



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL EN LAS MYPES COMERCIALES SECTOR
FERRETERO DE LA CIUDAD DE PUNO, 2023

TESIS

PRESENTADA POR:

Bach. ROCIO ROSA CONCHA CONCHA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PUNO - PERÚ

2024



NOMBRE DEL TRABAJO

LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS MYPES COMERCIALES SECTOR FERRETERO DE LA

AUTOR

ROCIO ROSA CONCHA CONCHA

RECuento DE PALABRAS

26689 Words

RECuento DE CARACTERES

130779 Characters

RECuento DE PÁGINAS

115 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.5MB

FECHA DE ENTREGA

Apr 30, 2024 12:46 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Apr 30, 2024 12:48 PM GMT-5

● **13% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 10% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)


M. Sc. Litzbel Charaja Fernández
DOCENTE
UNA - PUNO



D.Sc. Félix Henry Gutiérrez Castillo
DIRECTOR DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN
E.C.A.H. - UNA PUNO

Resumen



DEDICATORIA

A Dios, por guiarme siempre y mostrarme el camino correcto de la vida para lograr mis metas a través de la sabiduría, la eficacia y la paciencia.

A mi mamita Rafaela mi ángel del cielo, a ella por ser mi soporte, por su apoyo incondicional quien me guio y acompaño en mi crecimiento personal y profesional, gracias a ella pude hacer realidad mis sueños, tu amor incondicional y tus palabras de aliento siempre estarán presentes en mi corazón, este logro es en honor a ti, te extraño mucho mamá. De igual manera a mi papá Jose Luis y a mis hermanos: Marisol y Oscar.

A Rufo por acompañarme en momentos de soledad.

A todos mis familiares, amigos y amigas, quienes con sus consejos y apoyo me impulsaron a culminar este proyecto con éxito.

Rocio Rosa Concha Concha



AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradezco a Dios por darme el don de la vida y la sabiduría para poder progresar cada día y alcanzar mis metas propuestas.

A la Universidad Nacional del Altiplano y a la escuela profesional de Administración, por su contribución en la formación académica durante mi carrera universitaria.

Un especial agradecimiento a la M. Sc. Litzbel Charaja Fernández, por su valiosa asesoría, así como por compartir sus conocimientos que hizo un aporte invaluable para el desarrollo de mi trabajo de investigación.

A los Miembros de Jurado M.Sc. German Jorge Molina Cabala, M.Sc. Johnn Davy Tapia Sanizo y M.Sc. Bertelly Turpo Aliaga, por su aporte y correcciones efectuadas para el desarrollo de la investigación.

A las MYPES ferreteras participantes, por permitirme realizar la investigación y colaborar con los instrumentos de recolección que fue posible conocer la situación actual de su rubro empresarial.

Rocio Rosa Concha Concha



ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTOS	
ÍNDICE GENERAL	
ÍNDICE DE TABLAS	
ACRÓNIMOS	
RESUMEN	10
ABSTRACT.....	11
CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN	
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.2.1 Problema general.....	16
1.2.2 Problemas específicos	16
1.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.3.1 Hipótesis general	17
1.3.2 Hipótesis específicas	17
1.4 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	17
1.5 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.5.1 Objetivo general	18
1.5.2 Objetivo específicos	18
CAPÍTULO II	
REVISIÓN DE LA LITERATURA	
2.1 ANTECEDENTES	20



2.1.1	A nivel internacional	20
2.1.2	A nivel nacional	22
2.1.3	A nivel local	25
2.2	MARCO TEÓRICO	26
2.2.1	Gestión logística.....	26
2.2.2	Competitividad empresarial	42
2.3	MARCO CONCEPTUAL	48

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1	UBICACIÓN GEOGRAFICA DEL ESTUDIO.....	50
3.2	PERIODO DE DURACIÓN DEL ESTUDIO	50
3.3	PROCEDENCIA DEL MATERIAL UTILIZADO.....	51
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	51
3.4.1	Población.....	51
3.4.2	Muestra.....	51
3.5	DISEÑO ESTADÍSTICO	53
3.6	PROCEDIMIENTO.....	54
3.6.1	Enfoque de la investigación	54
3.6.2	Alcance de la investigación.....	54
3.6.3	Diseño de la investigación	55
3.6.4	Método de la investigación	55
3.6.5	Técnicas de recopilación de datos.....	55
3.6.6	Instrumento de recolección de datos	56
3.6.7	Validez y confiabilidad de instrumento	56
3.6.8	Procedimiento de recolección de datos	58



3.7	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	60
3.8	ANÁLISIS DE RESULTADOS	61
CAPÍTULO IV		
RESULTADOS Y DISCUSIÓN		
4.1	RESULTADOS.....	64
4.2	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	78
4.3	DISCUSIÓN	81
V.	CONCLUSIONES.....	84
VI.	RECOMENDACIONES	86
VII.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	88
	ANEXOS	96

Área : Administración general

Tema : Gestión logística y Competitividad empresarial

FECHA DE SUSTENTACIÓN: 07 de mayo de 2024



ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Determinación de la muestra	53
Tabla 2 Valores de alfa de crombach	57
Tabla 3 Estadísticas de fiabilidad.....	58
Tabla 4 Operacionalización de la variable Gestión Logística.....	60
Tabla 5 Operacionalización de la variable Competitividad Empresarial.....	61
Tabla 6 Prueba de normalidad	61
Tabla 7 Niveles de correlación.....	63
Tabla 8 Resultados de la variable Gestión Logística (agrupada).....	65
Tabla 9 Resultados de la variable Competitividad Empresarial (agrupada).....	66
Tabla 10 Coeficiente de correlación Rho de Spearman de la variable Gestión Logística y Competitividad Empresarial	67
Tabla 11 Resultados de la dimensión Gestión de Compras (agrupada).....	69
Tabla 12 Coeficiente de correlación Spearman de la dimensión gestión de compras.....	70
Tabla 13 Resultados de la dimensión Gestión de Inventario (agrupada).....	71
Tabla 14 Coeficiente de correlación Rho de Spearman de la dimensión Gestión de Inventario	72
Tabla 15 Resultados de la dimensión Gestión de Distribución y Almacenes (agrupada)	73
Tabla 16 Coeficiente de correlación Rho de Spearman de la dimensión gestión de Distribución y Almacén	74
Tabla 17 Resultados de la dimensión Gestión de Transporte (agrupada).....	76
Tabla 18 Coeficiente de correlación Rho de Spearman de la dimensión Gestión de Transporte	77



ACRÓNIMOS

ENAHO	: Encuesta Nacional de Hogares
INEI	: Instituto Nacional de Estadística e Informática
MYPE	: Micro y Pequeña Empresa
PYME	: Pequeña y Mediana Empresa
PEA	: Población Económicamente Activa
PBI	: Producto Bruto Interno
SPSS	: Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales



RESUMEN

La gestión logística es un factor importante que permite que la gestión de las MYPES se desempeñe mejor, alcance metas y sea competitiva. Tradicionalmente aumentar el precio de venta era una estrategia para ser competitivos en un mercado cerrado y protegido, esto ya no es posible, porque los precios en el mercado globalizado no los determinan los productores, sino los consumidores, en este contexto la investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre la Gestión Logística y Competitividad Empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023. La investigación se realizó desde un enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo correlacional y diseño no experimental de corte transversal, la población fue constituido por 303 MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno con un tamaño de muestra de 101 ferreterías considerándose para ello el muestreo no probabilístico por conveniencia. Respecto a la recolección de datos se llevó mediante la técnica de encuesta con un cuestionario de tipo Likert para ambas variables que se procesaron mediante el paquete estadístico SPSS 25 los datos obtenidos; para medir la correlación entre las dos variables se determinó mediante la Correlación de Rho de Spearman, en donde el valor del coeficiente de correlación fue de $r = 0,547$, con un valor de significancia de $p = 0,000$, lo que indica que existe una relación positiva media entre la gestión logística y competitividad empresarial. Por lo tanto, en base a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas se concluye que, a mayor desarrollo de la gestión logística, en consecuencia, tendrán un mayor nivel de competitividad.

Palabra clave: Competitividad, Empresas comerciales, Ferretería, Gestión logística, MYPES.



ABSTRACT

Logistics management is an important factor that allows the management of MSEs to perform better, achieve goals and be competitive. Traditionally, increasing the selling price was a strategy to be competitive in a closed and protected market, but this is no longer possible, because prices in the globalized market are not determined by producers. In this context, the objective of the research was to determine the relationship between logistics management and business competitiveness in commercial MSEs in the hardware sector in the city of Puno, 2023. A study was conducted from a quantitative approach, descriptive correlational scope and non-experimental cross-sectional design, the population consisted of 303 commercial MSEs in the hardware sector, with a sample size of 101 hardware stores considering for it the non-probabilistic by convenience, data collection was carried out using a survey technique with a Likert-type questionnaire for both variables. The data obtained were processed using SPSS statistical packages; to measure the correlation between the two variables was determined by Spearman's Rho Correlation test, where the value of the correlation coefficient was 0.547, with a significance value of 0.000, indicating that there is a positive average relationship between logistics management and business competitiveness. Therefore, based on the results obtained from the surveys conducted with the entrepreneurs, it is concluded that the higher the development of logistics management, the higher the level of competitiveness, in the context of the business competitiveness.

Keyword: Competitiveness, Trading companies, Ironmongery, Logistics management, MYPES.



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

En la actualidad los diversos mercados empresariales en muchos rubros de negocio están en constante búsqueda de mejora y diferenciación competitiva, por lo que el rubro ferretero no es la excepción, por tal motivo las MYPES deben adoptar una estrategia que se ajuste a las necesidades del mercado solo así lograrán establecerse en los mercados actuales donde existe gran rivalidad competitiva entre las empresas, por lo que, la gestión logística se ha convertido en una herramienta importante para el éxito competitivo de una empresa con la estrategia a seguir.

En las empresas comerciales se requieren procesos y sistemas eficientes para el flujo de materiales desde el inicio del servicio hasta el momento de llegada al cliente mediante una coordinación continua con el objetivo de prevenir los posibles inconvenientes. En ese sentido es importante que una empresa cuente con una adecuada gestión logística que sea eficaz y eficiente con una visión a generar un mayor nivel de competitividad y asegurar el éxito de las empresas.

Por ello, se considera interesante y oportuno estudiar la gestión logística y el grado de relación que tiene con la competitividad empresarial. Esta tesis está estructurada por los siguientes capítulos:

Capítulo I: Se desarrolla el planteamiento y justificación del problema, hipótesis y objetivos de la investigación.

Capítulo II: Se desarrolla los antecedentes tanto de nivel internacional, nacional y local, asimismo se desarrolla el marco teórico en base a fuentes relevantes que respaldan esta investigación.



Capítulo III: Se desarrolla el procedimiento de investigación, se detalla el diseño estadístico, técnicas e instrumentos de recolección de datos, la población y muestra de estudio, la prueba de hipótesis, operacionalización de variables y los métodos de análisis de resultados.

Capítulo IV: Se presenta los resultados obtenidos de la investigación cada una de ellas con su respectiva interpretación, por cada objetivo planteado se presenta la contrastación de hipótesis, la discusión, las conclusiones y recomendaciones, por ultimo las referencias bibliografías y los Anexos.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los mercados actuales son altamente competitivos y cambian constantemente debido a su rápido crecimiento, de simples a complejos, de estables a dinámicos, por lo que la gestión logística se considera como una herramienta potencial para todas las empresas del mundo debido a su impacto en los procesos empresariales que permite comprender cómo mejorar continuamente y cómo aplicar constantemente nuevas ideas para seguir siendo competitivos en un mercado cada vez más difícil y exigente (Bailon Garcia et al., 2015), por otra parte en muchos países del mundo las PYMES se han convertido relevante en el tema de crecimiento económico, lo que ha despertado el interés por la creación y fortalecimiento de empresas cada vez más competitivas como motores del desarrollo gubernamental (Galvez y Garcia, 2012). Este se refleja en un aumento porcentual impresionante en el empleo, la producción y el comercio debido al crecimiento de las MYPES.

A nivel mundial en los últimos años las empresas ferreteras han experimentado un enorme crecimiento superior a 3% gracias a los clientes internacionales de sector construcción y otros particulares, las MYPES ferreteras para seguir creciendo buscan



constantemente ventajas competitivas por que los clientes prefieren la calidad del servicio (Rodrigo y Vilela, 2020), en la industria ferretera de varios países ante la enorme rivalidad existente entre la oferta de los distintos países, los clientes y comerciantes de productos de ferretería disponen de un gran número de opciones para elegir un producto de calidad (Mimbela et al., 2018) , por lo tanto los pequeños y medianos fabricantes de ferretería deben hacer un gran trabajo de negociación para ofrecer a sus clientes calidad al mejor precio a través de una buena gestión logística.

