica que se caracteriza por los siguientes aspectos: Aspectos naturales y por la cantidad máxima de trabajadores”. (p. 22)

Además, las empresas requieren de cuestiones generales y políticas determinadas y argumentadas que guíen las actividades fijando límites u normas bajo las que se desarrollaran. (Valdivia, 2004, p. 23)

Clasificación de las micro y pequeñas empresas

Bermilla (2014) menciona que las micro y pequeñas empresas se clasifican de la siguiente manera:

Tipo microempresa, esta vende hasta 150 UIT anual y tiene 10 trabajadores según Bermilla (2014).

Tipo pequeña empresa, según Bermilla (2014) sus ventas anuales van desde 150 hasta 1700 UIT y tienen 100 empleados.

Tipo mediana empresa, para Bermilla (2014) sus ventas anuales son las de 1700 UIT y no tiene límites de trabajadores

D. Ferretería

Para Pérez (2017), una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general, aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos. Las empresas ferreteras cuentan con varias líneas de productos y dentro de cada línea, con una gama extensa de artículos para ofrecer al cliente, variedad de marcas, precios y calidad.

Tipos de ferreterías

Las empresas ferreteras pueden dividirse en cuatro tipos mencionados a continuación:

- Ferretería mayorista: La caracterización de este tipo de ferreterías, se refleja en que el stock de inventario que manejan es de grandes volúmenes que usualmente adquieren directamente de las fábricas locales o a través del suministro de proveedores en el extranjero. Otra de las características, consiste en manejar grandes volúmenes de venta y proveer de producto a las ferreterías minoristas, comerciantes, detallistas, consumidores industriales. (Pérez, 2017)
- Ferreterías minoristas o al detalle: Este segmento de ferreterías tiene como característica principal proveerse de existencia de mercadería (stock) a través de la compra en plaza o suministros de las ferreterías mayoristas. (Pérez, 2017)
- Ferretería de autoservicio: En este modelo de ferretería, el cliente llega con una

necesidad específica y sabe que es lo que necesita, por ello no se hace necesario el auxilio de un vendedor para orientarlo en la realización de su compra. La característica particular en este tipo de ferretería está en la disposición de la existencia de mercadería a través de góndolas o anaqueles abiertos al alcance del cliente, y en algunos casos para los artículos de alto valor a través de vitrinas; distribuido el concepto de exhibición en diversos pasillos de acuerdo al tamaño del establecimiento. (Pérez, 2017)

- Ferretería mixta: En esta categoría de ferreterías se encuentra combinada la acción de venta del modelo de ferreterías mayoristas y detallistas (Pérez, 2017)

Elementos del comercio de una ferretería

- a. Encontrar y mantener a los proveedores: El proveedor debe transportar los pedidos en el plazo previsto, mantener una carga satisfactoria de los artículos que la tienda de herramientas vende en mayores cantidades, costes moderados, avocaciones para la utilización de los artículos con mayor volumen de negocio, oficinas de instalación, apoyo a la promoción y transporte directo de los artículos a las tiendas. (Pérez, 2017)
- b. Ofrecer servicios adicionales: proporcionar a los clientes administraciones como establecimientos, cambios, administraciones de fontanería, administraciones de pintura de casas, etc., que los clientes necesitan con los artículos comprados. (Pérez, 2017)
- c. Extender créditos con garantías: Percibirá la expansión en las ofertas en la medida en que se atiende a las certificaciones para recuperar el dinero en el tiempo establecido. Irregularidad de los artículos. El propietario de una tienda de herramientas debe pensar en los estados de utilización que existen en el

interés por los artículos que venden, con mayor frecuencia, las organizaciones pueden planificar, suministrar y explotar las solicitudes altas. (Pérez, 2017)

- Mantener el capital: Los propietarios y jefes de los talleres de herramientas no deben sacar dinero de lo que produce el negocio, deben cuidar sus fondos, respecto al resultado de pago de los negocios que ejecuta el taller de herramientas.

III. Hipótesis

La investigación fue de nivel descriptivo exploratorio, por lo que no fue necesario de una hipótesis. Asimismo, no se manipuló las variables ni se desarrolló suposiciones que resultarían del trabajo en donde esta hipótesis podría ser o no ser acertada.

La investigación que es de carácter descriptivo exploratorio y no correlacional no lleva hipótesis, ya que las hipótesis de investigación según Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) son proposiciones tentativas acerca de la o las posibles relaciones entre dos o más variables. en suma, estas hipótesis son predictivas, correlacionales, de comparación y causales. Además, mencionan que en toda investigación no siempre se debe establecer hipótesis (p. 124, 127).

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

EL tipo de investigación que se desarrolló fue de enfoque cuantitativo, porque se recopiló información para procesar y analizar datos de manera estadística.

Según Vara (2012) El análisis de datos cuantitativos se trabaja con números, se analiza estadística o financieramente y se obtiene, como resultado, tablas y graficas numéricas.

El diseño que se usó fue no experimental, ya que se estudió conforme al contexto, sin alterar datos de la realidad. Así mismo, este tipo de estudio se dio por que se recolectaron datos en un mismo tiempo y momento determinado con el propósito de describir variables, evaluar y analizarlos.

La investigación no experimental es un estudio que se realiza sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014)

Fue transversal, porque se estudió en un espacio de tiempo determinado donde se tuvo un inicio y un fin.

Muestra → Observación

Es decir: Dada una muestra se realiza una observación.

Según Hernández (2014) La investigación transversal o transaccional recolecta información en un mismo contexto y tiempo único.

4.2 Población y muestra

Población

La investigación tuvo como población un número de empresas conformado por 35 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa de la provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.

Para Vara (2012) La población se entiende como el conjunto de sujetos que tienen propiedades en común, esta se encuentra en un espacio y varía en el transcurso del tiempo.

La muestra estuvo conformada por el 100% de la población, es decir por las 35 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa de la provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021. Se escogieron 35 micro y pequeñas empresas porque son las empresas que se pudo obtener para la recolección posterior de datos y permisos en la realización de encuestas, mediante el muestreo probabilístico aleatorio simple.

Cuando el muestreo es de tipo probabilístico, según Hernández Sampieri (2014) menciona que el muestreo probabilístico no se hace por conveniencia del investigador.

La muestra, es un sub grupo de la población, es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLE		ESCALA DE MEDICIÓN			
		DIMENSIÓN			
DENOMINACIÓN	DEFINICIÓN	DENOMINACIÓN	DEFINICIÓN	DENOMINACIÓN	
Gestión logística	La gestión logística está integrada a las actividades internas y externas que existen en el flujo de materia de la cadena de suministros, se debe centrar en la reducción de costes eliminando actividades que no generan valor (Gómez, 2013)	Proveedores	El entorno empresarial es un conjunto de fuerzas situadas fuera, pero que ejercen influencia sobre la empresa. El proveedor es quien efectúa el suministro de bienes o servicio.	Búsqueda	Likert
				Selección	
				Negociación	
		Gestión de compras	Elemento fundamental de la función de aprovisionamiento, para que exista una compra eficiente es preciso desarrollar un proceso lógico llamado proceso de compra	Especificaciones	
				Ejecución compra	
				Control compra	
		Almacén	El lugar donde se juntan organizadamente las cosas, materiales, artículos entre otros, para luego poder disponer ellos en el momento adecuado.	Almacenaje estático	
				Almacenaje dinámico	
				Almacenaje Auxiliar	
		Gestión de transporte	Son todas las actividades que permiten trasladar los materiales de proveedores a la empresa y luego a los clientes llegados a su destino final con las condiciones que se acordó.	Flota propia	
				Servicio de transporte	
				Transporte terrestre	

		Costos logísticos	Son todos los costes logísticos que tienen lugar a partir que el artículo entra a almacén hasta llegar al destino final junto a costes de distribución, sin embargo existe también costes que nos son fácilmente cuantificables con las unidades producidas.	Costes de distribución Costes ocultos	
Sostenibilidad de los Emprendimientos	Para Elkington la sostenibilidad está dividida en tres aspectos que contribuyen el desarrollo económico, social y protección del medio ambiente, a la vez estos están relacionados (Elkington, 1994)	Aspecto Económico	Se debe tener una eficiencia para obtener rentabilidad económica, con mayores beneficios y participación en mercado.	Efectividad Participación Rentabilidad	Likert
		Aspecto Social	Son acciones responsables con la sociedad para la mejora de la condición de vida.	Oportunidad laboral	
				Responsabilidad social	
				Equidad	
		Aspecto Ambiental	Se refiere a tomar acciones aplicando normas de responsabilidad ambiental para la disminución impacto.	Normas ambientales	
				Reciclaje	
				Minimización de impacto negativo	

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se usó en la investigación fue el desarrollo de una encuesta a través de medios alternativos como el teléfono, WhatsApp, vía correo electrónico o llamada virtual en esta etapa de cuarentena.

Según Novoa (2009): “La encuesta es una interrogación que puede o no ser personal directo, se aplica a cualquier tipo de persona en su propio medio para solicitarle una opinión o actitud sobre un tema determinado”. (p. 109).

El instrumento que se usó en la investigación fue el cuestionario ya que se elaboró interrogantes de acuerdo con la operacionalización de variables.

Para Novoa (2004), “un instrumento de investigación cumple un rol importante en la recogida de datos. Toda medición o instrumento de recolección de datos deben ofrecer validez y confiabilidad”. (p. 110).

Por otro lado, la validez del contenido se determinará también mediante un juicio de expertos y eruditos en el tema. (Vara, 2012)

4.5 Plan de análisis

En el proceso de análisis de datos e información se desarrolló con el uso de las matemáticas, así como el software estadístico como SPSS 23 para ordenar la data, presentar en forma de gráficos y tablas. Todos los datos deben ser válidos y confiables.

La fiabilidad de un instrumento se valoró a través de la consistencia y estabilidad. Por otro lado, el análisis de validez es el grado en que la evidencia acumulada justifica la particular interpretación que se va a hacer del

instrumento. La validez del contenido se determina mediante el juicio de expertos en el tema. (Vara, 2012)

4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variables	Población y Muestra	Metodología	Técnicas e instrumentos
<p>¿Cuáles son las mejoras de la Gestión Logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021?</p>	<p>General: Determinar las mejoras de la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.</p> <p>Objetivos Específicos Identificar los factores relevantes de la gestión logística como factor relevante para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021. Describir los factores relevantes de la gestión logística como factor relevante para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021. Elaborar una propuesta de mejora de la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.</p>	<p>Gestión Logística</p> <p>Sostenibilidad de emprendimiento</p>	<p>Población La población estuvo conformada por 35 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa de la provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.</p> <p>Muestra El tamaño de la muestra se halló por el muestreo probabilístico, aleatorio simple de tipo censal; porque la población y elementos de la muestra tienen la misma oportunidad de ser elegidos, además es relativamente pequeña, es decir se consideró el 100% de la población. n= 35</p>	<p>Tipo: El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo empleando herramientas para el proceso de información.</p> <p>Nivel: El nivel de investigación fue descriptivo recolectando datos de la realidad natural.</p> <p>Diseño: El diseño de investigación fue no experimental, se observó el fenómeno tal como y como se encontró.</p>	<p>Técnica: -Encuesta: ayudó a tener las opiniones o la actitud de las personas.</p> <p>Instrumento: -Cuestionario: conjunto de interrogantes que midió las variables</p> <p>Plan de análisis Se analizó con el programa spss y matemática estadística</p>

4.7 Principios éticos

El principio de confidencialidad: Este principio cuida la dignidad del investigado o los datos de las empresas investigadas a fin de que se cumpla con lo planteado en su reglamento.

De acuerdo con el código de ética para la investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en el proceso de la investigación se consideran algunos principios que administran la actividad investigadora, los cuales tienen como “propósito la promoción del conocimiento y bien común expresada en principios y valores éticos que guían la investigación en la universidad” (Uladech, 2019, p. 2). A continuación, mencionaré los principios de ética.

- Protección a las personas. - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo con el riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

- Beneficencia y no maleficencia. - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

- Justicia. - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación
- Integridad científica. - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.
- Consentimiento informado y expreso. - En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

V. Resultados

5.1 Resultados

Referente a los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas

GESTION LOGISTICA

DI Proveedores

Tabla 1

La empresa realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos empresariales

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	10	28	28	28
	Muy pocas veces	16	46	46	74
	Algunas veces	8	23	23	97
	Casi siempre	0	0	0	0
	Siempre	1	3	3	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

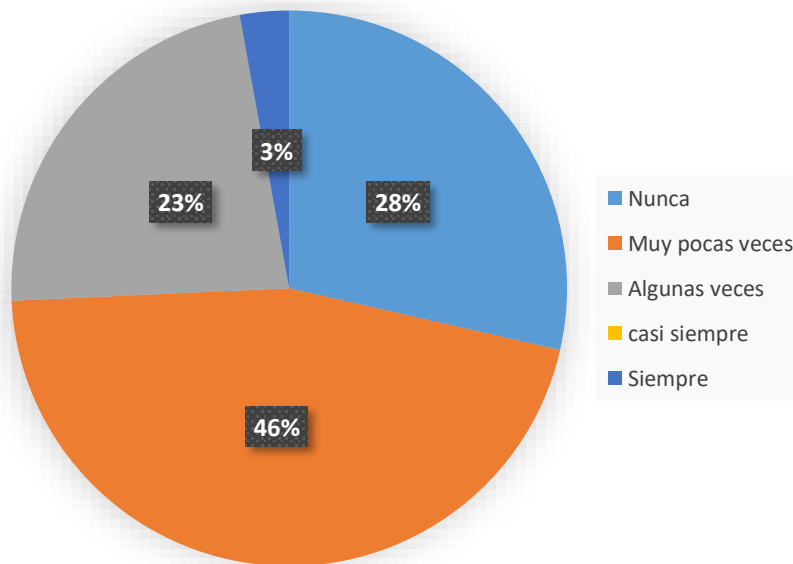


Figura 1. La empresa realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos empresariales

Interpretación: De las 35 Micro y pequeñas empresas el 46% de las mypes muy pocas veces realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos, y solo el 3% siempre lo hace.

TABLA 2

La empresa desarrolla una selección de proveedores adecuado

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	5	14	14	14
	Muy pocas veces	8	23	23	37
	Algunas veces	20	57	57	94
	Casi siempre	2	6	6	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

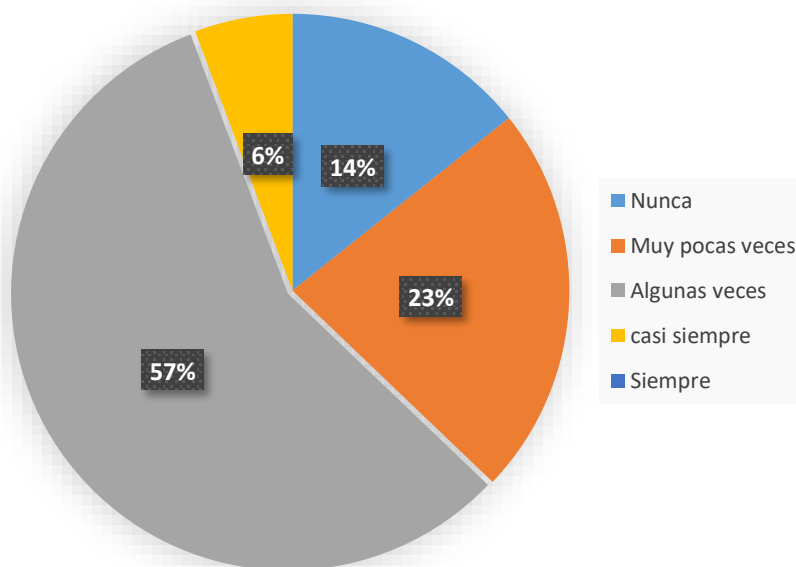


Figura 2. La empresa desarrolla una selección de proveedores adecuado

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas solo el 57% algunas veces desarrolla una selección de proveedores y un 14% nunca lo hace.

TABLA 3

La empresa se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios hacía la empresa.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	0	0	0	0
	Muy pocas veces	0	0	0	0
	Algunas veces	20	57	57	57
	Casi siempre	10	29	29	86
	Siempre	5	14	14	100,0
Total		35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

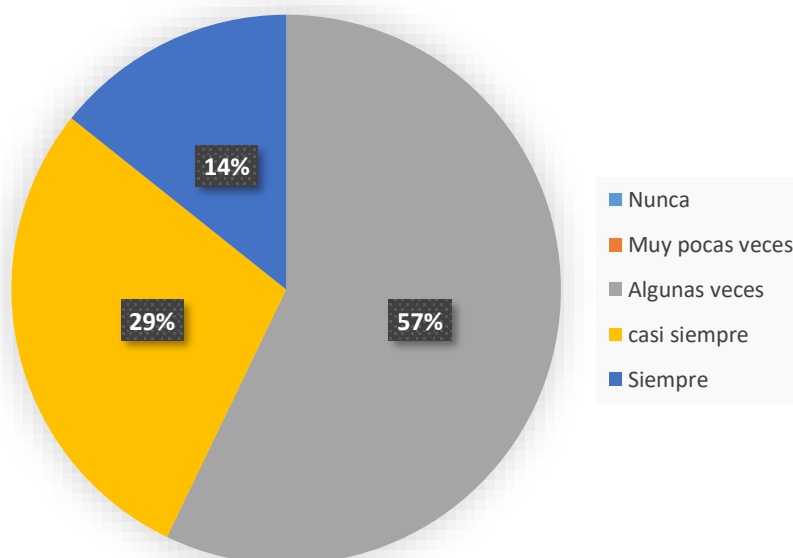


Figura 3. La empresa se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios hacía la empresa.

Introducción: De las 35 micro y pequeñas empresas encuestadas el 57% algunas veces se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios, y solo el 14% siempre hace lo hace.

D2: Gestión de compras

TABLA 4

La empresa realiza especificaciones adecuadas para la compra

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	nunca	15	43	43	43
	Muy pocas veces	12	34	34	77
	Algunas veces	7	20	20	97
	Casi siempre	1	3	3	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

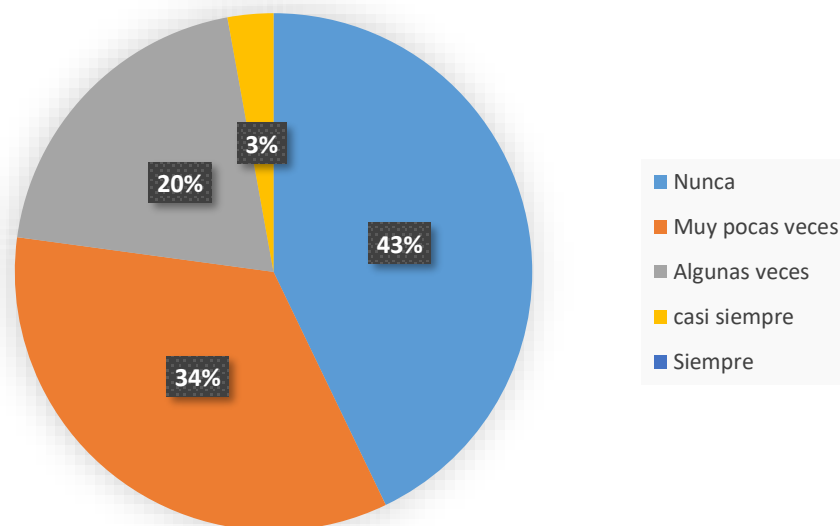


Figura 4. La empresa realiza especificaciones adecuadas para la compra

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas encuestadas solo el 3% casi siempre realiza especificaciones adecuadas para la compra, mientras que el 43% nunca lo hace. Además, el 34% muy pocas veces lo realiza.

TABLA 5

La empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	0	0	0	0
	Muy pocas veces	6	17	17	17
	Algunas veces	24	69	69	86
	Casi siempre	5	14	14	100
	nunca	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

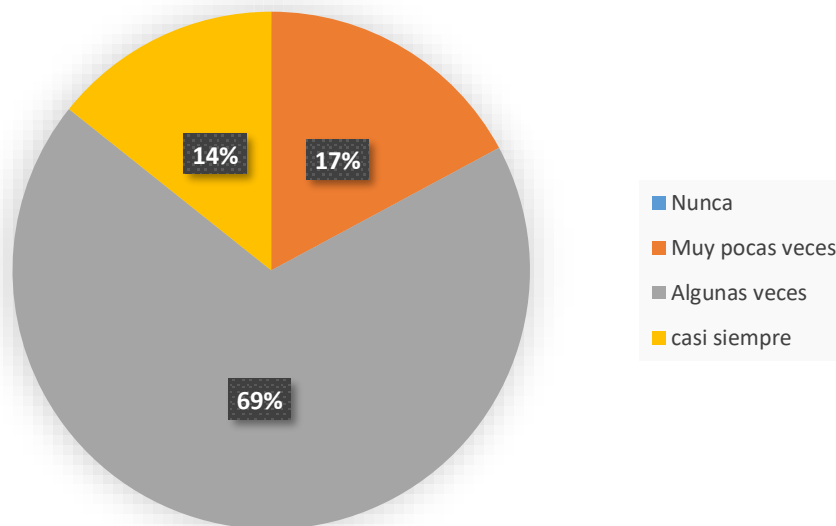


Figura 5: La empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas encuestadas el 69% algunas veces la empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido, mientras que solo el 14% casi siempre lo hace.

TABLA 6

La empresa desarrolla continuamente el control de compras hechas.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	0	0	0	0
	Muy pocas veces	0	0	0	0
	Algunas veces	21	60	60	60
	Casi siempre	14	40	40	100,0
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

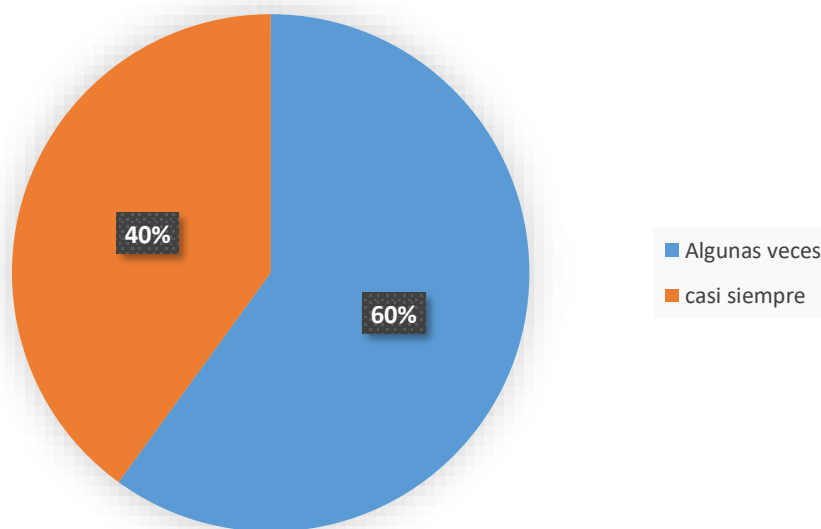


Figura 6: La empresa desarrolla continuamente el control de compras hechas.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 40% casi siempre desarrolla continuamente el control de compras hechas. Mientras que el 60% algunas veces lo hace.

D3: Almacén

TABLA 7

La empresa hace uso de un almacenaje estático.

	N	%	% válido	% acumulado
Válido				
Nunca	3	9	9	0
Muy pocas veces	4	11	11	0
Algunas veces	3	9	9	60
Casi siempre	25	71	71	100,0
Siempre	0	0	0	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

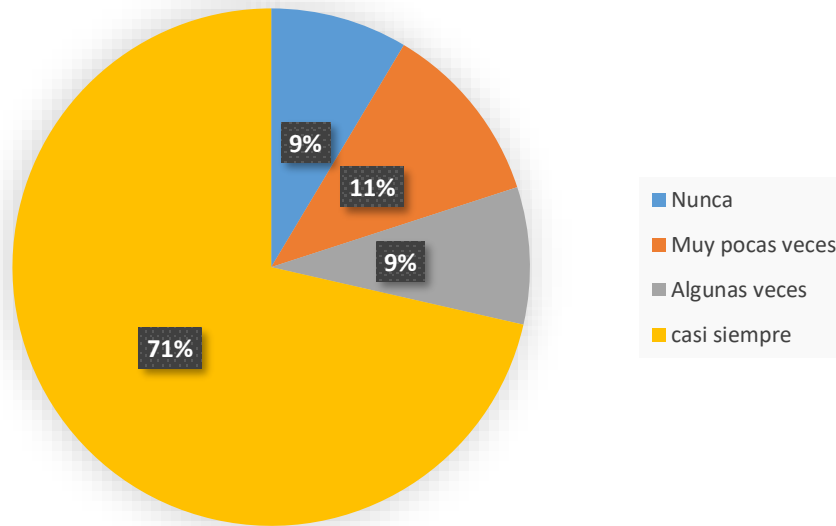


Figura 7: La empresa hace uso de un almacenaje estático.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 71% casi siempre la empresa hace uso de un almacenaje estático, y el 11% muy pocas veces lo realizan.