Actualmente el mercado latinoamericano está experimentando cambios significativos debido a la globalización y las MYPES se enfrentan a numerosos retos como la gestión de procesos administrativos, la gestión logística y la mejora continua (Rodríguez et al., 2022). Así mismo, los costos logísticos para la economía latinoamericana son altos debido a los altos costos de transporte, bajo poder de negociación, incapacidad para generar economías de escala, falta de sinergias y los altos impuestos, esto hace que las MYPES sean poco competitivas en el mercado (Universidad de Lima, 2021).

Según la ENAHO elaborada por el Instituto de Estadística e Informática (INEI) 2021, el 96% de las empresas en el Perú representan MYPES y cumplen un papel importante en la economía nacional, pues emplean un 43% de la PEA y un 12% del PBI (Sociedad del Comercio Exterior del Perú, 2021), asimismo el estudio realizado por la Organización multidisciplinaria de servicios profesionales de Perú (Pablo, 2021) determinó que la gestión de la cadena de suministro en el Perú tiene diferentes categorías de madurez en cada uno de sus principales pilares, hasta 2021, solo el 34% de las empresas encuestadas dice tener un modelo de gestión "maduro" o "avanzado" para administrar sus cadenas de suministro, mientras que el 66% restante dice que todavía está en etapa "incipiente" o "en desarrollo". También Avolio et al. (2021) indican que las



MYPES en el Perú tienen que desarrollar estrategias para poder mantenerse en el mercado y ser competentes a largo plazo, sin embargo existen factores que limitan su crecimiento, es que los empresarios de las MYPES desarrollan estrategias relacionadas con la mejora de calidad del producto y su conocimiento en la gestión logística es básico respecto a la planificación de las operaciones de producción, la gestión de inventarios y las relaciones con los proveedores.

El informe del INEI de septiembre del 2021 indicó que, el departamento de Puno en el 2020 tuvo 68.774 empresas formales (2,5% del total del país), la mayoría de las cuales son microempresas (66.122), al desglosarse por sectores, hay una concentración significativa en comercio (28.418) y servicios (25.399), donde las principales actividades están relacionadas con agropecuarias y mineras, seguida de Comercio, Manufactura y Transportes y Comunicaciones, en ese entender en la región las MYPES no solo generan empleos, sino que también contribuyen al crecimiento económico del país, es por ello que su rentabilidad y permanencia de las MYPES es muy importante (Pintado, 2022). La gestión logística se considera como una herramienta potencial para las MYPES ya que permite comprender cómo mejorar continuamente y contar con procesos eficientes, debido a que actualmente, los clientes evalúan la calidad, el valor agregado y la disponibilidad de los productos, una logística eficiente constituye un elemento clave para que las MYPES se mantengan competitivos en un mercado globalizado.

Cano et al. (2015), afirman que si las MYPES tienen una deficiente gestión logística, como la falta de proveedores adecuados, falta de control de inventario, almacenamiento inadecuado, uso de transportes inapropiados, esto implicaría escasez y excesos de mercadería, mermas de mercadería, retrasos en entrega de productos, etc. y por consiguiente se obtiene desaciertos en la información financiera; todo ello genera un impacto negativo en el crecimiento y sostenibilidad económica de las MYPES, así mismo,



imposibilita el logro de las metas y objetivos establecidos, por lo tanto surge la necesidad de conocer cuál es la relación de la gestión logística y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023?

1.2.2 Problemas Específicos

- ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de compras y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno?
- ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de inventarios y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno?
- ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de distribución y almacén y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno?
- ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de transporte y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno?



1.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Hipótesis general

La gestión logística tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

1.3.2 Hipótesis Específicas

- La gestión de compras tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.
- La gestión de inventarios tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.
- La gestión de distribución y almacén tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.
- La gestión de transporte tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

1.4 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Las teorías se sustentan en base a autores de reconocida trayectoria en el tema de gestión logística y competitividad, en tal sentido, la investigación se realizó con la intención de mejorar o aportar al conocimiento existente, enriqueciendo la literatura científica sobre gestión logística y competitividad empresarial analizada desde el punto



de vista del sector ferretero, con esto se quiere lograr que la investigación sirva como base de conocimiento y fundamento para futuras investigaciones.

El propósito del estudio es comprender la importancia de la gestión logística en la competitividad y sugerir algunas estrategias de mejora que permita alcanzar la competitividad de las MYPES, ya que se evidencia a través de los antecedentes que los empresarios de las MYPES desarrollan estrategias relacionadas con la mejora de la calidad del producto y su conocimiento en la gestión logística es básico.

La investigación basada en la gestión logística y la competitividad pretende mostrar la estrecha relación entre estas variables, dando a conocer que si la variable gestión logística mejora es probable que la competitividad aumente en el contexto del sector ferretero de la ciudad de Puno.

1.5 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

1.5.2 Objetivo específicos

- Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.
- Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.



- Determinar la relación que existe entre la gestión distribución y almacén y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno.
- Determinar la relación que existe entre la gestión de transporte y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno.



CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

Para el presente trabajo de investigación se indago por diferentes fuentes bibliográficas y se encontraron artículos científicos y tesis, de los cuales se han revisado y analizado los siguientes.

2.1.1 A nivel internacional

León (2020) en su investigación: “Actividades de apoyo de la gestión logística de las empresas comercializadoras de bebidas”, artículo de investigación, Centro de Estudios Transdisciplinarios Bolivia. El objetivo del estudio fue analizar las actividades de apoyo de gestión logística en la costa oriental del lago en empresas comercializadoras de bebidas, el método fue tipo descriptivo, diseño no experimental. Se utilizó la encuesta para recolectar datos a través de un cuestionario que consta de 15 ítems con una escala de frecuencia en una población de cuatro empresas comercializadoras de bebidas en la costa oriental. En conclusión, se determinó que las empresas comercializadoras tienen alto cumplimiento de las actividades de apoyo en el proceso logístico.

Murillo (2021) en su tesis: “La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua”, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. Cuyo objetivo fue determinar la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad empresarial, la metodología que se desarrolló en el estudio es cuantitativa, diseño no experimental de alcance correlacional transaccional. La población estuvo conformada por 103 empresas mayoristas de



ferretería de la provincia de Tungurahua, tomando el muestreo no probabilístico por conveniencia se seleccionó a 12 empresas con diferentes segmentos de negocio. En conclusión, existe una relación directa positiva alta de 91.9%, asumiendo que, a mayor grado de implementación logística, más fácil es aumentar la competitividad.

Ramírez et al. (2020) en su investigación titulada “La gestión logística en las microempresas manufactureras del Estado Táchira, Venezuela”, Universidad de los Andes, Venezuela; Universidad Nacional Experimental de Táchira, Venezuela; Universidad Simón Bolívar, Colombia. El objetivo de la investigación fue describir la dinámica de gestión logística de las microempresas manufactureras del estado venezolano de Táchira en cuanto a los procesos de abastecimiento, producción y distribución. Se trata de un estudio de diseño cuantitativo, descriptivo, horizontal y de campo, la recolección de datos se realizó mediante una encuesta con una muestra de 205 microempresas de 10 municipios nacionales. En conclusión, de las microempresas estudiadas a pesar de las falencias identificadas existen algunos factores que otorgan a la gestión de los procesos de abastecimiento, producción y distribución características dinámicas susceptibles de mejora.

Garrido y Cejas (2017) en su artículo de investigación: “La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas”, Fundación Miguel Unamuno y Jugo Maracaibo, Venezuela. Tuvo como objetivo analizar la efectividad de la gestión de inventarios, utilizando modelos matemático-estadísticos para evidenciar los costos relacionados a la distribución de productos en pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la ciudad de Riobamba, Ecuador. La metodología se basó en la documentación y aplicación de modelos



matemáticos apoyados en herramientas estadísticas que permitieron planificar y pronosticar la gestión de los productos. La muestra estuvo conformada por tres empresas ubicadas en el cantón Riobamba donde se realizó un adecuado diagnóstico de los costos y los niveles de stock requeridos, es así que, una gestión eficaz de los inventarios garantiza la rentabilidad de las PYMES aumentando los ingresos y los activos totales.

Bailón et al. (2015) en su artículo titulado: “Factores logísticos que inciden en el aumento de la competitividad de las PYMES: una revisión de literatura”, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México. Donde mencionó que en la actualidad el alto nivel de competitividad de las empresas ha llevado a diversos expertos a proponer modelos para su mejora, pero estos modelos se centran principalmente en las grandes empresas debido a su importancia económica, dejando de lado a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y sus necesidades específicas. El propósito de este estudio fue identificar los modelos de gestión logística y sus factores que pueden contribuir a mejorar la competitividad de las PYMES. Revisando diferentes bases de datos como: sciencedirect, emerald y springerlink donde se identificaron seis modelos de gestión con factores similares, como servicio al cliente, aprovisionamiento, compras, operaciones de almacén, gestión de inventarios, transporte, distribución y producción, utilizados por distintas empresas que conducen a una mayor competitividad.

2.1.2 A nivel nacional

Aguinaga y Lingan (2022) en su estudio titulado: “Gestión logística y competitividad empresarial en empresas del emporio comercial gamarra, la Victoria, 2022” , Universidad Privada del Norte. El objetivo del estudio fue



determinar la relación entre la gestión logística y la competitividad del comercio comercial Gamarra, la Victoria 2022. La metodología de investigación fue cuantitativa, de alcance correlacional, diseño no experimental y una clasificación de métodos transversales. Se utilizó como instrumento un cuestionario de escala tipo Likert de 32 preguntas en una muestra de 30 empresarios del contexto antes mencionado. Los resultados muestran que la gestión logística se relaciona significativamente con la competitividad al obtener $p = 0.018$ y coeficiente de correlación $r = 0.429$ indicando que existe una correlación débil positiva entre las variables.

Vargas (2021) en su tesis titulada: “Gestión logística y competitividad de la cadena productiva del cacao en la cooperativa Oro Verde de Lamas, San Martín – 2021”, Universidad Cesar Vallejo. Su objeto de estudio fue determinar la correlación entre la gestión logística y la competitividad de la cadena productiva del cacao. La metodología del estudio fue no experimental, tipo básico y diseño descriptivo correlacional; la muestra estuvo constituido por 98 socios de la cooperativa, el recojo de los datos se hizo mediante una encuesta a Socios. Los respectivos resultados muestran que la correlación es positiva alta de 87% entre la gestión logística y la competitividad, es decir, la gestión logística está directamente relacionada con la ventaja competitiva, la ventaja comparativa, la eficiencia y la eficacia.

Rodríguez (2019) realizó un estudio sobre la “Gestión logística y competitividad en las MYPES del sector construcción del distrito de San Marcos, provincia de Huari, en el año 2019” en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. El objetivo de la investigación fue establecer de qué manera la gestión logística influye en la competitividad de las MYPES del sector



construcción. La metodología de investigación utilizada fue de tipo aplicada, no experimental, enfoque mixto y de nivel explicativo, la población estuvo conformado por 27 gerentes o dueños de MYPES del sector de construcción. Como resultado sobre la “gestión logística” el 77,8% de los encuestados indicó que los productos recibidos no cumplieron con los requerimientos de la empresa, asimismo, al hablar de la competitividad el 70,4% de los encuestados afirmó que las empresas no entienden la estructura del mercado en el que opera la empresa, la misma concluyo que existe una correlación positiva alta con un coeficiente de Pearson igual a $r = 0,806$ entre las variables.

Sandoval (2017) en su investigación: “Gestión logística para la competitividad en las MYPES del sector textil de la galería Moda Center del distrito de la Victoria– Lima, 2016”, Universidad Cesar Vallejo. La investigación tuvo como objetivo identificar la gestión logística para mejorar la competitividad en las MYPES del sector textil en el distrito de la Victoria. El tipo de investigación fue aplicada, de nivel descriptivo, diseño no experimental. La muestra se conformó por 25 directivos del departamento textil de la galería moda en la zona de Victoria; la recolección de datos fue mediante técnica de censo y como herramienta el cuestionario que consta de 33 ítems en una escala de 5 niveles. En conclusión, el 44% de la galería del centro Lima moda en el manejo logístico casi nunca es el correcto.

Alberca (2019) realizo una investigación sobre “La logística y la competitividad de las pequeñas empresas comerciales del distrito de Barranca”, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Su objetivo fue determinar el impacto de la gestión logística en la competitividad de la pequeña empresa, Barranca 2018. El estudio fue de enfoque cuantitativo - no experimental de tipo



descriptivo correlacional. Se utilizó como herramienta de recolección de datos la encuesta de tipo Likert a 80 pequeñas empresas dedicadas a la venta de productos tangibles entre sucursal, agencias y mayoristas. Se utilizó el alfa de Cronbach para la precisión y confiabilidad de la herramienta. Los resultados muestran que el 60% carece de información logística, el 70% desarrolla estrategias para la competencia y el 57,5% implementa estrategias debido a los grandes niveles de inventario. Como conclusión fue que la gestión logística incide en la competitividad de las pequeñas empresas del distrito de Barranca con una significancia de 0,000 y $r = 0,2589$.

Ortiz y Zapata (2018) en su investigación sobre “El control interno en la gestión logística de la empresa comercial Rosmar distribuidora S.A.C. ubicada en el distrito de Comas, año 2015”. Su principal objetivo fue explicar por qué el control interno es importante en la gestión logística de las empresas comerciales. La metodología utilizada para la investigación fue mixta, de alcance descriptivo, el recojo de información se hizo mediante la técnica encuesta y entrevista a 1 gerente y 10 empleados. El estudio concluyó que existe evidencia sustancial de que el control interno es imprescindible e importante para la gestión adecuada de la logística de compras, almacenamiento y distribución de una empresa.

2.1.3 A nivel local

Paricahua (2022) en su artículo de investigación “Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno”. El objetivo de la investigación fue determinar la relación entre la gestión logística y la rentabilidad en las empresas constructoras de la provincia de San Román, Puno. La metodología fue de enfoque cuantitativo, diseño no



experimental, correlacional. Los resultados se obtuvieron mediante un cuestionario que consta de 33 preguntas de tipo likert en una muestra de 53 empresas constructoras de la provincia mencionado. Los resultados muestran que existe un alto nivel de correlación positiva entre las variables estudiadas, al obtener un valor significativo de $0,000 < 0,05$ y un valor de coeficiente de Spearman 0,70. Se concluye que la gestión logística está directamente relacionada con la rentabilidad en las empresas constructoras de la provincia de San Román.

Tafur (2018) en tu tesis titulada “La gestión logística de las MYPES del sector industrial de la región Puno en el año 2018”, Universidad Peruana Unión. Tuvo como objetivo describir la gestión logística de las MYPES sector manufactura de la región de Puno. Se tuvo enfoque de investigación cuantitativa, de alcance descriptivo y diseño no experimental. La muestra estuvo conformada por 135 MYPES de manufactura de la región. El resultado demuestra que más del 68,9% de las MYPES manufactureras tienen mala gestión de logística en la región de Puno debido a la falta de prácticas logísticas, estandarizadas como la gestión de compras, la gestión de almacenes y producción, la gestión de inventario y el flujo de información, la distribución y la gestión del servicio al cliente.

2.2 MARCO TEÓRICO

2.2.1 Gestión logística

Para Mora (2010) la logística es la gestión de suministro y distribución de productos desde el proveedor hasta el punto de consumo o uso final de un producto o servicio, con tres flujos principales: materiales (existencias), información (trazabilidad) y capital circulante (costes), Asimismo Ballou (2004) define la logística como parte de la cadena de suministros que está a cargo de planificar,



administrar y regular el movimiento eficiente de bienes y servicios, así como de la información relacionada.

Castillo (2019) define la logística en un sentido más orientado a los negocios, la "gestión logística" se refiere al proceso de controlar estratégicamente el movimiento y almacenamiento de materias primas o mercancías desde la adquisición hasta que llegue a los clientes, la logística es una nueva técnica de gestión que permite conseguir menores costes y mayor rentabilidad del negocio a través de nuevas formas organizativas y buena administración de los recursos. La logística lo aplican todas las empresas, solo que hay diferencia entre las empresas exitosas y no exitosas, es que las exitosas lo ven como una herramienta fundamental para mejorar su competitividad.

Para García y Bermeo (2018) la gestión logística se define como procesos de mejora continua y mejores prácticas en la organización, como la planificación, gestión, dirección y control para reducir tiempos y aumentar la eficiencia del trabajo. Por otra parte para Bowersox et al. (2017) la gestión logística implica administrar el flujo de materiales e información, así como del almacenamiento eficaz de bienes y servicios, la logística agrega valor al proceso de la cadena de suministro cuando los materiales están ubicados estratégicamente para las ventas.

Para Tejada et al. (2022) la logística ocupa una de las áreas principales de una empresa como ciencia y arte e influye de manera directa a todas las actividades relacionadas con la satisfacción de las necesidades físicas o materiales necesarias, con el fin de garantizar el buen funcionamiento de la empresa, de manera similar Castellanos (2009) menciona que la logística en las empresas es muy importante y se convierte en uno de los factores más importantes de



competitividad, ya que la logística puede determinar el éxito o fracaso de la comercialización del producto, debido a que los productos se deben entregar al menor costo, en el momento requerido, cantidad y lugar que el cliente necesite a través de una planificación de procesos eficientes y efectivos para satisfacer las necesidades del cliente.

2.2.1.1 Objetivos de la logística

La finalidad de la logística es atraer y retener a los clientes, así como aumentar los beneficios económicos de la comercialización de bienes y servicios, y reducir los costes mediante la optimización y racionalización de los recursos empleados, lo que genera un aumento de la ventaja competitiva y la rentabilidad de una empresa, tradicionalmente aumentar el precio de venta era una estrategia para ser competitivos en un mercado cerrado y protegido, esto ya no es posible, porque los precios en el mercado globalizado no los determinan los productores, sino los consumidores (Mora, 2010), según este autor, los objetivos de la logística son garantizar los costos operativos, entregar correcta y oportunamente los productos solicitados, transformar la logística en una ventaja competitiva frente a los competidores y satisfacer las necesidades del cliente.

2.2.1.2 Importancia de la logística

En las empresas la buena gestión del proceso logístico se basa en estrategias y métodos de planificación y organización, por tanto, la logística permite a las empresas seguir las reglas de la buena gestión, como evaluar, priorizar y controlar los diferentes elementos del abastecimiento



y la distribución que influyen en la satisfacción del cliente (García y Bermeo, 2018).

En cualquier tipo de negocio, la logística es uno de los aspectos más importantes del funcionamiento de la empresa, y esta importancia se ha incrementado significativamente con la aparición de procedimientos nuevos destinados a agilizar todas las operaciones de la empresa, desde el planeamiento hasta el punto en que el producto es comercializado o entregado al consumidor final (Tejada et al., 2022).

2.2.1.3 Logística como ventaja competitiva

Gómez (2013) menciona que a una empresa lo que le diferencia de sus competidores es cómo los clientes perciben sus productos y el costo comparado con lo que obtienen de la competencia, es por eso que la logística crea valor agregado en la empresa para que se incremente la calidad de los servicios y cada acción que realiza la empresa le ayude a destacarse en términos de costo y valor agregado. Asimismo Bowersox et al. (2017) indican que si las empresas manejan sus capacidades logísticas de clase mundial tienen una ventaja competitiva al brindar un servicio superior a sus clientes.

López (2010) menciona que tradicionalmente tener una excelente cartera de clientes, buena percepción de marca y buena posición financiera era las ventajas competitivas de una empresa, sin embargo, en la actualidad, la función de la gestión logística es cada vez más poderosa y se convierte en una base firme sobre la que las empresas pueden competir; una buena gestión logística es entregar el producto cuando el cliente lo



requiera y en el tiempo que lo necesite, en buenas condiciones, donde el cliente quiere comprar, esta gestión es cada vez más importante y es un diferenciador que las empresas pueden utilizar para ganar clientes y fortalecer su posición en un mercado competitivo y globalizado.

El área de logística es considerada como una estrategia transversal para alcanzar una ventaja competitiva en el entorno económico cada vez más competitivo y globalizado, para lo cual se debe tomar en cuenta conceptos importantes de desarrollo de proyectos como cadenas de suministro nacional e internacional, cadenas de valor, gestión de compra, gestión almacén, gestión de inventario, logística de distribución y tecnología (Castellanos, 2009).

2.2.1.4 Función logística en empresas comerciales

La logística comercial es una parte de las operaciones comerciales destinadas a predecir, organizar y controlar el flujo de materiales e información desde la fuente de suministro hasta el consumidor final, (Gómez, 2013) afirma que se considera solo el flujo de materiales, no se aplica otros conceptos como la ubicación de la planta y no es necesario incluir la logística inversa.

Para (López, 2010) las actividades logísticas son menores en las empresas comerciales que en las empresas industriales, debido a que estas empresas se dedican a comprar bienes para venderlos sin transformarlos, reconociendo que las actividades son:



1. Compra de mercancías (aprovisionamiento): Esta actividad incluye los pedidos, transporte y el almacenamiento de mercancías que la empresa venderá a los clientes.
2. Distribución: En una empresa comercial cumple la función de procesar, preparar y enviar pedidos a los clientes.

La dimensión de la gestión logística para la presente investigación se toma de la tesis de Aguinaga y Lingan (2022), en base a la teoría de Mora (2010) quien indica, que así como las actividades de producción específicas están claramente definidas, las actividades logísticas están escalonados, tales como: gestión de compras, gestión de inventario, gestión de almacén y distribución y gestión de transporte, los cuales se describen a continuación:

a. Gestión de compras

Carreño (2016) define las compras como un área útil de la empresa, que se encarga de adquirir los materiales necesarios para las actividades operativas de la organización de manera continua, en la cantidad requerida, en el momento y lugar acordado, con la calidad prevista y de la manera más eficaz. Por otro lado, para Escudero (2014) la gestión de compras es la adquisición y contratación de productos y/o servicios a proveedores idóneos teniendo en cuenta la calidad y precio, así como garantizar la disponibilidad de los productos en el momento en que se necesitan, asegurando así la satisfacción del cliente y el desarrollo de las operaciones de la empresa.



Para Lacalle (2013) Compras consta de varias tareas y actividades de muy diferente naturaleza, estos van desde la percepción o reconocimiento de una necesidad hasta la adquisición de insumos de un bien o servicio, se debe obtener la mercadería en buenas condiciones, a un precio adecuado y mantener el nivel de inventario suficiente para cumplir con los pedidos de los clientes sin exceso de inventario, todo ello sin olvidar varios métodos destinados a encontrar y seleccionar a los mejores proveedores, asimismo es importante considerar los parámetros como: calidad, precio y plazo de entrega. (Mora, 2010) plantea los siguientes objetivos:

- Satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos brindándoles bienes y servicios de calidad y a precios requeridos.
- Conservar la continuidad de la previsión de bienes y servicios.
- Mantener niveles óptimos de inventario brindando un alto nivel de servicio con un bajo nivel de desabastecimientos para optimizar el dinero invertido en inventario.
- Concretar acuerdo con el proveedor a largo plazo, optimizar la relación comercial entre las dos partes en beneficio mutuo.
- Garantizar productos de alta calidad.
- Garantizar en el mercado el mejor precio de compra.
- Apoyar la competitividad de la empresa en el mercado con buenos costos de adquisición.



- **Ciclo de la gestión de compras:** Para llevar a cabo las actividades empresariales es necesario adquirir los bienes necesarios a través de una serie de actividades con fases secuenciales que comienzan desde la necesidad de suministro y finalizan cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén. Según Escriva et al. (2014) son los siguientes:
 - Solicitud de compra: Cuando se detecta una necesidad de compra se elabora un documento interno de requisición de compra con sus respectivas especificaciones al área de compras.
 - Evaluación y selección del proveedor: El área de compras analiza el pedido y empieza a buscar proveedores que se ajusten a los requerimientos, se solicita la información a los posibles proveedores tomando en cuenta el precio, descuentos, forma de pago, intereses, calidad y plazo de entrega. Recibidas las propuestas de los posibles proveedores se realiza el análisis de las ofertas y se selecciona la que mejor se adapte a las necesidades de la empresa.
 - Negociación de las condiciones de compra: Una vez seleccionada la oferta adecuada, se entablan negociaciones entre el proveedor y el comprador para conciliar los puntos de desacuerdo y llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso.
 - Seguimiento del pedido: Una vez que se envía el pedido al proveedor se supervisa con ayuda de la tecnología o de manera presencial con el fin de seguir el progreso de la preparación de



las mercancías pedidas o el cumplimiento de los plazos de entrega.

- Recepción de la mercancía: Cuando la mercancía llega a la zona de recepción de la empresa, se comprueba que la cantidad y la calidad de la mercancía recibida coincidan con el pedido. Si todo está en orden, la mercancía se ingresa al almacén; si no, se hace constar en el documento que se denomina albarán.
- Recepción de la factura de compra: El ciclo de adquisición finaliza con la compra y la recepción de la factura, que emite el proveedor como prueba de la compra, la factura contiene información detallada sobre los productos finales adquiridos.

b. Gestión de inventarios

Es el proceso de gestionar los inventarios para reducir los niveles de existencias sin afectar el servicio al cliente mediante una planificación y un control adecuado, se puede decir que es como una herramienta de apoyo para que la empresa alcance con éxito sus objetivos, los inventarios existen en los procesos de compra, producción y distribución (Cespón, 2014).

Gestión de inventarios se refiere a la disponibilidad oportuna de suministros en condiciones adecuadas que deben tener un gran impacto en la capacidad de respuesta a los clientes o a la producción en diferentes puntos de la cadena de suministros (Chopra y Meindl, 2008), la gestión de inventario cuenta con diferentes tipos de inventario que se pueden ajustar de acuerdo a las necesidades y recursos logísticos de cada compañía.