TABLA 8

La empresa hace uso de un almacenaje dinámico

	N	%	% válido	% acumulado
Válido				
Nunca	28	80	80	80
Muy pocas veces	4	11	11	91
Algunas veces	3	9	9	100
Casi siempre	0	0	0	100
Siempre	0	0	0	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

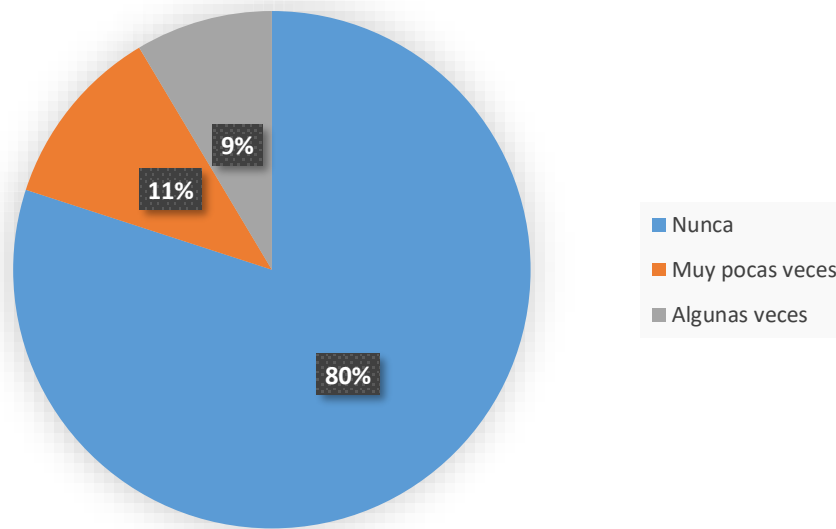


Figura 8: La empresa hace uso de un almacenaje dinámico.

Interpretación: De las 35 Micro y pequeñas empresas el 80% nunca usa almacenaje dinámico y el 9% algunas veces lo hacen.

TABLA 9

La empresa hace uso de un almacenaje auxiliar

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	26	74	74	74
	Muy pocas veces	9	26	26	100
	Algunas veces	0	0	0	100
	Casi siempre	0	0	0	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

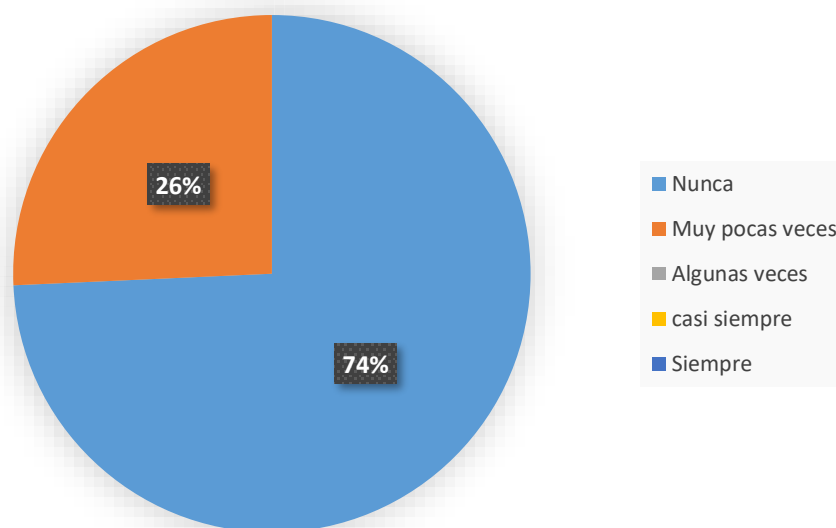


Figura 9: La empresa hace uso de un almacenaje auxiliar.

Interpretación: De las 35 Micro y pequeñas empresas el 74% nunca usa almacenaje auxiliar y el 26% muy pocas veces lo hacen.

D4: Gestión de transporte

TABLA 10

La empresa utiliza una flota propia para el transporte de productos.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	10	28	28	28
	Muy pocas veces	0	0	0	0
	Algunas veces	0	0	0	0
	Casi siempre	10	29	29	57
	Siempre	15	43	43	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

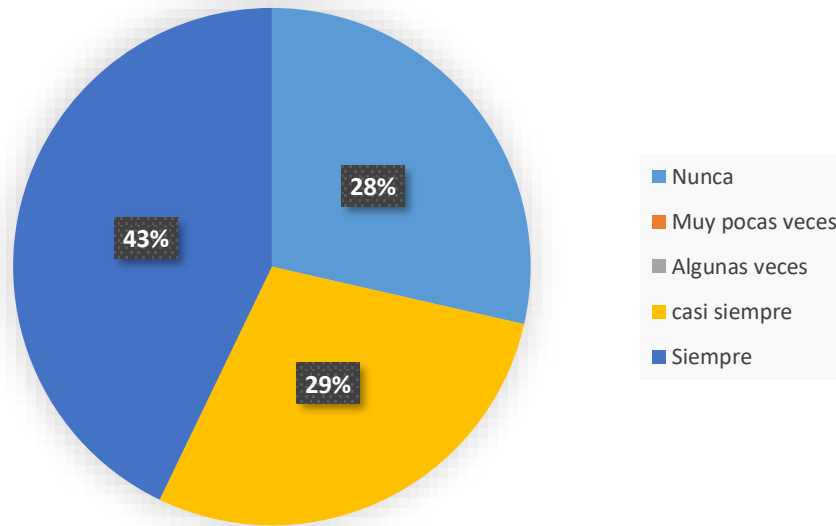


Figura 10: La empresa utiliza una flota propia para el transporte de productos.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 43% siempre utiliza una flota propia para el transporte de productos y el 28% nunca lo realizan.

TABLA 11

La empresa contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	15	43	43	43
	Muy pocas veces	10	28	28	71
	Algunas veces	0	0	0	71
	Casi siempre	0	0	0	71
	Siempre	10	29	29	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

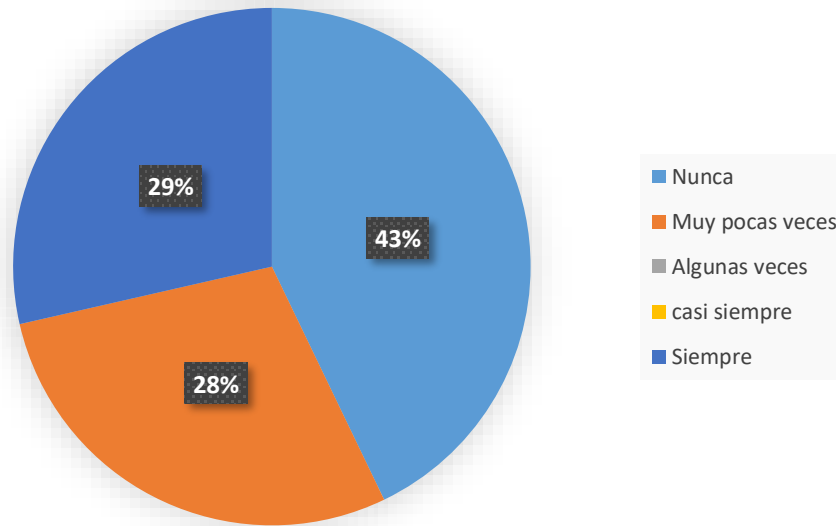


Figura 11: La empresa contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 43% nunca contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos. Y un 29% siempre lo realizan.

TABLA 12

La empresa elije el tipo de transporte terrestre.

	N	%	% válido	% acumulado
Válido				
Nunca	0	0	0	0
Muy pocas veces	0	0	0	0
Algunas veces	0	0	0	0
Casi siempre	10	29	29	29
Siempre	25	71	71	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

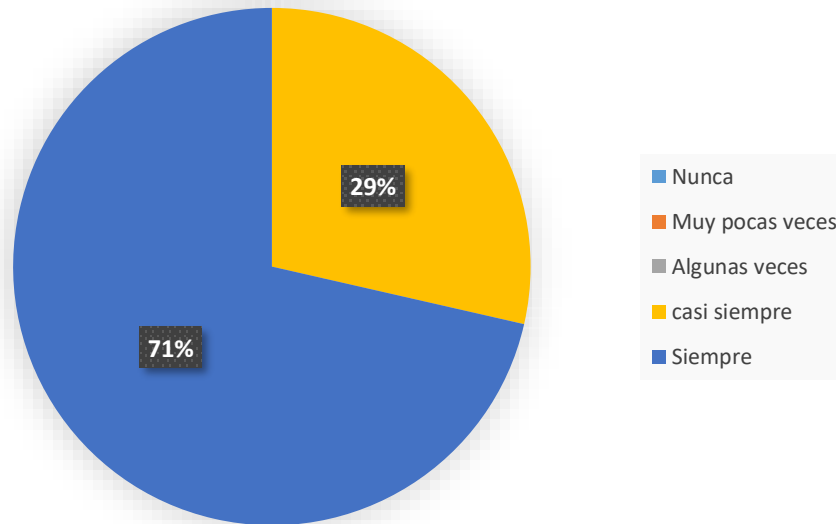


Figura 12: La empresa elije el tipo de transporte terrestre

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 71% siempre elije el tipo de transporte terrestre. Y el 29% casi siempre lo realizan.

D5: Costos logísticos

TABLA 13

La empresa estipula un control de los costes de aprovisionamiento

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	10	28	28	28
	Muy pocas veces	10	29	29	57
	Algunas veces	0	0	0	57
	Casi siempre	10	29	29	86
	Siempre	5	14	14	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

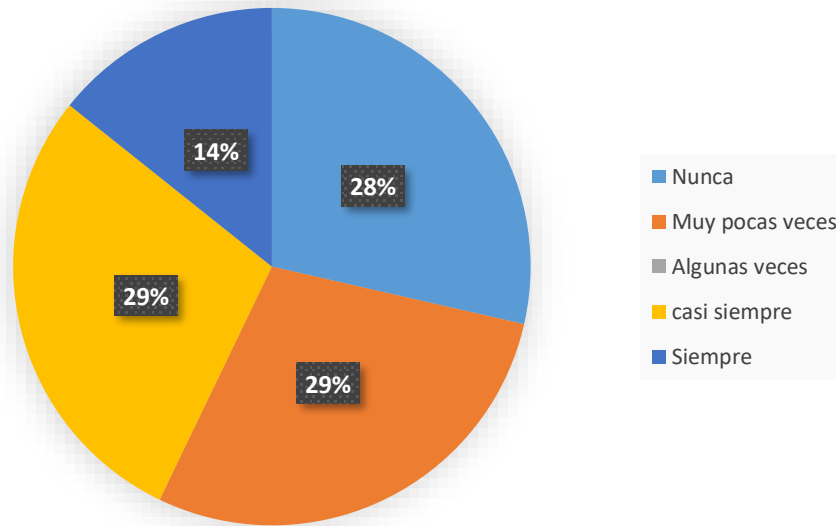


Figura 13: La empresa estipula un control de los costes de aprovisionamiento.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 28% nunca estipula un control de los costes de aprovisionamiento. Y un 14% siempre lo realizan.

TABLA 14

La empresa contempla los costes de distribución

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	25	71	71	71
	Muy pocas veces	9	26	26	97
	Algunas veces	1	3	3	100
	Casi siempre	0	0	0	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

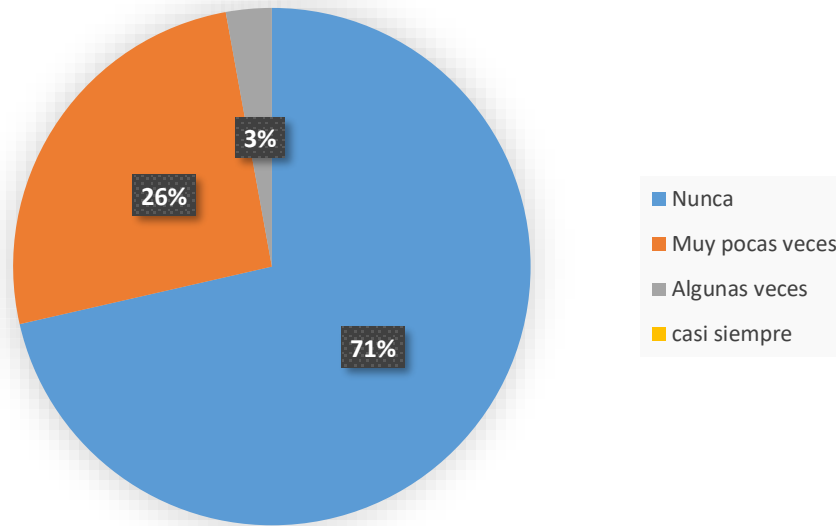


Figura 14: La empresa contempla los costes de distribución.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 71% nunca contempla los costes de distribución. Y solo el 3% algunas veces lo realizan.

TABLA 15

La empresa identifica los costos ocultos en el proceso logístico.

	N	%	% válido	% acumulado
Válido Nunca	31	89	89	89
Muy pocas veces	4	11	11	100
Algunas veces	0	0	0	100
Casi siempre	0	0	0	100
Siempre	0	0	0	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

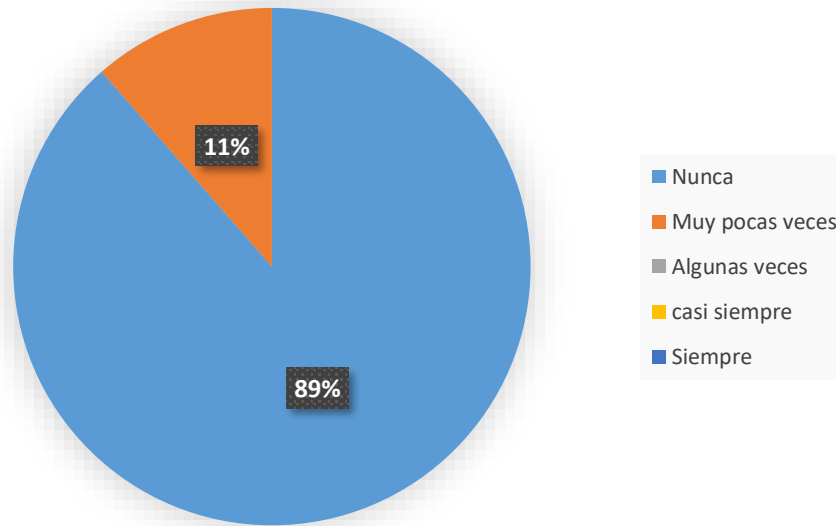


Figura 15: La empresa identifica los costos ocultos en el proceso logístico.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas el 89% nunca identifica los costos ocultos en el proceso logístico. Y solo el 11% muy pocas veces lo realizan.

V2: SOSTENIBILIDAD EN LOS EMPRENDIMIENTOS

TABLA 16

La empresa aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad económica.

	N	%	% válido	% acumulado
Válido				
Nunca	5	14	14	14
Muy pocas veces	10	28	28	42
Algunas veces	10	29	29	71
Casi siempre	10	29	29	100
Siempre	0	0	0	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

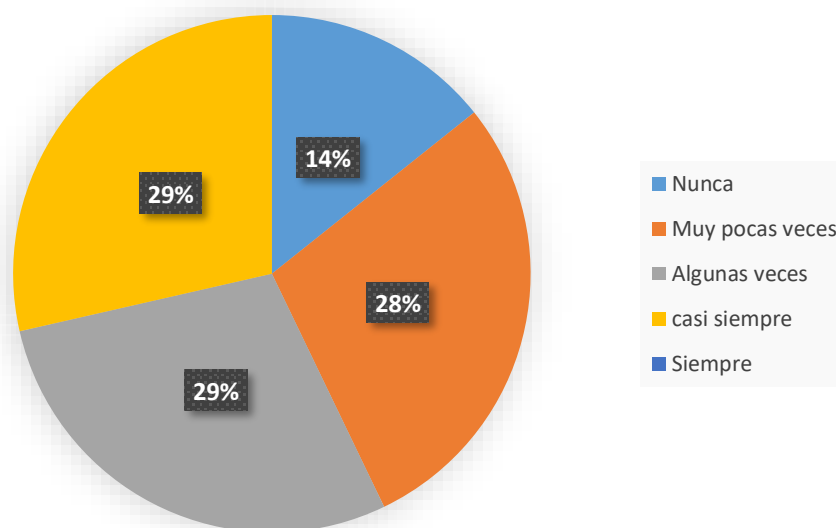


Figura 16: La empresa aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad económica.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas se puede mencionar que el 14% nunca aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad económica, además un 29% de estas mypes algunas veces lo realizan.

TABLA 17

La empresa ejecuta una participación continua dentro del mercado.

	N	%	% válido	% acumulado
Válido				
Nunca	0	0	0	0
Muy pocas veces	10	28	28	28
Algunas veces	15	43	43	71
Casi siempre	10	29	29	100
Siempre	0	0	0	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

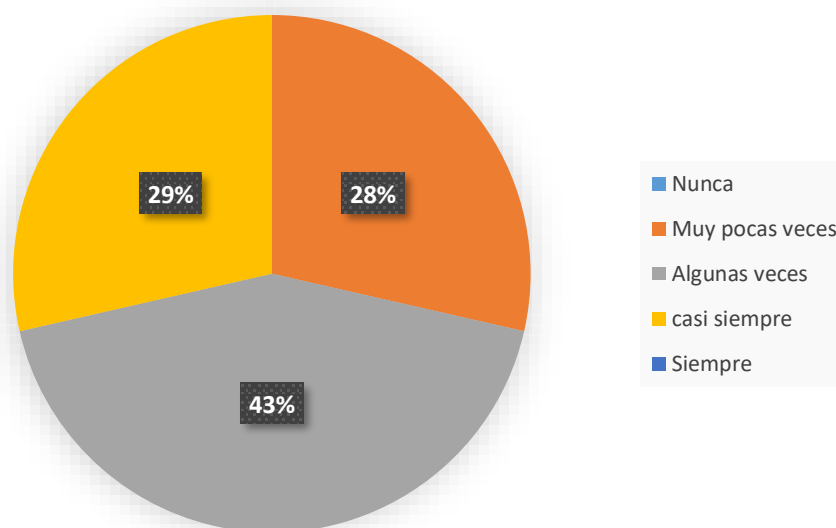


Figura 17: La empresa ejecuta una participación continua dentro del mercado

Interpretación: De las micro y pequeñas empresas que fueron encuestados se puede mencionar que el 43% algunas veces ejecuta una participación continua dentro del mercado, además, un 28% algunas veces lo ejecutan.

TABLA 18

La empresa aplica una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	0	0	0	0
	Muy pocas veces	10	28	28	28
	Algunas veces	10	29	29	57
	Casi siempre	15	43	43	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

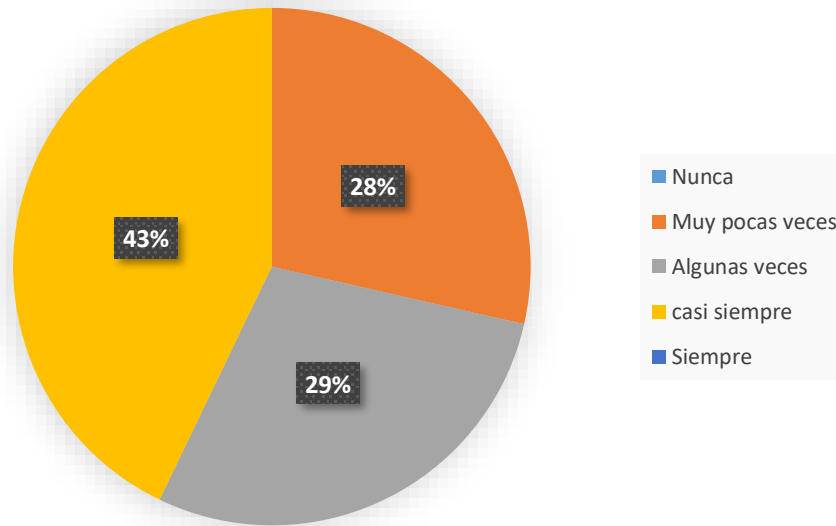


Figura 18: La empresa aplica una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad.

Interpretación: De los 35 representantes encuestados de las micro y pequeñas empresas el 43% casi siempre aplica una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad. Y solo el 29% algunas veces lo hace.

D2: Aspecto social

TABLA 19

La empresa ofrece oportunidad de trabajo dando preferencia a los pobladores locales que cumplan el perfil.

	N	%	% válido	% acumulado
Válido				
Nunca	5	14	14	14
Muy pocas veces	15	43	43	47
Algunas veces	10	29	29	76
Casi siempre	5	14	14	100
Siempre	0	0	0	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

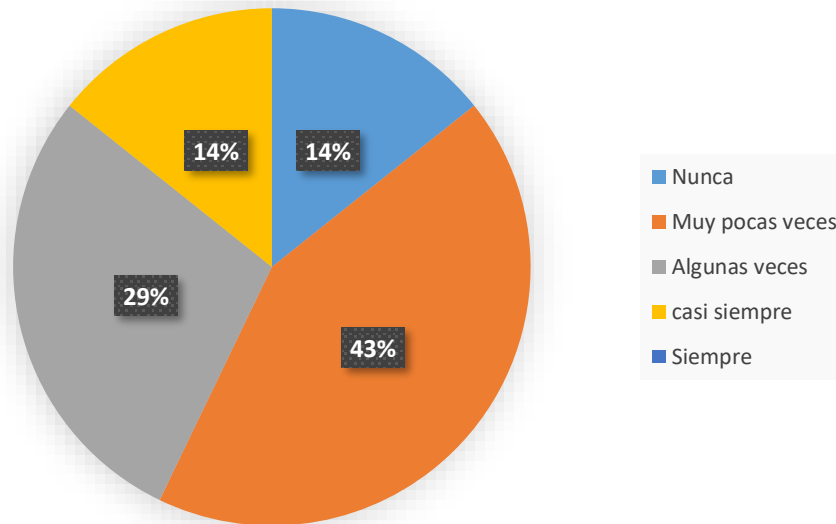


Figura 19: La empresa ofrece oportunidad de trabajo dando preferencia a los pobladores locales que cumplan el perfil.

Interpretación: De los 35 representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 43% muy pocas veces ofrece oportunidad de trabajo dando preferencia a los pobladores locales que cumplan el perfil, mientras que el 14% nunca lo hace.

TABLA 20

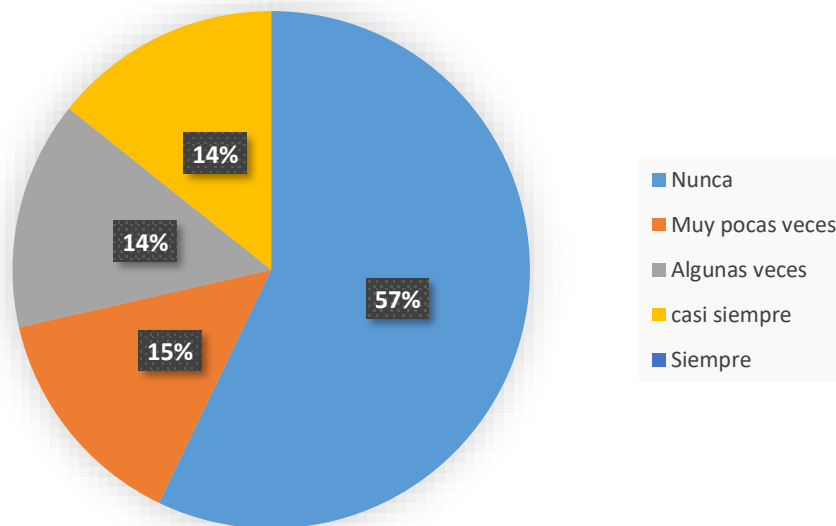
La empresa gestiona actividades de responsabilidad social local durante el año.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	20	57	57	57
	Muy pocas veces	5	15	15	72
	Algunas veces	5	14	14	86
	Casi siempre	5	14	14	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

Figura 20: La empresa gestiona actividades de responsabilidad social local durante el año.

Interpretación: De los 35 representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 57% nunca gestiona actividades de responsabilidad social local



durante el año. Y solo el 14% casi siempre lo hace, así mismo, el 15% muy pocas veces lo realiza.

TABLA 21

La empresa considera trascendental la igualdad y equidad dentro de los miembros que la componen.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	15	43	43	43
	Muy pocas veces	9	26	26	69
	Algunas veces	8	23	23	92
	Casi siempre	3	8	8	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

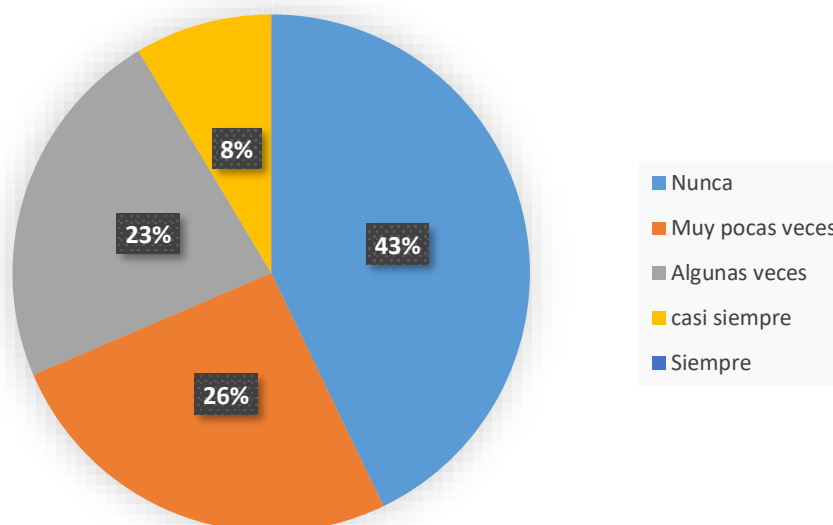


Figura 21: La empresa considera trascendental la igualdad y equidad dentro de los miembros que la componen.