- **Tipos de inventario**

- El inventario de seguridad: es para satisfacer la demanda incierta esto ocurre cuando la demanda real supera las pronosticaciones en un período de tiempo determinado debido a retrasos que generan los proveedores o la demanda fluctúa de manera impredecible. Al planificar inventario de seguridad se debe tener en cuenta lo siguiente, aumentar el nivel de stock de seguridad en función de la demanda, por otra parte, es perjudicable tener demanda obsoleta que genera costos (Chopra y Meindl, 2008).
- Inventario de ciclo: Es cuando se compra mercaderías en grandes lotes cuando hay descuentos por volumen en los precios y las promociones de ventas, esto permite aprovechar las economías de escala, lo que reduce los precio en varias etapas de la cadena de suministro (Chopra y Meindl, 2008).
- Inventario de especulación y anticipación: A veces, las empresas compran y almacenan más de lo habitual para aprovechar precios bajos si cree que estos precios no se mantendrán en el futuro, también es para cubrir la demanda de productos de temporada como por ejemplo ropa de baño, artículos de navidad y otros (Cespón, 2014).

- **Predicciones de inventario:** La previsión es un elemento fundamental de la gestión de inventarios que se puede utilizar tanto para la planificación a corto y mediano plazo como a largo plazo. Surgen cambios futuros en la demanda de los clientes, por lo que



es necesario anticiparse a la demanda en los próximos periodos para garantizar que los productos estén disponibles para los clientes y que se cumplan los niveles de servicio requeridos, para una correcta previsión de la demanda se debe analizar el historial de las órdenes de compra y una vez conocido el comportamiento de la demanda hay que seleccionar el método que se utilizará para la previsión (Zapata, 2016), los cuales son:

- Pronósticos cualitativos: se basa en el conocimiento de expertos que disponen de información suficiente para hacer predicciones sobre el futuro. Estas previsiones son ideales en situaciones en las que se dispone de poca o ninguna información siendo el pronóstico del personal comercial, paneles de consenso, analogía histórica y estudio de mercado.
- Pronósticos históricos: Esta previsión se basa en un análisis de la información pasada, es decir, en datos históricos claros y suficientes para poder utilizar técnicas estadísticas que permitan proyectar un valor para un periodo futuro, que son promedios móviles, suavización exponencial, nivelación adaptable, nivelación extendida y método de pronostico estático.
- Pronósticos causales: se utiliza cuando la variable estimada puede relacionarse con otras variables (como el precio) que son similares al comportamiento de la primera variable. Por consiguiente, este método sólo funciona bien si se pueden identificar estas variables importantes.



c. **Gestión de distribución y almacén**

El principal tarea de la distribución es satisfacer las necesidades de los clientes, enviando los productos a través de los canales de comercialización más adecuados según las características de cada producto y mercado (Gómez, 2013), por otra parte, almacén se define como un proceso desarrollado por la función logística, que consiste en recepción, manipulación, conservación, protección y posterior envío de productos (materias primas, productos en proceso, productos terminados, etc.), incluyendo procesamiento e información generada, que tiene como objetivo entregar los materiales o productos en el momento adecuado para evitar tiempos de inactividad por faltantes y en óptimas condiciones de uso.

López (2010) indica que en las empresas comerciales la gestión de almacenes es la adecuada existencia de la mercadería para evitar posibles retrasos de los proveedores y no tener desabastecimientos debido a aumentos inesperados en la demanda de sus productos, asimismo las actividades que se desarrollan en un almacén son variadas y dependen en gran medida del tipo de empresa.

- **Funciones del almacén:** La función del almacén es evitar interrupciones en el flujo logístico. Actúan como amortiguadores, contribuyendo a la continuidad de los procesos de producción y evitando la escasez de mercancías en el mercado, la mayoría de los almacenes comparten un conjunto común de actividades (Mc. Graw Hill, 2003), los cuales son:



- Recepción de productos: La recepción abarca una serie de tareas que se realizan, se deben alistar los documentos emitidos por el área de compras, detallando los productos solicitados, al momento de traspaso de custodia de la mercancía se debe verificar si coincide con los que constan en el documento, de lo contrario se devuelve la mercancía, finalmente, una vez recibida la mercancía, se asignan los códigos internos del almacén y se colocan en su ubicación definitiva.
- Almacenaje y mantenimiento: Ya verificada la mercadería se procede a trasladar a la zona de almacenaje de forma sistemática y con control a largo plazo, el operario de almacén utiliza equipos e instalaciones para procesar y almacenar productos con el fin de alcanzar una serie de objetivos predeterminados, en un tiempo y un lugar concretos.
- Preparación de pedidos: Se refiere a la preparación del pedido, a menudo las mercaderías no salen por palets del almacén. Por ello, cuando el cliente realiza un pedido, se debe iniciar una operación de picking, que consiste en retirar del palets las unidades solicitados por el cliente.
- Expedición: La mercancía es etiquetada según las cantidades solicitadas por el cliente, protegida de posibles daños para que llegue en perfecto estado según las condiciones de entrega y transporte acordadas con el cliente.



- Organización y control de las existencias: Para una buena organización y control es necesario considerar donde y como se van almacenar las mercancías, la organización depende de su rotación.
- **Localización de almacén:** La ubicación física de los almacenes es una de las decisiones que deben tomar las empresas a largo plazo que afectará a las variables logísticas asociadas a la distribución. Hay que considerar el número adecuado de almacenes y la ubicación ideal de cada uno de ellos, la idea de que los almacenes deben estar siempre lo más cerca posible de los clientes no es correcta, (Gómez, 2013) y los factores más importantes a la hora de elegir una ubicación son los siguientes:
 - Distancia entre almacén y los clientes: Intentaremos ubicar el almacén de forma que la distancia y los lugares donde tenemos que atender la mercancía sean lo más cortas posibles.
 - Distancia entre el almacén y los proveedores: No basta con estar cerca de los clientes; los proveedores también deben estar lo más cerca posible para reducir los costes de transporte.
 - Tipo de transporte que se empleara con más frecuencia: Por ejemplo, para una empresa cuyo principal medio de transporte es el tráfico aéreo, sus almacenes deben estar instaladas cerca de un aeropuerto.
 - Accesibilidad: se debe buscar un lugar bien comunicado, preferiblemente con una autopista o autovía cercana.
 - Coste de terreno: Se trata de una cuestión fundamental, si el coste del terreno es demasiado elevado, también lo será la



inversión en el almacén. Asimismo, es importante tener en cuenta la revalorización prevista del terreno. Si prevemos un aumento del precio del terreno en la zona donde compramos el almacén, éste puede seguir siendo una fuente de beneficios cuando queramos venderlo en el futuro.

- Disponibilidad y características de la mano de obra: También se debe tomar en cuenta el entorno de trabajo, los salarios medios y no solo de la mano de obra necesaria para hacer funcionar el almacén.
- Otros condicionantes: Si se tiene la intención de construir un propio almacén, debes preguntarte lo fácil que es obtener el permiso de obras, electricidad, agua, teléfono, etc. Otros factores como los impuestos y las condiciones climáticas de tu región.

d. Gestión de transporte

Gestión de transporte es un proceso de planificar, coordinar y gestionar todas las operaciones involucradas en el traslado de mercancías desde su punto de origen hasta su destino final, tiene como objetivo mejorar la eficiencia, reducir costos y brindar un mejor servicio a los usuarios finales en el lugar y tiempo que necesiten (Cisneros, 2019).

El transporte es responsable de trasladar los productos terminados, insumos y materias primas entre empresas y clientes geográficamente dispersos desde su punto de origen hasta su destino final, para la mayoría de las organizaciones el transporte es el elemento más crucial dado que el



éxito de la cadena de suministro está directamente relacionado con el adecuado diseño y operación, los productos transportados tienen valor cuando es entregado en el plazo, sin daños y en la cantidad requerida. Además, la función de transporte tiene un costo muy significativo para la empresa lo que es conveniente administrarla adecuadamente (Barrera et al., 2016), considerando los siguientes aspectos:

- Uso eficiente de vehículos y mano de obra.
- Funcionamiento eficiente de la flota de transporte para maximizar la rapidez y fiabilidad de las entregas.
- Garantizar la máxima seguridad de las mercancías transportadas.
- Cumplimiento de la legislación aplicable.
- Fiabilidad en la consecución de los objetivos prometidos.
- **Factores de elección de medios de transporte;** a la hora de elegir el medio de transporte se debe realizar una elección adecuada del tipo de vehículo a utilizar considerando el peso y volumen de cada mercadería López (2010).
 - Cantidad de mercancía a transportar: Para transportar grandes volúmenes de mercancías el transporte más adecuado es ferrocarril y marítimo.
 - Distancia a recorrer: Hay productos que deben transportarse en vehículos rápidos debido a su fragilidad. Estos modos de transporte son el avión (para largas distancias) y la carretera.
 - Coste: Para productos de bajo valor añadido no se puede utilizar ningún medio de transporte.



2.2.2 Competitividad empresarial

Fajnzylber (1988) fundamenta la competitividad como la capacidad de un país para mantener y ampliar su participación en los mercados internacionales, de manera que se aumente el nivel de vida de sus ciudadanos, para ello se requiere una mayor productividad y, por tanto, una combinación de avances tecnológicos. Labarca (2007) coincide en que la competitividad es la posibilidad de un país para permitir a sus ciudadanos alcanzar un nivel de vida elevado que se basa en la eficiencia con la que se utilizan los recursos nacionales, la mejora continua de la productividad y cantidad de capital empleado, se dice con una mayor productividad en empresas existentes o acceso a empresas de mayor productividad se genera la competitividad.

La competitividad de un país depende de la capacidad de sus industrias para innovar y aumentar la productividad; a su vez estas ganan ventaja sobre los mejores competidores del mundo debido a presiones y desafíos, es decir, las empresas son las que compiten, no los países; y si un país se vuelve competitivo gracias a las empresas competitivas que hay en él; estos son los fundamentos de la competitividad (Porter, 1990).

Labarca (2007) menciona que la competitividad empresarial hoy en día se considera como un tema fundamental en las organizaciones tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, el proceso de globalización, exige que las organizaciones sean eficaces y eficientes en el uso de los recursos financieros, humanos, naturales, tecnológicos, etc. Asimismo para Ferraz (2004) las estrategias, las capacidades y los resultados operativos de la empresa deben corresponder a patrones de competencia, ello se define como un conjunto de



factores que promueven la competencia y son necesarios para el éxito en las actividades, una empresa es competitiva si puede desarrollar y aplicar estrategias que le permitan mantener o ampliar su posición de mercado en el que opera.

La competitividad empresarial se define como la capacidad de obtener, mantener y aumentar la ventaja competitiva sobre los competidores basada en un excelente desempeño de mercado, ya sea en términos de costo, calidad o diferenciación (Palomo y Pedroza, 2018), la supervivencia de la empresa depende no solo de la ventaja competitiva, sino también de cómo se gestiona esa ventaja, asimismo Romo y Abdel (2005) indican que la competitividad empresarial proviene de sus ventajas competitivas en términos de métodos de producción y organización lo que refleja en la calidad y precio del producto final frente a competidores, si estas ventajas competitivas no se gestionan adecuadamente, supone una pérdida para la empresa que genera menores ventas, menor participación de mercado y, en última instancia cierre de planta.

Koontz y Cirylo (2013) mencionan que la competitividad depende de la relación entre la cantidad y valor de los productos ofrecidos, así como de los insumos necesarios para la productividad, cuando una empresa ofrece sus servicios a un precio que permite cubrir todos los costes y obtener un rendimiento del capital invertido se le denomina empresa competitiva en precio, en ese sentido la competitividad es la capacidad de una empresa para competir de forma rentable en el mercado, los precios de los productos que compiten entre sí pueden variar debido a diferentes factores como la imagen, logística y la calidad.

La competitividad empresarial se refiere a la capacidad de conseguir éxito en mercados competitivos mediante la producción de bienes y servicios de alta

calidad a precios competitivos (Navarro et al., 2018). Por otra parte la competitividad de las empresas depende de tres factores que consta de tres niveles: El primer nivel es la competitividad nacional, que incluye variables como la estabilidad macroeconómica, apertura y acceso al mercado internacional; el segundo nivel es la infraestructura; y el tercer nivel explica la competitividad de la empresa relacionada con lo que ocurre en la empresa (Cervantes, 2005).

2.2.2.1 Competitividad sistémica

La competitividad se define como la capacidad sistémica en diferentes niveles, es decir, los países, industrias, regiones y personas deben aprovechar al máximo los recursos para aumentar la productividad, mejorando así de forma sostenible el nivel de vida de la población, básicamente se busca diferenciarse y crecer (Gordon et al., 2018).

La competitividad sistémica de una empresa se evalúa con la interrelación entre el estado, las empresas, intermediarios y la sociedad en diferentes niveles analíticos, como meta, macro, meso y micro, considerando aspectos económicos, políticos y sociales Messner citado en (Saavedra et al., 2013).

2.2.2.2 El mapa de la competitividad

Así como hay varias definiciones de competitividad, del mismo modo existen variedad de herramientas y métodos para su estudio, Arévalo y Sosa (2015) indican que de acuerdo a estudios, para Latinoamérica la herramienta más utilizada para evaluar la competitividad empresarial de las MYPES es el mapa de la competitividad “propuesta metodológica desarrollada por el Banco Interamericano de Desarrollo



BID”, estructurado en ocho factores, estos incluyen aspectos internos que está bajo el control de una empresa sobre los que el empresario tiene influencia directa y puede controlar. En la investigación realizada por Aguinaga y Lingan (2022) se utilizó solo cuatro factores en base a la teoría de Ibarra et al. (2017), en tal sentido estos cuatro factores fueron tomados para la presente investigación, que por su naturaleza de investigación es similar, por lo que se cree que la competitividad de una empresa depende de estos factores:

a. Planeamiento estratégico

Capacidad de gestión para preparar, formular e implementar varios planes de negocio para que la empresa logre metas y objetivos a corto o largo plazo a través de la planificación estratégica, se determina cómo la empresa desarrollará su estrategia en el futuro, se considera visión a largo plazo, análisis de los factores internos y externos, para el desarrollo de una estrategia es necesario establecer metas e indicadores aceptables para monitorear el avance. Básicamente evalúa en qué medida se utiliza el pensamiento estratégico como parte de la planificación empresarial (Leyva et al., 2017).

Un plan de negocios es una guía que permite a los emprendedores estructurar su negocio de acuerdo a una visión, misión y metas claramente definidas y las empresas competitivas se caracterizan por una planificación a corto y mediano plazo para desarrollar políticas adecuadas de dirección, gestión y control, la estructura organizativa es limitada en las microempresas como en las pequeñas empresas y quién toma la



dirección y es responsable de ejecutar el plan estratégico es el dueño, la misma que contribuye a la competitividad empresarial (Ortega, 2010).

b. Operaciones

Es una serie de actividades que crean valor en forma de bienes y servicios, permite a las organizaciones alcanzar sus objetivos a través de la adquisición y el uso eficaz de los recursos, lo que permite a las empresas obtener una ventaja competitiva es gracias a los procesos flexibles que se pueden ajustarse en función de los requisitos operativos en respuesta a las necesidades de los clientes (Becerra et al., 2019).

c. Comercialización

Es responsable de determinar el tipo de artículos vender y cuál es la forma más adecuada de hacerlo. Cuando hablamos de funciones comerciales, pensamos de manera bastante amplia, ya que incluye principalmente actividades relacionadas con la venta de productos y la adquisición de los materiales necesarios para producir bienes o servicios. También se incluye en este campo diversas actividades de marketing estratégico, que se encargan de investigar las necesidades potenciales del mercado, identificar productos y servicios adecuados que puedan satisfacer las necesidades de los consumidores, determinar su valor y luego promocionarlos y distribuirlos al sitio (Becerra et al., 2019).

Saavedra (2012) indica que las PYMES necesitan adaptarse a las necesidades de los clientes en el mercado local para afrontar el reto de la competitividad, ya que sus necesidades pueden ser atendidas más rápido porque la empresa es más pequeña y más cercana a los clientes, los



recursos de comercialización que crean una ventaja competitiva son las relaciones con los clientes, marcas, el posicionamiento en el mercado.

d. Recurso humano

Determinar el valor de los recursos humanos y desarrollar estrategias para mejorar su poder como un activo intangible capaz de apoyar en el incremento de la productividad, innovación y competitividad (Leyva et al., 2017), Asimismo, recurso humano tiene como función del proceso de selección y capacitación del personal de la empresa como arte empresarial imprescindible, porque no cabe duda de que la acción o el buen hacer humano es parte importante de su eficiencia y eficacia. A lo largo de los años, el interés por el buen desempeño de los empleados se ha convertido en un elemento esencial en la empresa, y hoy se considera uno de los requisitos más específicos y precisos a la hora de evaluar el éxito total (Becerra et al., 2019).

Saavedra (2012) afirma que las empresas logran ser competitivas gracias al conocimiento, nivel de formación, habilidades y desempeño de sus empleados. Para lograrlo, necesitan desarrollar políticas que promuevan una adecuada selección, capacitaciones constantes, un entorno de trabajo adecuado y la motivación.



2.3 MARCO CONCEPTUAL

a. Cadena de suministro

La cadena de suministro consta todas las partes que están directa o indirectamente involucradas en el cumplimiento de los pedidos del cliente. Asimismo, incorpora a transportistas, almacenistas, minoristas e incluso a los propios clientes y no solo a fabricantes y proveedores (Chopra y Meindl, 2008).

b. Gestión

Se refiere a la gestión de recursos en instituciones privadas o públicas para lograr objetivos establecidos, en este sentido, hay que decir que gestionar es la ejecución de procedimientos que permiten llevar a cabo a los negocios, además la gestión se trata de tomar medidas para alcanzar los objetivos (Ramírez, 2009).

c. Mercadería

La mercancía hace referencia a todo lo que se puede “vender o comprar” como parte de una transacción entre una empresa y sus clientes, se caracteriza por la capacidad de satisfacer las diversas necesidades humanas, hasta llegar a los clientes, los bienes pueden pasar por muchas etapas de la cadena de suministro, como fabricantes, distribuidores, almacenes y comerciantes (Jappe, 2016).

d. MYPES

Es una organización comercial que puede ser conducida por el dueño como personas naturales o jurídicas y tienen como objeto realizar las actividades de extracción, transformación, producción, comercialización o prestación de servicios; generalmente estas empresas tienen entre 1 y 10 empleados, Sin



embargo, no es el número de empleados lo que define a una empresa como micro o pequeña empresa, sino sus ventas anuales (Mares, 2005).

e. Empresas comerciales

Venden a los clientes los productos que adquirieron previamente de los proveedores sin ningún tipo de transformación (estos productos se denominan mercancías). Los ingresos se obtienen vendiendo el producto a un precio que cubre el precio pagado al proveedor y los diversos costos (salarios, alquiler, etc.) en que incurre la empresa para su operación (López, 2010).

f. Ferretería

Etimológicamente una ferretería significa tienda de hierro y se conceptualiza en una tienda que vende productos necesarios para el mantenimiento y reparación de edificios, como herramientas, materiales de construcción, pinturas, muebles, electrodomésticos, fontanería y productos de limpieza (Tapia, 2016).



CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 UBICACIÓN GEOGRAFICA DEL ESTUDIO

La investigación se realizó en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno provincia de Puno, departamento de Puno.

Provincia de Puno es una de las trece provincias que conforman el departamento de Puno al extremo sureste del Perú a orillas del lago Titicaca con un clima frío y semiseco, la temporada de lluvias comienza en octubre y termina en abril, las temperaturas medias anuales oscilan entre una máxima de 14 °C (58 °F) y una mínima de 3 °C (37 °F); se encuentra entre los 13°00'00" y los 17°17'30" de latitud sur y entre los 71°06'57" y los 68°48'46" de longitud oeste de meridiano Greenwich; con una extensión territorial 71.999,0 km² (6% de la superficie terrestre del país), Puno es el quinto departamento más grande del país que limita al norte con el departamento de Madre de Dios, al este con el país de Bolivia, al sur con el departamento de Tacna y país Bolivia y al oeste con los departamentos de Moquegua, Arequipa y Cusco.

La economía en Puno ciudad se desarrolla con las siguientes actividades: comercio, hoteles y restaurantes, transporte, servicios, industria, entre otras.

3.2 PERIODO DE DURACIÓN DEL ESTUDIO

El proyecto de investigación se realizó desde setiembre de 2022 y desde diciembre de 2022 (fecha de aprobación del proyecto) hasta julio de 2023 se realizó los estudios de campo, encuestas y visitas a las MYPES ferreteras de la ciudad de Puno.



3.3 PROCEDENCIA DEL MATERIAL UTILIZADO

La información de esta investigación procede de libros, informes, libros web, artículos científicos, revistas, tesis y otros, utilizando diversas fuentes bibliográficas, asimismo los datos se recogieron utilizando herramientas y técnicas de investigación.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

Hernández et al., (2014) definen población como “un conjunto finito o infinito con características comunes”, en tal sentido la población para la investigación está constituido por los dueños y/o representantes, gerentes de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno; según el directorio de Dirección Regional de Ministerio de la Producción en base a las actualizaciones del registro de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) constan de 1,607 MYPES en el departamento de Puno, sin embargo en la ciudad de Puno ámbito urbano se encuentran 303 MYPES al 2020 que se dedican a la venta de materiales ferreteros, el listado de todas las MYPES se encuentran acreditadas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), es decir, cada uno de ellos cuentan con número de RUC.

3.4.2 Muestra

Una muestra es un subconjunto de la población en la que se realiza un estudio para recolección de datos, la muestra debe definirse y especificarse con precisión y ser representativo de la población (Hernández et al., 2014).

Para determinar el tamaño de la muestra en la presente investigación se empleó el muestreo no probabilístico por conveniencia que se define como un



subconjunto de una población que se apoya en la selección de acuerdo a la posibilidad de acceso a cada MYPE ferretero que se encuentran dispersos geográficamente en la ciudad de Puno ámbito urbano. Para determinar la muestra se basa en una fórmula de selección de muestra para poblaciones finitas, lo cual permitió encontrar el subgrupo preciso de la población, con un nivel de confianza de 95%, con un margen de error máximo de 0.08, variabilidad positiva de 50% y variabilidad negativa de 50 %, cuyo resultado obtenido es 101 MYPES sector ferretero ubicados en mayor medida en la ciudad de Puno ámbito urbano, lo cual se refleja en el (Anexo 7).

Donde:

N= Total de la población (303)

Z= 1.96 con un nivel de confianza del 95%

p= Probabilidad de que el evento ocurra (0.5)

q= Probabilidad de que el evento no ocurra (0.5)

e= error de 0.08 para el nivel de confianza del 95%

$$n = \frac{Z^2 * Npq}{e^2(N - 1) + Z^2 * pq}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 * (303) * (0.5) * (0.5)}{0.08^2(303 - 1) + 1.96^2 * (0.5) * (0.5)}$$
$$n = 101$$

Tabla 1

Determinación de la muestra

Categoría Empresarial	Descripción CIU	Cantidad de Mypes Ferreteras del Departamento de Puno	Cantidad de Mypes Ferreteras de la Ciudad de Puno	Cantidad de la Muestra
Micro y pequeña empresa	Materiales de ferretería	1607	303	101

Nota: Registro de SUNAT (2020).

• **Criterio de inclusión**

- Los dueños y representantes de las MYPES que pertenecen al sector comercio rubro ferretero de la ciudad de Puno.
- Todas las ferreterías que pertenecen a la ciudad de Puno.
- Los dueños o representantes que estén dispuestos a brindar la información.
- Llevar al menos un año trabajando en el sector.

• **Criterio de exclusión**

- Las ferreterías que se encuentran fuera del rango de estudio.
- Los dueños o representantes que se niegan a dar información, por sus tiempos limitados o por que la información es confidencial.
- Vendedores temporales de las ferreterías.
- Los participantes que no respondan correctamente el cuestionario

3.5 DISEÑO ESTADÍSTICO

La investigación se realizó mediante la estadística descriptiva, ya que al aplicar el instrumento se realizó el procesamiento y análisis de datos, estos resultados se reflejaron en tablas de frecuencia, porcentajes (%), gráficos, con interpretaciones que conducen a



una mejor comprensión de los resultados de la investigación, asimismo, se utilizó estadística inferencial para contrastar la hipótesis general y la hipótesis específica planteada, realizando el análisis de la información obtenida respecto a la gestión logística y competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero; Se utilizó el coeficiente de correlación Spearman para determinar la relación entre las variables, estos resultados se presentaron en tablas con sus respectivas interpretaciones y análisis.

3.6 PROCEDIMIENTO

3.6.1 Enfoque de la investigación

El enfoque cuantitativo según Hernández et al. (2014) utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico con el fin de establecer patrones de comportamiento y probar teorías, por ende, la presente investigación sigue un enfoque cuantitativo debido a que la recolección de datos se hizo en base a medición numérica y análisis estadístico para probar la hipótesis.

3.6.2 Alcance de la investigación

Según Hernández et al. (2014) los estudios de tipo descriptivo recogen información de forma independiente o conjunta sobre los conceptos o variables a los que se refieren y el estudio correlacional “solamente constan de buscar una relación y no en explicar las causas de una variable sobre la otra”. Por lo tanto, esta investigación es de alcance descriptivo correlacional, ya que se describe los datos obtenidos y se mide la relación que existe entre las variables de gestión logística y competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

3.6.3 Diseño de la investigación

En la presente investigación se utilizó un diseño de tipo no experimental transversal; el diseño no experimental se basa en contextos que ocurren sin la intervención directa del investigador, es decir, observar fenómenos o acontecimientos en su contexto natural para luego analizarlos. El diseño transversal se enfoca en analizar cuáles son los niveles o estados de las diferentes variables en un solo momento no busca dar seguimiento a las variables en estudio (Hernández et al., 2014). Dado que, la presente investigación es no experimental por que no se manipulan las variables, no se alteró el objeto de estudio y transversal porque se analizó en un solo momento.