Interpretación: De los 35 representantes encuestados de las micro y pequeñas empresas el 43% nunca considera trascendental la igualdad y equidad dentro de los miembros que la componen. Mientras que solo el 8% casi siempre lo realiza.

D3: Aspecto ambiental

TABLA 22

La empresa aplica normas para el cuidado ambiental.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	20	57	57	57
	Muy pocas veces	11	31	31	88
	Algunas veces	4	12	12	100
	Casi Siempre	0	0	0	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

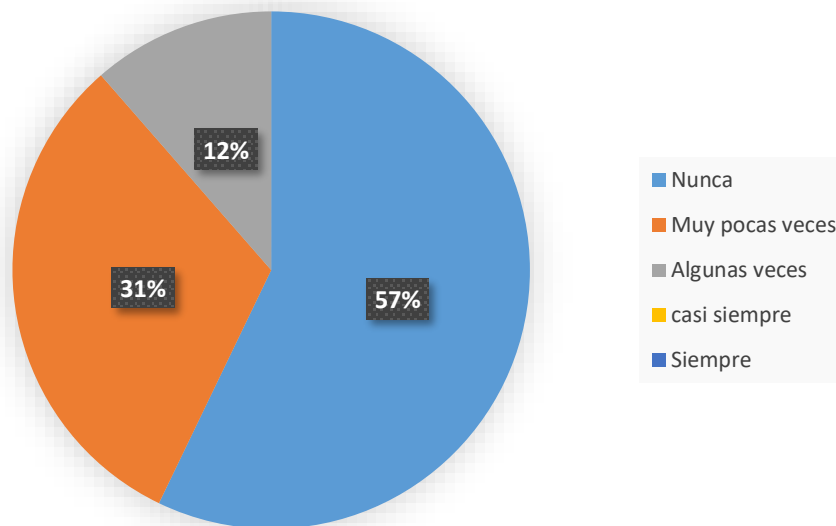


Figura 22: La empresa aplica normas para el cuidado ambiental.

Interpretación: De los 35 representantes encuestados de las micro y pequeñas empresas el 57% nunca aplica normas para el cuidado ambiental y 31% muy pocas veces aplica las normas ambientales.

TABLA 23

La empresa recicla diariamente los materiales desechables.

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	14	40	40	40
	Muy pocas veces	10	29	29	69
	Algunas veces	6	17	17	86
	Casi siempre	5	14	14	100
	Siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

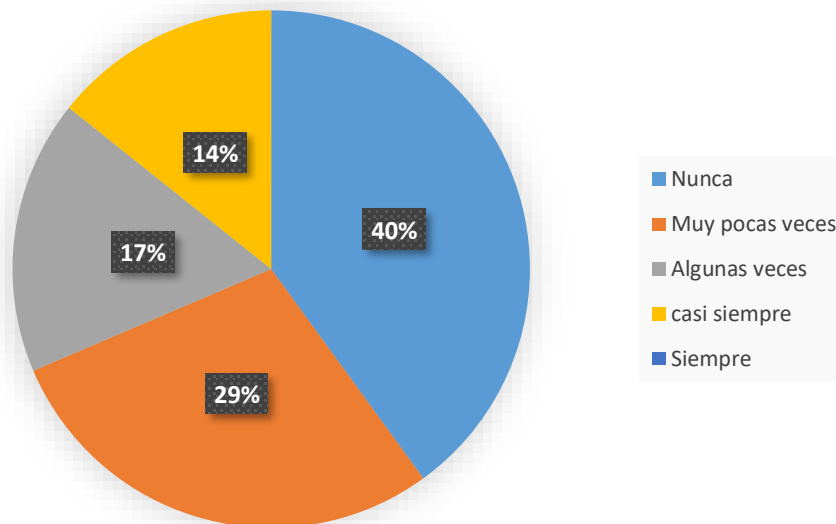


Figura 23: La empresa recicla diariamente los materiales desechables.

Interpretación: De las 35 micro y pequeñas empresas que se encuestó se puede decir que el 40% nunca recicla diariamente los materiales desechables y solo el 14% casi siempre lo hacen.

TABLA 24

La empresa minimiza el impacto negativo hacia el medio ambiente

		N	%	% válido	% acumulado
Válido	Nunca	29	83	83	83
	Muy pocas veces	3	8	8	91
	Casi siempre	1	3	3	94
	Siempre	2	6	6	100
	Casi siempre	0	0	0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario aplicado a los gerentes y o representantes de las micro y pequeñas empresas.

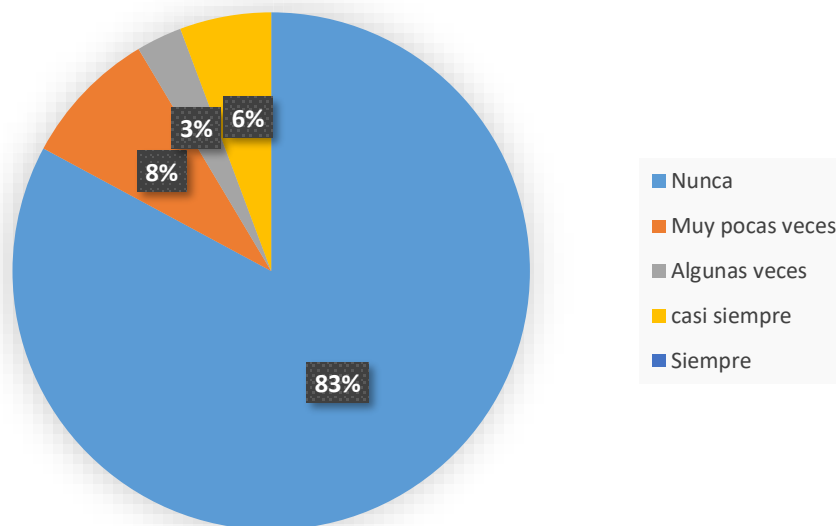


Figura 24: La empresa minimiza el impacto negativo hacia el medio ambiente

Interpretación: De las 35 empresas, el 83% de las micro y pequeñas empresas nunca minimiza el impacto negativo hacia el medio ambiente. Y el 6% casi siempre reduce el impacto al medio ambiente.

5.2 Análisis de resultados

i. Gestión logística

Referente a si la empresa realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos empresariales se puede decir que el 46% de las mypes muy pocas veces realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos, y solo el 3% siempre lo hace. (tabla11). Carmen (2020) que manifestó que el 50% de los proveedores buscados proporcionan publicidad para tener fuerza de ventas, además Solis (2018) menciona que los propietarios de las empresas ferreteras expresan tener una eficiente gestión logística. Así mismo, sobre si la empresa desarrolla una selección de proveedores adecuado se puede mencionar que el 57% algunas veces desarrolla una selección de proveedores y un 14% nunca lo hace (tabla 12). Para Salvatierra (2021) los proveedores seleccionados cumplen en el tiempo indicado la entrega de sus acuerdos.

Referente a si la empresa se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios hacía con la empresa se puede decir que el 57% algunas veces se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios, y solo el 14% siempre hace lo hace. (tabla13). Para Salvatierra (2021) hay proveedores con los que no se negoció bien ya que a veces se presenta dificultades en la entrega de productos en el despacho.

Sobre si la empresa realiza especificaciones adecuadas para la compra, solo el 3% casi siempre realiza especificaciones adecuadas para la compra, mientras que el 43% nunca lo hace. Además, el 34% muy pocas veces lo realiza. (tabla14). Se puede decir que las especificaciones adecuadas de

compra son objetivos que muy pocas veces se logra, para Miranda (2017) existe dificultades para lograr los objetivos previstos ya que se debe al control deficiente.

Referente a si la empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido, el 69% algunas veces la empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido, mientras que solo el 14% casi siempre lo hace (tabla15). Según Bortolozzi (2018) de acuerdo con su investigación, menciona que el 100% la recepción del pedido se hace en el tiempo establecido.

Referente a si la empresa desarrolla continuamente el control de compras hechas, el 40% casi siempre desarrolla continuamente el control de compras hechas. Mientras que el 60% algunas veces lo hace (tabla16). Esto contrasta con Martínez y Rocha (2019) que menciona según sus resultados, no se lleva un adecuado control de los inventarios, a pesar de significar una gestión importante para el funcionamiento adecuado de los procesos. También contrasta con Carmen (2020) que dice que el 50% muy pocas veces efectúan compras para tener stock de productos, pero que un 40% casi siempre maneja un inventario para la entrega de los pedidos. Pero coincide con Miranda (2017) que menciona que el 65% practica el componente ambiente de control y el 70% afirman que si hay un comité de auditoría para control en general de la empresa.

Referente a si la empresa hace uso de un almacenaje estático, el 71% casi siempre la empresa hace uso de un almacenaje estático, y el 11% muy pocas veces lo realizan (tabla 17). Esto contrasta con Bedor (2016) que menciona que el 92% indica no sentirse conforme con la ubicación estática de los materiales dentro de la misma bodega. Para Carmen (2020) el 30% entregan

la mercadería desde la misma área de venta donde está el almacén. También sobre si la empresa hace uso de un almacenaje dinámico (tabla 18) el 80% nunca usa almacenaje dinámico y el 9% algunas veces lo hacen. De la misma manera Salvatierra (2021) dice que los establecimientos no se encuentran próximos a los proveedores y los productos que estos traen se recepciona en el mismo local de venta de las empresas.

Referente a si la empresa hace uso de un almacenaje auxiliar se puede decir que el 74% nunca usa almacenaje auxiliar y el 26% muy pocas veces lo hacen (tabla 19). Esto contrasta con Bedor (2016) que menciona hay pedidos que se venden con más frecuencia y no están cerca al área donde normalmente se hace, con esto se deduce la necesidad de almacenajes auxiliares. Y respecto a si la empresa utiliza una flota propia para el transporte de productos se puede decir que, el 43% siempre utiliza una flota propia para el transporte de productos y el 28% nunca lo realizan (tabla20).

Además, respecto a si la empresa contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos, el 43% nunca contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos. Y un 29% siempre lo realizan (tabla21).

Referente a si la empresa elije el tipo de transporte terrestre para su gestión de transporte, se determinó que el 71% siempre elije el tipo de transporte terrestre. Y el 29% casi siempre lo realizan (tabla22). Y de acuerdo con si las mypes estipulan un control de los costes de aprovisionamiento se determinó también que el 28% nunca estipula un control de los costes de aprovisionamiento. Y un 14% siempre lo realizan (tabla23). Esto contrasta con Durand (2019) que dice que el 65% manifiesta que los bienes y servicios que van a comprar si se encuentran considerados en el plan anual, el 83%

manifiestan que los bienes y servicio si cuenta con su presupuesto correspondiente para su adquisición mientras que el 17% informan que no cuenta con un presupuesto los bienes y servicios para su adquisición. Por otro lado, del total de las mypes encuestadas del rubro en estudio sobre si la empresa contempla los costes de distribución, se determinó que el 71% nunca contempla los costes de distribución. Y solo el 3% algunas veces lo realizan (tabla24).

Referente a si la empresa identifica los costos ocultos en el proceso logístico se determinó que el 89% nunca identifica los costos ocultos en el proceso logístico. Y solo el 11% muy pocas veces lo realizan (tabla25). Para Alegría (2018) a través de la buena organización los requerimientos están siendo formulados en forma correcta para una buena adquisición de bienes y/o servicio, permitiendo a la empresa controlar los riesgos operativos identificando también costos ocultos en el proceso logístico. Se puede decir también, que la administración de riesgos está relacionada con los costos ocultos, para Durant (2019) un 55% manifiestan que los controles apoyan a la administración de riesgo del proceso de gestión logístico.

ii. Sostenibilidad en los emprendimientos

Del total de las mypes encuestadas del rubro en estudio se determinó que el 14% nunca aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad económica y un 29% de estas mypes algunas veces aplica herramientas económicas efectivas para la sostenibilidad económica (tabla26). Mientras que Astete (2020) dice que un 46,15% de empresarios del rubro ferreterías afirman que casi siempre se emplean estrategias para mejorar las ventas de la empresa y por ende la economía, además, 53,85% de empresarios del rubro

ferreterías afirman que siempre las empresas se preocupan por la sostenibilidad económica de sus establecimientos.