3.6.4 Método de la investigación

En esta investigación el método utilizado fue Hipotético-Deductivo, este método utiliza la hipótesis como punto de partida para generar nuevas conclusiones, la hipótesis se deriva de teorías y principios previamente probados y generalmente válidos, las conclusiones a las que se llega después de aplicar esta hipótesis a fenómenos concretos son cruciales (Hernández et al., 2014).

3.6.5 Técnicas de recopilación de datos

3.6.5.1 Encuesta.

Para Carrasco (2006) la encuesta es una técnica de una investigación, que se basa en recopilar datos mediante preguntas directas o indirectas, además es una técnica excelente debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad. Por lo cual, la técnica utilizada para medir las variables gestión logística y competitividad empresarial en las



MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno fue la encuesta con preguntas cerradas.

3.6.6 Instrumento de recolección de datos

3.6.6.1 Cuestionario.

Hernández et al. (2014) define el cuestionario como un conjunto de preguntas sobre una o más variables medibles y estas deben ser coherentes al planteamiento del problema e hipótesis. En la presente investigación se utilizó el cuestionario validado y utilizado por Aguinaga y Lingan (2022) respecto a los dos variables de estudio, lo cual está conformada por preguntas que se subdividen en dos grupos acorde a las variables en estudio; la variable gestión logística con un total de 18 ítems y la variable competitividad empresarial con un total de 13 ítems que se muestra en el (Anexo 2), para medir ambas variables se consideró la escala de Likert que tiene los siguientes valores:

1 = Nunca

2 = Casi Nunca

3 = Algunas Veces

4 = Casi Siempre

5 = Siempre

3.6.7 Validez y confiabilidad de instrumento

Hernández et al. (2014) definen la validez como el grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir, asimismo la

confiabilidad se refiere al grado en que las aplicaciones repetidas al mismo individuo u objeto producen resultados coherentes y homogéneos.

En la investigación para medir las variables gestión logística y competitividad empresarial se tomó el instrumento validado por (Aguinaga y Ligan, 2022) utilizando la técnica de opinión de 4 expertos, por lo tanto para la presente investigación se tomó el mismo instrumento, y para determinar la confiabilidad se aplicó el coeficiente alfa de Cronbach en donde el cuestionario tuvo un valor igual a 0.931 en una muestra de 30 microempresarios del emporio comercial textil por ende, el instrumento es muy confiable y excelente según los valores que se muestran en la tabla 2.

Tabla 2

Valores de alfa de crombach

Alfa de Cronbach	Consistencia interna
$a < 0,5$	Inaceptable
$0,5 \leq a < 0,6$	Pobre
$0,6 \leq a < 0,7$	Cuestionable
$0,7 \leq a < 0,8$	Aceptable
$0,8 \leq a < 0,9$	Buena
$\geq a 0.9$	Excelente

Nota: Coeficiente alfa de cronbach (Pérez-León, 2022).

Para demostrar la fiabilidad del instrumento para ambas variables en la presente investigación, se determinó mediante el alfa de Cronbach en 101 encuestados como se muestra en la tabla 3, el resultado del Alfa de Cronbach para la variable gestión logística es aceptable y para la variable competitividad es buena según los valores de la tabla 2, por lo que el instrumento se considera confiable.

Tabla 3

Estadísticas de fiabilidad

	Alfa de cronbach	N de elementos
Gestión logística	,750	18
Competitividad empresarial	,812	13

Nota: Confiabilidad de gestión logística y competitividad a partir de los resultados de la encuesta (Anexo 8)

3.6.8 Procedimiento de recolección de datos

a) Trabajo de campo

El procedimiento de recolección de datos de los participantes (ferreterías seleccionados para el estudio) se realizó de acuerdo a las preguntas formuladas respecto a las dos variables, en la primera fase se realizó un estudio piloto a 30% del total de la muestra para adecuar y modificar el lenguaje de los instrumentos a la muestra, mientras que en la segunda fase se aplicó el instrumento al 100% de la muestra. El levantamiento de la información se realizó de forma presencial acercándose al establecimiento con contacto directo con los dueños y/o representantes de las empresas ferreteras de la ciudad de Puno.

La visita se realizó principalmente por las mañanas ya que por las tardes los clientes frecuentan las ferreterías y están ocupados, para realizar la encuesta se realizó una presentación explicando la finalidad y el objetivo de la encuesta, y se entregó el cuestionario explicando cómo responderlas correctamente. El tiempo que tomaron en responder la encuesta fue de aproximadamente 10 minutos, en algunos casos, se le dejó el cuestionario porque se comprometieron hacerlo en otro momento.



b) Preparación de datos

1. Al finalizar la encuesta se observó que algunos cuestionarios no fueron respondidos correctamente, en algunas ocasiones se encontraron incompletas, asimismo las respuestas mostraban poca varianza, por ejemplo, el encuestado solo marco la opción número 4 en una serie de escala de calificación de 5.
2. Se revisó cada cuestionario realizado en donde se seleccionaron los cuestionarios que están respondidas correctamente.
3. Luego de tener los cuestionarios en su totalidad se ha codificado todo el cuestionario para su registro.
4. Finalmente, los datos fueron registrados en el paquete estadístico SPSS para su posterior procesamiento y presentación de los resultados en tablas y gráficos estadísticos, discusión, conclusiones y recomendaciones.

c) Limitaciones

- Durante el desarrollo del cuestionario se produjeron interrupciones por parte del encuestado ya que tenían dificultad para entender algunas preguntas, por lo que se le explico detalladamente de qué trata.
- Se observó que en algunos casos no hubo interés por parte del encuestado para responder el cuestionario (respondieron por responder sin importarle de que trataba), por lo que dicho cuestionario ha sido descartado.
- La negativa participación en la encuesta porque estaban ocupados o porque creían que la información que manejan es privada.

3.7 VARIABLES

3.7.1 Operacionalización de variables

Tabla 4

Operacionalización de la variable Gestión Logística

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
V 1: GESTION LOGISTICA	Gestión de compras	Selección de proveedores Emisión de órdenes de compra Seguimiento de compras Liquidación de facturas	Likert(5escalas) cuestionario validado en la tesis de Aguinaga y Lingan (2022) 1=nunca 2=casi nunca 3=algunas veces 4=casi siempre 5=siempre
	Gestión de inventarios	Previsión de demanda Análisis de stock	
	Gestión de distribución y almacenes	Recepción de mercadería Almacenamiento Control de stock	
	Gestión de transporte	Organización del transporte Movilización externa e interna	

Nota: información obtenida y procesada de (Aguinaga y Lingan, 2022)

Tabla 5

Operacionalización de la variable Competitividad Empresarial

Variab les	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
V2: COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL	Planeamiento estratégico	Objetivos y metas Análisis del entorno Plan de contingencia	Likert(5escalas) (cuestionario validado en la tesis de Aguinaga y Lingan, 2022) 1=nunca 2=casi nunca 3= algunas veces 4=casi siempre 5=siempre
	Operaciones	Flexibilidad Planeamiento de ventas Ubicación de infraestructura	
	Comercialización	Política de ventas Promoción	
	Recurso humano	Capacitación Cultura organizacional Salud e higiene	

Nota: información obtenida y procesada de (Aguinaga y Lingan, 2022)

3.8 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Para el procesamiento de datos y obtención de resultados se utilizó el software SPSS (versión 25), ello permitió procesar el comportamiento de cada ítem considerado en el cuestionario y la tabulación de tablas para la posterior interpretación de los resultados obtenidos.

3.8.1 Prueba de normalidad

Tabla 6

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		Sig.
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	
Logística	,215	101	,000	,903	101	,000
Competitividad	,235	101	,000	,896	101	,000

Nota: Datos del instrumento aplicado a los dueños de ferretería (Anexo 8)



Para determinar la prueba de hipótesis a utilizar, primero se debe determinar los datos estadísticos del nivel de distribución de normalidad, en este caso se aplicó la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov debido a que el tamaño de la muestra es superior a 50, estas divergen en dos tipos, paramétricas o normales y no paramétricas o no normales, si el valor p significancia resulta menor al “.05” la distribución será no paramétrica, si el valor p es mayor a “.05” la distribución será paramétrica. En tal sentido tras obtener los datos en la tabla 6, se concluye que las variables no tienen una distribución normal, ya que el valor p es inferior a 0,05 en ambas variables, por lo que se utiliza la prueba Rho de Spearman para medir la correlación entre las variables.

3.8.2 Correlación de Rho de spearman

El análisis de correlación para las variables gestión logística y competitividad empresarial se usa un coeficiente r de Pearson cuando la distribución es paramétrica y la rho de Spearman se usa cuando la distribución no es paramétrica. Para la investigación tal como se observa en la tabla 6 las variables siguen distribución no paramétrica, que para tal caso es la Rho de Spearman, estos son coeficientes utilizados por investigadores que consideran ordinales para correlacionar estadísticamente escalas tipo Likert (Hernández et al., 2014).

El coeficiente de correlación puede oscilar entre -1,00 y 1,00, y cada valor representa la relación entre las variables. La tabla muestra los valores que se pueden aceptar.

Tabla 7

Niveles de correlación

Valor de Rho	Interpretación
- 1,00	Correlación negativa grande y perfecta
- 0,9 a 0,99	Correlación negativa muy alta
- 0,7 a 0,89	Correlación negativa alta
- 0,4 a 0,69	Correlación negativa moderada
- 0,2 a 0,39	Correlación negativa débil
- 0,10 a 0,19	Correlación negativa muy débil
0,00	No existe correlación alguna entre las variables
+ 0,10 a 0,19	Correlación positiva muy débil
+ 0,2 a 0,39	Correlación positiva débil
+ 0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
+ 0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
+ 0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
+ 1,00	Correlación positiva grande y perfecta

Nota: extraído del artículo científico (Ruiz, 2016)

3.8.3 Criterio de contrastación de hipótesis

Para contrastar la hipótesis se utilizó los datos de la tabla 7 de la correlación Rho de Spearman, asimismo se determina si la correlación es directa o inversa. La correlación será significativa; si la significancia (Sig. bilateral) es menor de 0,05. Asimismo, se conocerá si la hipótesis nula y la hipótesis alternativa son rechazadas o aceptados.

Regla de decisión:

- Si $\alpha < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1).
- Si $\alpha > 0,05$ se rechaza la hipótesis alterna (H_1) y se acepta la hipótesis nula (H_0).



CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 RESULTADOS

Las actividades logísticas en las empresas comerciales del sector ferretero es menor, que, en las empresas industriales, debido a que estas empresas se dedican a comprar bienes para venderlos sin transformarlos. A continuación, se presenta la información referente a la encuesta realizada a 101 dueños y/o representantes de las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno sobre la Gestión Logística y la Competitividad Empresarial, haciendo uso de la encuesta.

4.1.1 Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

Las principales actividades de la logística comprenden la gestión de compras, inventario, almacén y distribución, por ultimo transporte, la logística es uno de los aspectos más importantes del funcionamiento de la empresa ya que permite a las empresas seguir las reglas de la buena gestión desde la adquisición de mercancías hasta que lleguen a los clientes, con el fin de entregar el producto al menor costo, en el momento requerido, cantidad y lugar que el cliente lo necesite.

Tabla 8

Resultados de la variable Gestión Logística (agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	44	43,6	43,6
	Alto	57	56,4	100,0
	Total	101	100,0	

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 5)

Interpretación y análisis:

Como se puede visualizar en la tabla 8, los empresarios al ser consultados por la gestión logística, el 56% califican su gestión logística en un nivel alto, mientras que el 44% tiene un nivel regular.

Según los resultados, en el sector ferretero se observa que la mayoría de los empresarios encuestados tienen un buen manejo sobre la gestión logística, destacando una buena gestión de distribución y almacén, lo cual se refleja en el (Anexo 5) sin embargo, hay deficiencias en aspectos como evaluación de proveedores, previsión de la demanda, control de inventario y manejo de transporte. En la empresa un manejo adecuado de los procesos logísticos crea valor agregado para que se incremente la calidad de los servicios y cada acción que realice le ayude a destacarse en términos de costo y valor agregado. Por tanto, es importante tomar medidas para mejorar la gestión logística.

Tabla 9

Resultados de la variable Competitividad Empresarial (agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	40	39,6	39,6
	Alto	61	60,4	100,0
	Total	101	100,0	

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 6)

Interpretación y análisis:

Como se visualiza en la tabla 9, los empresarios al ser consultados por la competitividad empresarial, el 60% indicó que la competitividad se mantiene en un nivel alto, mientras que el 40% en un nivel regular, la evaluación se basa en cuanto planeamiento estratégico, operaciones, comercialización y recurso humano.

Según los resultados, la mayoría de los empresarios del sector ferretero tienen una buena competitividad empresarial, lo cual se refleja en el (Anexo 6), donde destaca la dimensión de operaciones y recurso humano, ya que cuentan con instalaciones adecuadas, también existe buena relación con los trabajadores a quienes se les mantienen informados, asimismo las políticas de ventas que tienen satisfacen a sus clientes.

Por otro lado, se ha visto que no se establece un plan estratégico claro y coherente, trabajan en base a metas y objetivos a corto plazo lo que ocasiona que no se amplíe su posición en el mercado en el que operan, la falta de una investigación exhaustiva sobre las necesidades de los clientes lo que hace que no se respondan a las expectativas del mercado, pocas veces se realiza las proyecciones de venta provocando errores de cálculo de ventas, asimismo se ha

visto que la mayoría no capacita a su personal, afectando de manera negativa en el desempeño de sus empleados.

Tabla 10

Coefficiente de correlación Rho de Spearman de la variable Gestión Logística y Competitividad Empresarial

		Logística	Competitividad
Logística	Correlación Rho de Spearman	1,000	,547**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	101	101
Competitividad	Correlación Rho de Spearman	,547**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	101	101

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 8)

Como se puede visualizar en la tabla 10, donde se evidencia que, la correlación de Spearman es igual $r = 0,547$ con un nivel de significancia bilateral de 0.000, según la escala de correlación de Rho de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada, es decir, la gestión logística se relaciona positivamente con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

Los resultados se basan en la percepción de los empresarios sobre las cuatro dimensiones de la gestión logística y las cuatro dimensiones de la competitividad empresarial, se ha visto que, a mayor gestión de compras, gestión de inventario, gestión de almacén y gestión de transporte los empresarios serán más competitivos, la gestión de almacén es el que tiene mayor impacto en la



competitividad. Por lo tanto, se tiene que fortalecer el proceso logístico para mejorar el nivel de competitividad en las MYPES ferreteras de la ciudad de Puno.

4.1.2 Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

En la gestión de compras de las ferreterías se han tenido en cuenta cuatro aspectos importantes, que son selección de proveedores, emisión de órdenes de compra, seguimiento de compras y liquidación de facturas. Dado que la selección de proveedores es importante para adquirir productos de calidad, a buen precio, y a tiempo acordado para otorgar a la clientela, un proveedor es el sustento para las ferreteras ya que les permite obtener los bienes que necesitan para llevar a cabo sus actividades comerciales y sin ellos su trabajo no puede realizarse. Además, emitir una orden de compra facilita su gestión de pedidos por lo que ayuda a agilizar el abastecimiento de la mercadería y crea un contrato formal con el proveedor evitando malentendidos. Asimismo, el seguimiento eficaz de las compras garantiza la realización de los pedidos y la recepción de los productos adecuados en la cantidad y calidad esperada y la liquidación de facturas es crucial para sus operaciones comerciales ya que implica un proceso de conciliación y finalización de pago, confirmando legalmente que la deuda se ha pagado.

Tabla 11

Resultados de la dimensión Gestión de Compras (agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	46	45,5	45,5
	Alto	55	54,5	100,0
	Total	101	100,0	

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 5)

Interpretación y análisis:

Como se puede observar en la tabla 11, de los 101 empresarios y/o representantes consultados por la gestión de compras, el 54 % indican que la gestión de compras en las ferreteras de la ciudad de Puno es alta, mientras que el 46 % indican un nivel regular.

Según los resultados que se muestra, la mayoría de las ferreteras realizan una adecuada adquisición de materiales, ya que en la mayoría de los casos la mercancía llega en condiciones requeridas, asimismo la liquidación de facturas es adecuado, ya que los productos entregados son comprobados, mientras que algunos empresarios indican que su gestión de compras es regular, que se ve reflejado en el (Anexo 5), donde se evidencia que tienen conocimiento básico en cuanto a evaluación de proveedores y planeación de la demanda, ya que no realizan el análisis de los datos históricos para predecir una demanda que ayude a tomar decisiones mejor informadas para la emisión de una orden de compra, asimismo se ha notado que no realizan una adecuada selección de proveedores, por lo que en ocasiones no se cumple con el compromiso porque el producto no es entregado en el día acordado. Por tanto, es importante tomar estas medidas para mejorar la gestión de compras.

Tabla 12

Interpretación del coeficiente de correlación Rho de Spearman de la dimensión gestión de compras

		Compras	Competitividad
Compras	Correlación de Rho de Spearman	1,000	,568**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	101	101
Competitividad	Correlación de Rho de Spearman	,568**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	101	101

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 8)

Como se puede visualizar en la tabla 12, en donde se evidencia que, la correlación de Rho de Spearman es $r = 0,568$ y con un nivel de significancia bilateral igual a 0.000. Según la escala de correlación Rho de spearman corresponde a una correlación positiva moderada, es decir, la gestión de compras se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

Los resultados se basan en la percepción de los empresarios sobre indicadores como la evaluación y selección de proveedores, análisis y seguimiento de compras y liquidación de facturas. Se ha encontrado que casi la mitad de los empresarios ferreteros no disponen de un proceso de compras adecuado, desde la identificación de una necesidad hasta la adquisición de insumos, en mayor medida en el proceso de selección de proveedores y análisis de datos históricos. La mejora de este proceso de compras permitirá satisfacer las necesidades de los clientes brindando productos de calidad a precios óptimos, mejorando así el nivel de competitividad.

4.1.3 Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

En la gestión de inventario se ha considerado dos aspectos importantes que son la previsión de la demanda y análisis de stock, ya que las empresas ferreteras requieren tener la cantidad adecuada de mercadería y la previsión de la demanda ayudara a tomar decisiones mejor informadas sobre la cantidad a vender, de igual forma es importante realizar el control de las existencias de mercadería para prever la cantidad necesaria evitando excesos, de manera que se ofrece un buen servicio al cliente.

Tabla 13

Resultados de la dimensión Gestión de Inventario (agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	66	65,3	65,3
	Alto	35	34,7	100,0
	Total	101	100,0	

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 5)

Interpretación y análisis:

Como se puede visualizar en la tabla 13, de los 101 empresarios y/o representantes consultados por la gestión de inventario, el 65% indican que la gestión de inventario en las ferreteras de la ciudad de Puno es regular, mientras que el 35% indica un nivel alto.

Según los resultados, la mayoría de los empresarios del sector ferretero mantienen su gestión de inventarios regular, cuyos resultados se reflejan en el

(Anexo 5), se evidencio la falta de previsión de ventas debido a que los empresarios ferreteros toman decisiones equivocadas basadas en suposiciones ante un amento inesperado de la demanda, lo que provoca que sus mercancías no se encuentre en el nivel adecuado con faltantes y sobrantes que conllevan a la inestabilidad y dificultan el crecimiento de su negocio, asimismo no existe un control exhaustivo de la mercancía provocando desaciertos y no se garantiza la disponibilidad del producto en el momento adecuado, este y otros aspectos deben ser consideradas para mejorar la gestión de inventarios.

Tabla 14

Coefficiente de correlación Rho de Spearman de la dimensión Gestión de Inventario

		Inventario	Competitividad
Inventario	Correlación Rho de Spearman	1,000	,431**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	101	101
Competitividad	Correlación Rho de Spearman	,431**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	101	101

Nota: Datos de la encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 8)

Como se puede visualizar en la tabla 14, en donde se evidencia que, la correlación de spearman es de 0,431 a un nivel de significancia bilateral igual a 0.000. Según la escala de correlación de Rho de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada, es decir, la gestión de inventarios se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

Los resultados se basan en la percepción de los empresarios sobre los indicadores como análisis de stock y proyección de demanda. Se ha encontrado que la mayoría de los empresarios ferreteros tienen el control de inventario regular, provocando desabastecimiento de mercancías y clientes insatisfechos, se debe tomar en cuenta estas medidas para mejorar el nivel de la competitividad.

4.1.4 Determinar la relación que existe entre la gestión distribución y almacén y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

En la gestión de almacenes se han considerado tres aspectos importantes, los cuales son recepción de mercadería, almacenamiento y control de stock, debido a que los materiales ferreteros deben estar en buenas condiciones, para ello es necesario garantizar que la mercancía se recepciona correctamente, además la mercancía debe almacenarse de forma organizada, de modo que sean accesibles, fáciles de manipular y ahorre tiempo, también se debe llevar un control riguroso de las entradas y salidas de la mercancía, ya que las ferreterías manejan una gran cantidad de mercadería.

Tabla 15

Resultados de la dimensión gestión de Distribución y Almacenes (agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	34	33,7	33,7
	Alto	67	66,3	100,0
	Total	101	100,0	

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 5)

Interpretación y análisis:

Como se puede visualizar en la tabla 15, los empresarios al ser consultados por la gestión de distribución y almacenes, el 66% indican que la gestión de almacén y distribución en las ferreteras de la ciudad de Puno es alta, mientras que el 34% tiene un nivel regular.

Según los resultados se puede observar que la mayoría de los empresarios encuestados dan relevancia positiva a la gestión de distribución y almacén lo que demuestra que el manejo de sus almacenes es adecuado, los productos que recepcionan cumplen con los requerimientos, por otro lado, algunos empresarios manifiestan que su gestión de almacén es regular, lo cual se refleja en el (Anexo 5), existen deficiencias en el almacenamiento de mercancía como la ubicación, porque creen que no son productos perecederos para tener cuidado, lo que ocasiona que se pierda tiempo en moverlas y las operaciones no se realice con rapidez, asimismo no tienen datos con exactitud de los saldos de cada material. Por ello, es importante tomar estas medidas para mejorar la gestión de almacén.

Tabla 16

Coefficiente de correlación Rho de Spearman de la dimensión Gestión de Distribución y Almacén

		Almacén	Competitividad
Almacén	Correlación Rho de Spearman	1,000	,428**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	101	101
Competitividad	Correlación Rho de Spearman	,428**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	101	101

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 8)



Como se puede visualizar en la tabla 16, en donde se evidencia que, la correlación de Spearman es de 0,428 a un nivel de significancia bilateral igual a 0.000, según la escala de correlación de Rho de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada, es decir, la gestión de almacén se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

Los resultados se basan en la percepción de los empresarios sobre los indicadores como recepción de la mercadería, control de stock y almacenamiento. Se evidencia que en la mayoría de los casos la gestión de almacén es adecuado para cumplir con los pedidos, por otro lado, existen deficiencias en la recepción y almacenamiento de mercancías que deben ser mejoradas para aumentar el nivel de competitividad.

4.1.5 Determinar la relación que existe entre la gestión transporte y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

En la gestión de transporte de han considerado dos aspectos importantes que son organización del transporte y movilización interna y externa, debido a que el transporte garantiza que la mercancía ferretera llegue en buenas condiciones para realizar su operación comercial, asimismo es fundamental el despacho de mercadería cumpliendo con el tiempo acordado que genere una buena percepción por parte de los clientes.

Tabla 17

Resultados de la dimensión Gestión de Transporte (agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	60	59,4	59,4
	Alto	41	40,6	100,0
	Total	101	100,0	

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 5)

Interpretación y análisis:

Como se puede visualizar en la tabla 17, de los 101 empresarios y/o representantes consultados por la gestión de transporte, el 59% indico que dicha gestión se mantiene en un nivel regular, mientras que el 41% se mantiene en un nivel alto.

Según los resultados se puede observar que la mayoría de los empresarios encuestados mantiene su gestión de transporte en un nivel regular, lo cual se refleja en el (Anexo 5), entre el principal falencia se observa que los empresarios encuestados no tienen conocimiento sobre el tipo de transporte que deben utilizar, de manera que, en algunas ocasiones sus productos llegan en mal estado o hay demoras en la entrega de los productos, los productos transportados tienen valor cuando es entregado en el plazo, sin daños y en la cantidad requerida. Por tanto, es importante tomar medidas para mejorar la gestión de transporte.

Tabla 18

Coefficiente de correlación Rho de Spearman de la dimensión Gestión de Transporte

		Transporte	Competitividad
Transporte	Correlación Rho de Spearman	1,000	,517**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	101	101
Competitividad	Correlación Rho de Spearman	,517**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	101	101

Nota: Datos de encuesta aplicada a empresarios ferreteros de la ciudad de Puno 2023 (Anexo 8)

Como se puede visualizar en la tabla 18, en donde se evidencia que, la correlación de Spearman es de 0,517 a un nivel de significancia bilateral de 0.000, según la escala de correlación de Rho de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada, es decir, la gestión de transporte se relaciona positivamente con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno.

De acuerdo a los resultados se basan en la percepción de los empresarios sobre los indicadores como organización y movilidad del transporte. Se ha evidenciado que en algunos casos la mercadería transportada no es entregado en el plazo, afectando sobre la gestión de transporte. La función de transporte tiene un costo muy significativo para la empresa lo que es conveniente administrarla adecuadamente, con el fin de un mejor nivel de competitividad.

4.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

4.2.1 Contrastación de hipótesis general

H1: la gestión logística tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

H0: la gestión logística tiene relación inversa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

De acuerdo al resultado que se obtuvo en la tabla 10 el coeficiente de correlación de Spearman expresa un valor $r = 0.547$; y significativa con 0,000 que es menor al p valor 0,05, considerando el análisis y la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) y según la escala de correlación de Spearman, corresponde a una correlación positiva moderada. Es decir, existe una relación directa entre la gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación.