Del total de las mypes encuestadas del rubro en estudio, sobre si la empresa ejecuta una participación continua dentro del mercado se determinó que 43% algunas veces ejecuta una participación continua dentro del mercado, además, un 28% algunas veces lo ejecutan (tabla27). Esto coincide con Santos (2021), quien consideró la trascendencia de la gestión de la calidad en la micro y pequeña empresa ferretera para tener presencia y participación en el mercado, manteniendo los precios competitivos frente a los demás. Así mismo, para Carmen (2020) el tener inversión en tecnología, es un factor importante para que el negocio pueda tener participación en el mercado y ser competitivo.

Referente al mismo aspecto económico, a si la empresa aplica una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad se determinó que el 43% casi siempre aplica una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad. Y solo el 29% algunas veces lo hace (tabla28). Esto coincide con Astete (2020), quien consideró que las estrategias comerciales son determinantes para el desarrollo de la empresa ya que esto genera mayores ingresos a partir de las ventas lo que se traduce en una rentabilidad.

Referente al aspecto social, a si la empresa ofrece oportunidad de trabajo dando preferencia a los pobladores locales que cumplan el perfil se determinó que el 43% muy pocas veces ofrece oportunidad de trabajo dando preferencia a los pobladores locales que cumplan el perfil, mientras que el 14% nunca lo hace (tabla29). Esto contrasta con Astete (2020), quien consideró un 46,15% de empresarios del rubro ferreterías afirman que siempre se preocupan la sostenibilidad social.

Referente a si la empresa gestiona actividades de responsabilidad social local durante el año se determinó que el 57% nunca gestiona actividades de responsabilidad social local durante el año. Y solo el 14% casi siempre lo hace, así mismo, el 15% muy pocas veces lo realiza (tabla30). Pero Salvatierra (2021) consideró de acuerdo con su análisis que, la dimensión social del emprendimiento, los encuestados califican dicha dimensión como de nivel medio en el 63%, habiendo nivel bajo y alto (estos últimos siendo el 37%).

Referente a si la empresa considera trascendental la igualdad y equidad dentro de los miembros que la componen se determinó que el 43% nunca considera trascendental la igualdad y equidad dentro de los miembros que la componen. Mientras que solo el 8% casi siempre lo realiza (tabla31). Esto contrasta con Aceijas (2020), quien consideró que el 82% ejerce una cultura de la integración.

Referente al aspecto ambiental, si la empresa aplica normas para el cuidado ambiental se determinó que el 57% nunca aplica normas para el cuidado ambiental y 31% muy pocas veces aplica las normas ambientales (tabla32). Esto contrasta con Ayala (2021), quien consideró que el 67% respondió que los procedimientos del área de logística si cuentan con planes de contingencia mostrando el cumplimiento de la normativa.

Referente a si la empresa recicla diariamente los materiales desechables se determinó que el 40% nunca recicla diariamente los materiales desechables y solo el 14% casi siempre lo hacen (tabla33). Esto contrasta con Santos (2021), que menciona que el 90% consideran eficiente la reducción de materiales desechos, y que los productos reutilizados generan beneficios para el

ambiente. Para Santos (2021) las estrategias de logística inversa que encontró fue reciclar ya que existe servicio de recolección selectiva de reciclaje, donde se reutiliza fierro y madera que era considerado ganga. De acuerdo al punto de sostenibilidad ambiental, según Ángeles (2017) referente a su análisis lo principal es eliminar por completo los residuos y desperdicios.

Por último, del total de las mypes encuestadas del rubro en estudio se determinó que el 83% de las micro y pequeñas empresas nunca minimizan el impacto negativo hacia el medio ambiente, y solo el 6% casi siempre minimiza el impacto negativo hacia el medio ambiente (tabla34). Esto contrasta con Santos (2021), quien identificó que optimizar recursos, además reducir los impactos ambientales y potenciar la innovación son ventajas esenciales con las que debe contar las mypes.

VI. Conclusiones y recomendaciones

6.1. Conclusiones

Para la formulación de conclusiones del trabajo de investigación desarrollado se tomó en cuenta todos los objetivos específicos establecidos para dicho trabajo.

Respecto al Objetivo general:

Se determinó las mejoras de la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021, identificando y describiendo los factores relevantes de la variable gestión logística. Se concluyó también que esta propuesta de mejora tendrá resultados positivos, ya que la gestión logística reflejará una mejora continua en la empresa y será un factor relevante de la sostenibilidad en el rubro ferreterías del distrito Rupa Rupa.

Objetivo 1: Identificar los factores relevantes de la gestión logística como factor relevante para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.

Se identificó los factores relevantes de la gestión logística para la sostenibilidad de acuerdo con las realidades de cada empresa, se identificó cinco factores relevantes, el primero está relacionado a los proveedores, los cuales son trascendentales para la gestión logística. El segundo está relacionado a las compras y la gestión planificación que esta debe tener. El tercer factor está relacionado al tipo de almacén que debe tener la empresa, ya que esto dependerá sus estrategias de transporte y repartición. El cuarto está relacionado a la gestión de transporte que se usará para trasladar los materiales y

por último, el quinto factor está relacionado con los costos logísticos relevantes en toda organización que se debe considerar durante el proceso.

Objetivo 2: Describir los factores relevantes de la gestión logística como factor relevante para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021

De acuerdo con el segundo objetivo específico se concluye que, muy pocas micro y pequeñas empresas del distrito de Rupa Rupa del rubro ferreterías no toman mucha importancia a la gestión de los proveedores. Se puede describir de acuerdo con los resultados de la investigación que la gestión de compras es deficiente en el distrito de Rupa Rupa en el rubro Ferreterías. Por otra parte, el tipo de almacén que la gran mayoría usa es el almacenaje estático, repartiendo desde un mismo punto sus productos y materiales. Así mismo, sabiendo que los factores de gestión de transporte y costos logísticos están relacionados, se concluye que la mayoría de mypes prefiere usar flota propia a pesar que los costos de distribución son elevados. Sin embargo, no existe muchas empresas que den el servicio de transporte netamente a un costo menor, por lo que prefieren ellos mismos (las ferreterías) gestionar la logística de transporte.

Objetivo 3: Elaborar una propuesta de mejora de la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021

De acuerdo con el tercer objetivo se propuso elaborar una propuesta de mejora de la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías. Se puede decir que esta propuesta de mejora y su aplicación beneficiará a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio. Por tal motivo es muy importante realizar la propuesta de mejora teniendo como base los resultados alcanzados en la investigación, así mismo fue trascendental identificar y describir los factores relevantes para la elaboración de la propuesta. en suma, es muy importante llevar a la praxis de manera sencilla, aplicándose a las mypes en el rubro de estudio desde su contexto en particular.

6.2. Recomendaciones

Objetivo 1: Identificar los factores relevantes de la gestión logística como factor relevante para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021

Se recomienda identificar los factores de la variable gestión logística, teniendo en cuenta que indicadores de las variables en la aplicación del instrumento, las respuestas y la importancia o mayoría de respuestas favorables o desfavorables podrá darnos un indicio que esos sean factores relevantes. Se recomienda profundizar el tema de la gestión logística y analizar sus múltiples indicadores, desde el punto de vista de cada autor o autores y a su vez tener en cuenta la mejora de la sostenibilidad.

Objetivo 2: Describir los factores relevantes de la gestión logística como factor relevante para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021

Para poder describir de manera específica y puntual los factores relevantes de la gestión logística para la mejora de la sostenibilidad de los emprendimientos del rubro ferreterías, se tomó en consideración los resultados obtenidos en la investigación y el análisis de estos; sin dejar de lado los antecedentes y bibliografía de las diversas teorías.

Se recomienda tener implementados los factores relevantes identificados y descritos, a su vez tenerlos presente en la vida laboral dentro de la organización de la empresa y que el tema de sostenibilidad sea importante para todos los miembros de la organización aplicando diversas acciones a favor de la sostenibilidad.

Objetivo 3: Elaborar una propuesta de mejora de la gestión logística como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes en el sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.

Se recomienda que constantemente se innove y mejore esta propuesta desarrollada en la investigación. En suma, es pertinente que se tome en cuenta los contextos y realidades por los cuales pasa cada empresa, es decir, es fundamental tomar en consideración las contingencias y acontecimientos importantes desde el punto de vista económico, social político y ambiental. Por último, se recomienda llevar a la práctica los conocimientos alcanzados con esta investigación.

Referencias bibliográficas

- Aceijas, L. (2020). El control interno y su incidencia en la sub gerencia de logística-abastecimiento de la municipalidad distrital de Amarilis-Huánuco, 2018. (Tesis pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16577>
- Alaña, T., Capa, L. & Sotomayor, J. (2017). Desarrollo sostenible y evolución de la legislación ambiental en las MIPYMES del Ecuador. *Universidad y Sociedad* [seriada en línea], 9 (1), pp. 91-99. Recuperado de: <http://rus.ucf.edu.cu/>
- Ángeles, M. (2017). Propuesta de una metodología de Lean Logistics para ser aplicada en los procesos de operadores logísticos en cadenas de suministros en Colombia. (Tesis maestría). Universidad de la Sabana. Bogotá. <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/31537/M%C3%B3nica%20Alejandra%20Angeles%20Gil%20%28Tesis%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alegría, R. (2018). Control interno en el área de logística de la empresa electro Tocache S.A. 2018. (Tesis pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6259>
- Astete, V. (2021). Estrategias comerciales como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Satipo, Junín 2021. (Tesis pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6259>
- Ayala, M. (2021) Caracterización de factores relevantes del control interno en el área de logística en la municipalidad provincial de Yarowilca, Huánuco-2019. (tesis pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/21412>
- Bedor, D. (2016). Modelo de gestión logística para la optimización del proceso de bodega de producto, terminado en la empresa industria ecuatoriana de cables Incable S.A de la ciudad de Guayaquil. (Maestría) Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4549/1/T-UCSG-POS-MAE-108.pdf>
- Avila, R. (2001). Metodologías de la investigación. Como elaborar la tesis y/o investigación. Edit Estudios y ediciones RA Lima- Perú pp.23
-

- Belt, T. (1997). *Crecimiento y medio ambiente. Finanzas y Desarrollo*, 34 (2), pp. 20-22.
- Bergh, van den, y C.J.M. Jeroen (1996), "Sustainable Development and Management", *Ecological Economics and Sustainable Development: Theory, Methods and Applications*, pp. 53-79, Edward Elgar Publishing Cheltenham, Reino Unido.
- Bermilla, M. (2014). *Micro y pequeña empresa, Oportunidad de crecimiento*. Lima, Perú: Edigrafer.
- Bortolozzi, C. (2018). Desarrollo de un proceso para ser aplicado en la logística de insumos farmacéuticos en una Institución de Salud de la Ciudad de Santa Fe. (tesis maestría). Universidad Nacional del Litoral. <https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8443/handle/11185/1119>
- Casas, C (2013) ¿Emprendimiento o enanismo empresarial? *Nuevo diseño*. Recuperado de: (<http://www.carbonelllaw.org/NuevoDiseno/peruglobal/revista72/articulos/articulo4.html>)
- ECOE (s.f). Gestión logística. https://www.academia.edu/11034361/Gestion_logistica
- CEUPE (2021). Modelo de estrategias logísticas. <https://www.ceupe.com/blog/los-modelos-de-innovacion-logistica.html>
- Cuatrecasas, L. (2012). Logística: gestión de la cadena de suministros. Ediciones Díaz de Santos. <https://elibro.net/es/lc/bibliotecaune/titulos/62612>
- Díaz, S. (2009). *Desarrollo sustentable, oportunidad para la vida*. México: Mc Graw Hill
- Durand, J. (2019) Incidencia del control interno en la gestión del área de logística-adquisiciones de la dirección regional de salud Huánuco-2018. (tesis pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13598>
- Elkington, J. (1994) Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development. *California Management Review*, 36, 90-100. <http://dx.doi.org/10.2307/41165746>
- Elkington, J. (1997) *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, John Wiley
- FAEDIS (s.f). Introducción a la logística. http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/administracion_empresas/logistica/unidad_1/DM.pdf

- Fedepalma (2020) Sostenibilidad económica. Recuperado de:
<http://web.fedepalma.org/node/308>
- Fundación Mapfre (2021). Ventajas y desventajas de las flotas de empresa.
<https://www.seguridadvialenlaempresa.com/blog/ventajas-y-desventajas-flotas-empresa/>
- Gallopín G.C., P. Gutman, y H. Maletta, (1989), Global Impoverishment, Sustainable Development and the Environment: A Conceptual Approach, Int. Journal Social Science (ISSJ) 121: 375 39
- Gapollin, G. (2003). Sostenibilidad y desarrollo sostenible. Naciones Unidas. Recuperado de :
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5763/S033120_es.pdf?sequence=1
- Gligo, N. (2006). Institucionalidad pública y políticas ambientales explícitas e implícitas. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/12071-institucionalidad-publica-politicas-ambientales-explicitas-implicitas>
- Gómez A, J. M. (2013). Gestión logística y comercial. McGraw-Hill España.
<https://elibro.net/es/lc/bibliotecaune/titulos/50240>
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación, México DF, México: McGraw – Hill
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. y Vilagómez, A. (2014). Metodología de la investigación. Cualitativa –cualitativa y redacción de tesis (4taed.). Colombia: Ediciones de la U.
- Salinas, P. y Cárdenas, M.(2009). Métodos de investigación social (2daed.). Ecuador: Editorial Quipus CIESPAL
- Hernández, S., & Mendoza, T. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* , México :McGraw-Hill Interamericana editores.
- Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación. Las Rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. (Vol. 4). México, eD. F DF: McGraw-Hill Interamericana.
- Huapaya, C. (2020). Propuesta de mejora del sistema logístico para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del jirón Sucre cuadras 6 y 7, Imperial – Cañete, 2020. (tesis pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/18949>

- INEI (2018). Estructura empresarial 2018. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf
- Lobato, F. (2013). Gestión logística y comercial. Macmillan Iberia, S.A. <https://elibro.net/es/lc/bibliotecaune/titulos/42961>
- Martínez, S. & Rocha, S. (2019). Implementación de un sistema de control de inventario en la empresa Ferretería Benjumea & Benjumea ubicada en el municipio de Cerete-Córdoba https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/7593/1/2019_implementacion_sistema_control.pdf
- Mason, C. y Brown, R. (2014), Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Final Report to OECD, Paris, pp 1-38.
- MINAN (2010). Política Nacional del Ambiente. Recuperado de: <http://www.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2013/08/Pol%C3%ADtica-Nacional-del-Ambiente.pdf>
- Miranda, J. (2017). Control interno en la subgerencia de logística y gestión patrimonial de la municipalidad distrital de Independencia, 2017. (tesis pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/17350>
- Mora, L. A. (2011). Gestión logística integral. Marge Books. <https://elibro.net/es/lc/bibliotecaune/titulos/188314>
- Mora, L. A. (2012). Modelos de optimización de la gestión logística. Ecoe Ediciones. <https://elibro.net/es/lc/bibliotecaune/titulos/69121>
- Mosquera, S. (s.f). Gestión logística. Ppt. https://www.academia.edu/22320248/Gestio_n_logi_stica
- Novoa, E. (2004). *Elaboración de tesis*, Lima, Perú: Escuela de Periodismo Jaime Bausate y Meza
- Pérez (2017). Diccionario enciclopédico Vox 1. 2009. España: Larouse Editorial, S.L.
- PERU 21 (2014) El problema de las MYPES es la informalidad (2009). Recuperado de: <http://peru21.pe/noticia/331925/problema-mype-informalidad>
- Rojas, C. (2012). Recursos humanos y sostenibilidad. Recuperado de: <https://www.eoi.es/blogs/msoston/2012/06/12/recursos-humanos-y-sostenibilidad/>

- Salvatierra, C. (2021). *Propuesta de mejora de la gestión logística, como factor relevante para sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro boticas, distrito de la Victoria, Lima 2021*. (tesis pregrado) Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sánchez, S. (2017). *Propuesta de Mejora para un Centro de Distribución Ferretero, con base en la Gestión de Procesos*. (tesis pregrado) Universidad católica San Pablo. http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/15465/2/S%C3%81NCHEZ_MONTESINOS_STE_FER.pdf
- Santos, S. (2021). *Caracterización de la gestión de calidad y logística inversa en las mype ferreterías, distrito Ignacio escudero - Sullana (Piura) año 2021*. (tesis pregrado) Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Santos, W. (2009). *Propuesta de un sistema de logística de distribución orientado a la mejora del servicio al cliente en la ferretería CHP Materiales para construcción*. https://www.academia.edu/7602473/PROPUESTA_DE_UN_SISTEMA_DE_LOG%C3%8DSTICA_DE_DISTRIBUCI%C3%93N_ORIENTADO_A_LA_MEJORA_DEL_SERVICIO_AL_CLIENTE_EN_LA_FERRETER%C3%8DA_CHP_MATERIALES
- Sepúlveda, C. y Reina, W. (2015). *Sostenibilidad de los emprendimientos. Un análisis de los factores determinantes*. Universidad de Antioquía, Colombia. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29045347003/html/index.html>
- Solís, M. (2018). *Gestión de calidad y Servicio al cliente en las ferreterías del municipio de Salcajá* (tesis de grado) Universidad Rafael Landívar. <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2018/01/04/Solis-Marilyn.pdf>
- SUNAT. (2019). *Características de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>
- Uladech (2016). *Código de ética para la investigación*. Versión 001. Chimbote, Perú. Recuperado de <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>
- UMNG.EDU(s.f). Logística.
http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/odin/odin_desktop.php?path=Li4vb3

Zhcy9hZG1pbmlzdHJhY2lubl9lbXByZXNhc3RyY2EvdW5pZGFkXzEv#
slide_1

Valdivia, C. (2004). *Nuevo manual teorico practico de las MYPES. Sumillado, comentado, concordado, anotado*. Lima, Perú: Berrio

Vara, A. (2012). Siete pasos para una tesis exitosa. Método efectivo para las ciencias empresariales. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
<https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TEISIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>

Anexos

Anexo 01: Cronograma de actividades

N°	ACTIVIDADES	2020														
		octubre			noviembre				diciembre			enero				
1	Inicio de taller	X	X													
2	Elaboración de proyecto de tesis		X	X	X	X	X	X	X							
3	Aprobación del proyecto de tesis						X	X	X							
4	Trabajo de campo								X	X						
5	Procesamiento de datos									X	X	X				
6	Análisis de resultado										X	X				
6	Elaboración del informe de tesis											X				
7	Elaboración del artículo científico											X	X			
8	Elaboración de la ponencia												X	X		
9	Pre-banca de sustentación													X	X	
10	Levantamiento de observaciones														X	X
11	Sustentación final													X	X	X
12	Finalización del taller															X

Anexo 02: Presupuesto

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNIDAD S/.	COSTO TOTAL, S/.
Equipos			
-Tablet y celular inteligente	01	1000.00	1,500.00
-Memoria	01	25.00	25.00
Subtotal			1,525.00
Materiales			
-Lápices	5	1.00	5.00
-Papeles boom	1 millar	30.00	30.00
-Hojas cuadriculadas	1000 hojas cuadriculadas	0.10	100.00
- Libros electrónicos compra	50	4.00	200.00
Subtotal			335.00
Servicios			
-Movilidad	10 veces	13.00	130.00
-internet	60 horas	1.00	60.00
-Impresión espiro lados	400	0.50	200.00
-Copias y escaneos	100	0.10	10.00
-Almuerzo	30 veces	10.00	300.00
-Desayuno	30 veces	10.00	300.00
-Cena	30 veces	10.00	300.00
Subtotal			1,300.00
TOTAL			3,160.00

Anexo 03: Instrumento de recolección de datos

Cuestionario de Preguntas

TITULO DEL PROYECTO DE TESIS: Propuesta de mejora de gestión logística como factor relevante para sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.

INSTRUCCIONES: A continuación, le presentamos 34 preguntas, le solicitamos que frente a ellas exprese su opinión, considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas, marcando con un aspa (x) en la hoja de respuestas aquella que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo con el siguiente código.

Nunca	Muy pocas veces	Algunas Veces	Casi Siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Nº	Ítems	Alternativa				
V1: GESTIÓN LOGÍSTICA						
D1: Proveedores						
1	La empresa realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a sus lineamientos empresariales.	1	2	3	4	5
2	La empresa desarrolla una selección de proveedores adecuado	1	2	3	4	5
3	La empresa se preocupa por concretar una acertada negociación donde haya más beneficios hacia la empresa.	1	2	3	4	5
D2: Gestión de compras						
4	La empresa realiza especificaciones adecuadas para la compra	1	2	3	4	5
5	La empresa ejecuta compras de acuerdo al pedido.	1	2	3	4	5
6	La empresa desarrolla continuamente el control de compras hechas.	1	2	3	4	5
D3: Transmisión de cultura organizacional						
7	La empresa hace uso de un almacenaje estático.	1	2	3	4	5
8	La empresa hace uso de un almacenaje dinámico.	1	2	3	4	5

9	La empresa hace uso de un almacenaje auxiliar.	1	2	3	4	5
D4: Gestión de transporte						
10	La empresa utiliza una flota propia para el transporte de productos.	1	2	3	4	5
11	La empresa contrata un servicio de transporte para la distribución de sus productos.	1	2	3	4	5
12	La empresa elige el tipo de transporte terrestre.	1	2	3	4	5
D5: Costos logísticos						
13	La empresa estipula un control de los costes de aprovisionamiento.	1	2	3	4	5
14	La empresa contempla los costes de distribución.	1	2	3	4	5
15	La empresa identifica los costos ocultos en el proceso logístico.	1	2	3	4	5
V2: SOSTENIBILIDAD EN LOS EMPRENDIMIENTOS						
D1: Aspecto económico						
16	La empresa hace uso de un almacenaje auxiliar.	1	2	3	4	5
17	La empresa desarrolla una participación en el mercado.	1	2	3	4	5
18	La empresa ejecuta una gestión de mejora para incrementar la rentabilidad.	1	2	3	4	5
D2: Aspecto social						
19	La empresa brinda oportunidad laboral sin discriminación.	1	2	3	4	5
20	La empresa desarrolla un plan social responsable	1	2	3	4	5
21	La empresa promueve el principio de igualdad en la organización	1	2	3	4	5
D3: Aspecto ambiental						
22	La empresa promueve el cumplimiento de las normas ambientales	1	2	3	4	5
23	La empresa recicla de forma continua los materiales desechables diariamente.	1	2	3	4	5
24	La empresa se preocupa por la reducción de impacto al medio ambiente	1	2	3	4	5

Leoncio Prado, diciembre de 2022

Anexo 04: Consentimiento informado



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula Propuesta de mejora de gestión logística como factor relevante para sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021 y es dirigido por ARRIETA MONTES, Jorge, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Identificar las mejoras de gestión logística como factor relevante para sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 5 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de la página web de la universidad . Si desea, también podrá escribir al número que se le dará para recibir más información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: -----

Fecha: -----

Correo electrónico: -----

Firma del participante: -----

Firma del investigador (o encargado de recoger información): -----

Anexo 05: Propuesta de mejora

1. Título: PROPUESTA DE MEJORA DE GESTION LOGISTICA COMO FACTOR RELEVANTE PARA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERIA DEL DISTRITO RUPA RUPA, PROVINCIA LEONCIO PRADO, HUANUCO 2021.

2. Introducción

La gestión logística es trascendente en el desarrollo de una empresa, de la misma manera la sostenibilidad ofrece resultados mejoras para la empresa en aspectos económicos, sociales y ambientales, esto se verá reflejado viendo a la empresa sostenible en el tiempo, tanto social, económica y ambiental. Esta propuesta de mejora de esta investigación será de mucha ayuda para futuras investigación, la aplicación de la propuesta de mejora en temas de sostenibilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio y rubro ferretería deberá de ser continuamente innovada y mejorada.

3. Justificación

La propuesta de mejora permite llevar a la practica la teoría planteada de acuerdo con los resultados adquiridos, esta propuesta se realiza con el fin de mejorar la gestión logística que involucra la entrega y distribución de los pedidos, minimizando costos, así como también viendo el tema de los proveedores. Las mypes en este rubro ferretero presenta en su mayoría un desorden y una deficiente planificación de la logística, así como también no existe documentos que permita ejecutar los procesos de forma constante y coordinada entre las diversas áreas, lo cual afecta al rendimiento de la empresa desde el punto de vista económico, y por otro lado se descuida mucho el tema sostenible. Por tanto, se realizó la investigación para plantear una propuesta de mejora de acuerdo a los resultados.

Para el diagnostico se pudo identificar algunos problemas en la mayoría de empresas:

- Materiales y productos con poca organización dentro del lugar de almacenaje

- Mucho tiempo de almacén de diversos productos, el cual con el tiempo se deteriora, ya que no hay un flujo constante o un orden de salida del material.
- No hay espacio para transportar por el almacén por el desorden y no hay zona de almacenaje.
- Demora la recolección de pedidos, afectando la imagen de la empresa.
- Los costes de distribución a veces exceden al mínimo, lo cual no es rentable en algunos pedidos.

4. Objetivo

Proponer la gestión logística como factor relevante para sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, Huánuco 2021.

5. Recursos y materiales

- Recurso humanos, es decir todos los trabajadores.
- Se necesita un equipo que realice la planificación de gestión logística
- Se necesita plantear una meta en común, una misión y visión.
- Predisposición de los encargados y dueño de las mypes para dirigir y liderar la ejecución de la propuesta
- Predisposición de empresas colaboradoras, proveedoras entre otras, que tenga alianzas con la ferretería. Ya que el cambio interno no bastará, se necesita la coordinación con los otros participantes del negocio.
- Disponibilidad de un investigador para la evaluación y análisis de los resultados
- Multimedia para promover y difundir las acciones de la propuesta
- Material didáctico relacionados a los temas de gestión logística y sostenibilidad
- Control y monitoreo, antes y después de la ejecución de la propuesta durante el tiempo que dure.
- Cronograma de actividades

- Evaluación del cambio percibido en el desarrollo de aplicación de la propuesta.

6. Acciones

Para la logística de pedidos

- Disminuir el plazo de respuestas de los pedidos de los clientes, así como disminuir los costos de stock (inventario de reserva)
- Aumentar el número de líneas de pedidos
- Zonificar el lugar de carga y descarga de los pedidos.
- Especificar y delimitar una zona de almacenamiento, que tenga capacidad de almacenamiento y dé facilidad para la preparación de pedidos.

El almacén

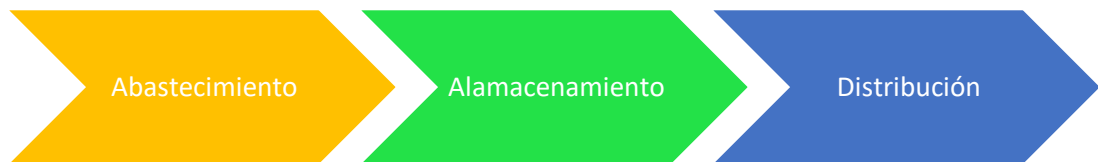
- La ubicación deberá ser un lugar estratégico, es decir, que sea amplio para delimitar zonas que cumplan determinada función, además, si fuese posible, deberá ser ubicado en un lugar céntrico a los lugares donde se realiza los pedidos.
- El diseño del almacén deberá tratar de aprovechar al máximo el espacio para ubicar la máxima cantidad de materiales.
- Se deberá reducir el volumen de inversión en suelo, carretillas, estanterías, etc.
- Los espacios deberán ser distribuidos si fuera posible en Layout, donde se deberá prever las necesidades futuras, prever el acceso fácil al recojo de material, y utilizar al máximo espacio posible.
- El espacio deberá tener pasillos sin obstáculos y si fuera posible, de forma rectilínea.
- Si se ubica estanterías, se deberá tener estantería de acuerdo al tipo de material que se guarde, como estanterías de cargas largas, estanterías de cuerpos redondos y chapas.

- Para la mayor productividad en la salida del pedido se deberá buscar su operatividad, mediante el uso de carretillas, estanterías adecuadas, minimizando el recorrido y las manipulaciones.

El inventario

- El inventario se deberá manejar con el método PEPS, es decir los primeros productos comprados(entrada) serán los primeros que se vendan (salida).
- Los artículos con mayor frecuencia en ser solicitados, se deberá ubicar en cercanos para evitar tiempos en recojo que retrasen la entrega, mejorando el proceso de flujo del pedido.

Para los procesos de distribución y almacenamiento de pedido se recomienda lo siguiente:



Cada uno de estos tendrá un flujo de proceso determinado.

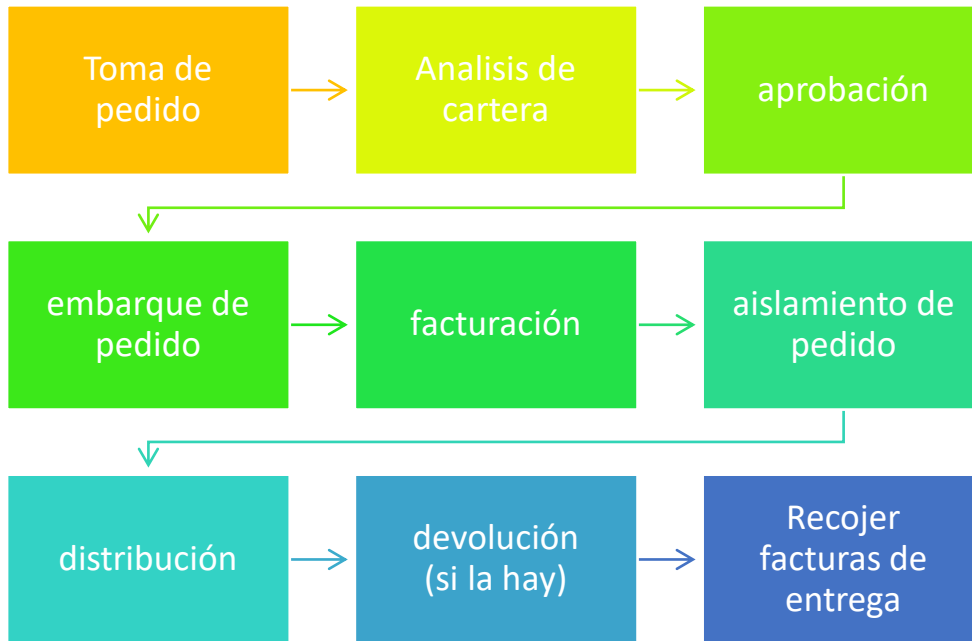
Abastecimiento:



Almacenamiento:



Distribución:



Es necesario tener una plantilla específica para anotar el pedido, esta podrá estar impresa en boletas de pedido, y mejor aún en una boleta de pedido en un Excel o electrónicamente, para tener actualizado la cantidad de pedidos.

PROVEEDOR ATENCION : LUGAR DE ENTREGA :					FECHA: 0-sep-08 CIUDAD : BMANGA ZONA:	
ITEM	CODIGO	CANT	DESCRIPCIÓN	Dño	VR. UNIT	VR. TOTAL
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
					SUBTOTAL	\$.+
					IVA	\$ -
					NETO A PAGAR	\$ -

La evaluación

- Se deberá tomar acciones sobre cómo se desarrollará la ejecución de la propuesta de gestión logística de manera sistemática y ordenada, se hará una retroalimentación de todos los puntos a mejorar de la propuesta.

- Se analizará también si los procesos dan mejores resultados luego de un tiempo de haber sido aplicado la propuesta.
- Para elaborar la propuesta de mejora se tomó en cuenta la variable de gestión logística y se desarrolló con las dimensiones que se creía más conveniente de acuerdo a la realidad de las mypes del rubro ferretería del distrito de Rupa Rupa, y los aspectos que se necesita mejora con mayor urgencia y que son más viables a mediano y corto plazo.

Plan de mejora

Plan de Mejora								
Dimensiones	Problemas encontrados	Objetivos	Acciones	Presupuesto	Responsables	Metas	Indicador	Financiamiento
Proveedores	No hay una planificación para la búsqueda.	Hacer un plan para buscar y seleccionar proveedores, así como formular estrategias para negociar de forma más efectiva.	Formular y ejecutar el plan estratégico.	S/. 500	Administrador	Tener un check list de los indicadores	Lista de criterios para seleccionar a los proveedores de acuerdo a los lineamientos de la empresa.	Empresa
	No hay indicadores claros para la búsqueda de proveedores							
	Negociación débil a favor de la empresa ferretera							
Gestión de compras	No hay un instrumento para medir la calidad de las especificaciones de las compras	Calcular la cantidad de stock comprado	Elaborar un manual de cálculo de stock, desarrollando control de check list de lo comprador.	S/. 500	Área de compras	Anticipar la cantidad de productos que se solicitará a proveedores	Stock adecuado	Empresa
	Poco control de la gestión de compra							
Almacén	El almacén estático no es un lugar estratégico	Distribuir adecuadamente los productos	Elaborar manual de procedimientos para la organización del almacén, rotulando y etiquetando.	S/. 500	Area de almacén	Ubicación de almacén céntrico para repartir todos los materiales	Almacén bien organizado, y ubicación estratégica del almacén que ahorre tiempo de entrega.	Empresa

Gestión de transporte	No hay empresas que a menor costo del servicio de transporte	Establecer estrategias para minimizar los costes de transporte.	Buscar el tipo de hidrocarburo o gasolina que más se acomode a la realidad, así como el tipo de vehículo para la labor de repartir.	S/. 200	Area de almacén	Entregar en los plazos establecidos	Distancia del lugar entre cantidad de materiales a llevar	Empresa
Costos logísticos	No se cuantifica bien los costes	Mejorar y minimizar los costos haciendo una proyección de los costos en general considerando aprovisionamiento, costos ocultos entre otros.	Elaborar un plan de costos logísticos	S/. 500	Area de administración	Generar ganancias, minimizando costes por demás.	Lista de costos por día, semanal y mensual.	Empresa

Anexo 06: Directorio de empresas en estudio

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	REPRESENTANTE LEGAL
1	Agro Ferretería Diego	Jr. Callao N° 225	Campos Gonzales Olga
2	Ferreimport Lidia EIRL	Jr. Cayumba N° 293	Gonzales De Campos Lidia
3	Agro Ferretería El Chato Lay EIRL	Jr. Cayumba N° 284	Flores Rosales Raimundo
4	Agro Ferretería El Gringo	Jr. Callao N° 239	Laurente Castro Lucelly
5	Agro Ferretería Elí	Av. Alameda Perú N° 214	Elías Valdez Vilma
6	Corporación Sematec WWR SRL	Av. Tito Jaime 343	Silva Zamora Doris Angelica
7	Almacenes Comerciales Terminal de Carga EIRL	Jr. Cayumba N° 240	Abad Vásquez Ricardo
8	Barco Ferretero	Av. 28 de Julio N° 120	Llanos Martín Yolanda
9	Ferretex Micasa	Jr. Julio Burga N° 250	Aroztegui Gargate Cesar
10	Casa del Constructor EIRL	Jr. Callao N° 582	Montero Rumaldo Milgros
11	Inversiones Neo Fer EIRL	Av Antonio Raimondi N° 637	Melgar Poves Paolo Andy
12	Comercial ferretería Díaz	Jr. Cayumba N° 257	Diaz Rengifo Marcelino
13	Corporación Ferchota EIRL	Av. Raymondi N° 701	Mendoza Díaz Osías
14	Corporación Rudhayfre	Jr. Sven Ericson N° 109	Abila Zevallos Fredy
15	Ferretería A&R	Jr. Cayumba N° 289	Rivera Solis Santa Irene
16	Ferretería Leo (ferretin)	Av. 28 de Julio N° 123	Álvarez Sánchez Rosaria
17	Ferretería Chalas	Jr. Cajamarca N° 1099	Chalas Bisalot Jaime
18	Ferretería Chota	Jr. Cayumba N° 253	Mendoza Díaz Osías
19	Ferretería Crisle SAC	Av. Raymondi N° 856	Palacín Vásquez Carlos
20	Ferretería D´Alish	Jr. Cayumba N°260	Flores Rosales Hermelinda
21	Ferretería Flores EIRL	Jr. Julio Burga N° 289	Flores Lazar Ana
22	Ferretería JF Y G S.R.L (Gladys)	Av. 28 de Julio N° 112	Quijaite Damián José
23	Ferretería Kopriva	Av. Agricultura N° 111	Andrés Gomero Celinda Ilvira
24	Ferretería Mallki Rey	Av. 28 de Julio N° 129	Juan Rey Diaz
25	Ferretería Montero S.A.C	Av. Agricultura N° 101	Montero Alvarado Nestor
26	Ferretería Nissi S.C.R.L.	Jr. Callao N° 247	Reynoso Requiz Franco
27	Ferretería proyecto	Jr. Julio Burga N°269	Chávez Campos Mildred
28	Ferretería Shaday	Av. Tito Jaime N° 193	Ortega Torres Yari
29	Ferretería Valencia	Jr. Julio Burga N° 233	Valencia Huilca Ismael

30	Corporation Shania EIRL	Jr. Callao N°582	Montero Rumaldo Guadalupe
31	Agrofer león	Av. Alameda Perú N° 242	Leon de la Curz Pompeyo
32	Fierros Y Perfiles Diaz E.I.R. L	Av. Tito Jaime N° 1022	Valdivieso Marin Gloria
33	Grupo Constructor León E.I.R. L	Av. Tito Jaime N° 199	Simon Solano David
34	Grupo Continental	Av. Raymondi N° 701	Gonzales Palma Anderson
35	Comercial Ferretera Ronal	Av. Tito Jaime N° 445	Colachagua Huarcaya Edson