4.2.2 Contrastación de hipótesis específica 1

H1: la gestión de compras tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

H0: la gestión de compras tiene relación inversa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

De acuerdo al resultado que se obtuvo en la tabla 12 el coeficiente de correlación de Spearman expresa un valor $r = 0.568$; y significativa con 0,000 que es menor al p valor 0,05, considerando el análisis y la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) y según la escala de correlación de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada. Es decir, existe una relación directa entre la gestión de compras y competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación.

4.2.3 Contrastación de hipótesis específica 2

H1: la gestión de inventario tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

H0: la gestión de inventario tiene relación inversa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

De acuerdo al resultado que se obtuvo en la tabla 14 el coeficiente de correlación de Spearman expresa un valor $r = 0.431$; y significativa con 0.000 que es menor al p valor 0,05, considerando el análisis y la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) y según la escala de correlación de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada. Es decir, existe una relación directa entre la gestión de inventario y competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación.

4.2.4 Contrastación de hipótesis específica 3

H1: la gestión de distribución y almacén tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

H0: la gestión de distribución y almacén tiene relación inversa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

De acuerdo al resultado que se obtuvo en la tabla 16 el coeficiente de correlación de Spearman expresa un valor $r = 0.428$; y significativa con 0,000 que es menor al p valor 0,05, considerando el análisis y la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (H1) y según la escala de correlación de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada. Es decir, existe una relación directa entre la gestión de distribución y almacén con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación.

4.2.5 Contrastación de hipótesis específica 4

H1: la gestión de transporte tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.

H0: la gestión de transporte tiene relación inversa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.



De acuerdo al resultado que se obtuvo en la tabla 18 el coeficiente de correlación de Spearman expresa un valor $r = 0.517$; y significativa con 0,000 que es menor al p valor 0,05, considerando el análisis y la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) y según la escala de correlación de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada. Es decir, existe una relación directa entre la gestión de transporte y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación.

4.3 DISCUSIÓN

Los resultados de esta investigación de manera general llegan a establecer que la gestión logística tiene una relación directa con la competitividad empresarial de las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno, periodo 2023, alcanzando un nivel de correlación igual a 54%, lo cual contrasta con estudios previos que analizaron problemática similar relacionados con las variables de estudio en cuestión, siendo el caso de Murrillo (2021) quien concluyó que la gestión logística tiene una relación directa con la competitividad en las empresas ferreteras mayoristas de Ecuador, con un nivel superior de 92%, al analizar el contexto de empresas ferreteras mayoristas de Ecuador coincide con la investigación realizada sobre el mismo sector, pero la correlación es inferior. Asimismo Aguinaga y Ligan (2022) los cuales obtuvieron un coeficiente similar 43%, que concluyen que la gestión logística se relaciona con la competitividad empresarial a partir del análisis de microempresarios del emporio comercial del distrito de la Victoria, lo cual concuerda con la investigación del sector ferretero de Puno siendo también comercial.



Continuando, a partir de los resultados obtenidos en esta investigación llegan a establecer una relación positiva moderada entre la gestión de compras con la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno, alcanzando un nivel de correlación igual a 57%, estos resultados guardan relación con lo que sostiene Alberca (2019) quien concluye que la correlación entre gestión de compras y competitividad en las pequeñas empresas comerciales de Barranca es positiva baja 41%, bajo lo referido, si se logra optimizar el proceso de compras que va desde el reconocimiento de una necesidad hasta la adquisición de insumos, como la selección de los mejores proveedores y seguimiento de compras, mejorara el nivel de competitividad. Así como refieren Bailón et al. (2015), en su artículo, que la gestión de compras con el uso adecuado de indicadores como la selección de proveedores, la ubicación, la comunicación y el procesamiento de pedidos en la empresa será la base para que la empresa cree ventajas competitivas y un posicionamiento sostenible.

Por otro lado la siguiente variable estudiada en esta investigación llega a establecer una relación positiva moderada entre la gestión de inventario y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero de la ciudad de Puno, alcanzando un nivel de correlación igual a 43%; que al comparar estos hallazgos con la investigación de Garrido y Cejas (2017) se relacionan, quien concluye en su artículo de investigación que la gestión eficaz del inventario, como un sistema de control fiable y adaptado a las necesidades y objetivos de la organización, garantiza los beneficios de las MYPES, aumenta los ingresos y los activos totales, una adecuada gestión de inventario no solo se verán reflejados en la rentabilidad lograda, sino que permitirán a la empresa alcanzar la cima del éxito competitivo. Bajo lo referido mantener niveles óptimos de inventario para brindar un alto nivel de servicio y mejorar el nivel de competitividad.



Se llegó a establecer una relación positiva moderada entre la gestión distribución y almacén con la competitividad empresarial de las MYPES del sector ferretero del distrito de Puno 2023, alcanzando un nivel de correlación igual a 43%. Estos resultados guardan relación referido a gestión de almacén con la teoría de López (2010) quien indica que la gestión de almacén es una función necesaria en las empresas, debido a que debe mantener en buenas condiciones la mercadería para evitar posibles faltantes y ofrecer sus productos de manera eficaz y eficiente. Asimismo de manera similar referido a la distribución Ortiz y Zapata (2018) indican que es importante contar con una buena estrategia de distribución para que se llegue a cubrir a todos los clientes de manera eficiente, para ello debemos saber elegir el medio de transporte que se va a utilizar para optimizar los recursos y de esta manera se pueda lograr una buena distribución.

Finalmente, se llegó a establecer una relación positiva moderada entre la gestión transporte y competitividad empresarial de las MYPES del sector ferretero del distrito de Puno, alcanzando un nivel de correlación igual a 52%. Estos hallazgos se relacionan con la teoría de Ortiz y Zapata (2018), quien indica que el transporte es fundamental en toda actividad que realizamos, ya que nos permitirá llevar la mercancía a su destino, por lo que es necesario ser conscientes de la eficiencia de los medios utilizados, la gestión de transporte permite el éxito o fracaso del negocio.



V. CONCLUSIONES

- De manera general se determinó que existe una correlación positiva moderada entre la gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, al obtener un valor sig. 0.000 y un coeficiente igual a 55% a través de la prueba estadística Rho de Spearman, la dimensión de gestión de compras tiene mayor preponderancia frente a la gestión de inventario, gestión de almacén y gestión de transporte. Lo que indica que a medida que se enfatiza la gestión logística en las ferreteras, se incrementa la relación que tiene con la competitividad empresarial, esto resalta la importancia de que los empresarios ferreteros de la ciudad de Puno mejoren su gestión del proceso logístico para lograr un mayor nivel de competitividad empresarial.
- Se determinó que existe una correlación positiva moderada entre la gestión de compras y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, al obtener un valor sig. 0.000, y un coeficiente igual a 57%. Se confirma que, a mayor gestión de compras como la selección de proveedores, liquidación de facturas, emisión de la orden de compra y seguimiento del proceso compras, mejora la competitividad empresarial, esto subraya la importancia de que los empresarios del sector ferretero de la ciudad de Puno se enfoquen en mejorar las etapas del proceso de compra.
- Existe una correlación positiva moderada entre la gestión de inventario y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, al obtener un valor sig. 0.000 y un coeficiente de correlación igual a 43%, presentó el nivel de correlación bajo del estudio ya que el indicador de previsión de demanda es bajo en las empresas ferreteras. Destacando que, a mayor



gestión de inventario como análisis de stock, previsión de la demanda, mejora la competitividad empresarial, esto subraya la importancia de que los empresarios del sector ferretero de la ciudad de Puno mejoren el manejo de la gestión de inventario.

- Se llegó a determinar que existe una correlación positiva moderada entre la gestión de distribución y almacén con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, periodo 2023, al obtener un valor sig. 0.000 y un coeficiente de correlación de 43%. Por lo tanto, si se enfatizan la gestión de almacén como la recepción de la mercadería, control de stock y almacenamiento mejora la competitividad empresarial, esto subraya la importancia de que los empresarios ferreteros de la ciudad de Puno se enfoquen en el manejo adecuado de la gestión de almacén y distribución.
- Finalmente se determinó que existe una correlación positiva moderada entre la gestión de transporte y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales del sector ferretero de la ciudad de Puno, al obtener un valor sig. 0.000 y un coeficiente de correlación igual a 52%. Se confirma que, si las empresas ferreteras mejoran la gestión de transporte de la empresa como la movilización interna y externa, organización del transporte, les permite mejorar la competitividad empresarial.



VI. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los dueños de las MYPES ferreteras que evalúen la importancia del manejo adecuado de la gestión logística con la implementación de un plan de estrategias y políticas direccionadas a mejorar el proceso logístico, debido a que tiene una relación directa con la competitividad. Asimismo, se recomienda que participen en eventos de capacitación y refuercen así sus conocimientos para mejorar su gestión logística actual, lo que permitirá un mejor manejo de sus inventarios, almacenamiento adecuado de las mercancías y conseguir una buena relación con clientes y proveedores, entre otros.
- Se recomienda a los dueños de las MYPES ferreteras crear políticas y parámetros que estandaricen el proceso de compras, con una selección de proveedores idóneos en función de criterios como el precio, el historial de entregas y la calidad, así como crear alianzas estratégicas a largo plazo con ellos, también es muy importante que cuenten con proyección de ventas basadas en el historial de ventas y tendencias de mercado que brinda la posibilidad de una planificación acertada de las compras minimizando los costos en sus negocios y el control de flujo de efectivo.
- Se recomienda a los propietarios que presten atención en el manejo de inventarios mediante una implementación de software de gestión de inventario que ayude con la optimización de mercaderías que evite escasez y excesos en sus almacenes, asimismo programar revisiones regulares por tipo de producto y establecer un mínimo de stock necesario para cada producto para realizar pedidos automáticos y evitar situaciones de productos agotados.



- Se recomienda a los dueños crear métodos sobre una correcta ubicación de la mercancía según tamaño, volumen y características, el inventario de gran volumen y rotación en la parte delantera del almacén para que el personal no tenga que dedicar tiempo a moverlas, también disponer del espacio necesario para realizar rápidamente las operaciones.
- Se recomienda a los propietarios aplicar estrategias de transporte para garantizar que los productos se entreguen en tiempo acordado, en el vehículo adecuado, y que los usuarios finales reciban productos de calidad, también es imprescindible que el personal tenga a mano una guía o catálogo con las descripciones de cada producto para que puedan dar una buena asesoría sobre los productos que necesita cada cliente.



VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguinaga, Y., y Lingan, I. (2022). *Gestión logística y competitividad empresarial en las empresas del emporio comercial de gamarra, la victoria, Lima* [Tesis Licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio institucional de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/31309>
- Alberca, J. (2019). *La logística y la competitividad de las pequeñas empresas comerciales del distrito de Barranca, Huacho* [Tesis Licenciatura, Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrión. <https://doi.org/10.22201/fq.18708404e.2004.3.66178>
- Arévalo, J., y Sosa, J. (2015). Análisis de competitividad como herramienta para la gerencia global en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). *Fundación Universidad Autónoma de Colombia*, 89–96. Recuperado a partir de <http://dx.doi.org/10.18566/puente.v9n2.a09>
- Avolio, B., Mesones, A., y Roca, E. (2021). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Un estudio cualitativo. *CENTRUM Católica*, 70. Recuperado a partir de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/str%20ategia/article/view/4126>
- Bailon, T., Romero, R., Alvarado, A., Romero, J., y Guerrero, J. (2016). Factores logísticos que inciden en el aumento de la competitividad de las PyMES: una revisión de literatura. *Cultura Científica y Tecnológica*, (56). Recuperado a partir de <https://revistas.uacj.mx/ojs/index.php/culcyt/article/view/816>
- Ballou, R. (2004). *Administración de la cadena de suministro*, D.F. México, (5ª ed.). Editorial PEARSON.
- Barrera, H., Daza, D., Jesús, Y., Pulido, J., y Acero, W. (2016). Gestión de transportes y distribución. *Unad*, 2 (14), 112–116. Recuperado a partir de <http://www.ani.gov.co/informacion-de-la-ani/>
- Becerra, M., Rivera, P., Neri, J., y Segura, F. (2018). *Dimensiones de la competitividad: Factores internos y externos a las empresas*. Mexico (1ª ed.). 1-283. Recuperado



a partir de. <https://elibro.net/es/ereader/uladech/129829?prev=as>

- Bowersox, D., Closs, D., y Cooper, B. (2017). *Administración y logística en la cadena de suministros*. (2º ed.). Editorial Mc Graw Hill Interamericana.
- Cano, P., Orue, F., Martínez, J., y Mayett, Y. (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. *Contaduría y Administración*, 60(1), 181–203. Recuperado a partir de. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39533059008%0ACómo>
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la investigación científica: pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. (2ª ed.). Editorial San Marcos.
- Carreño, S. (2016). *Logística de la A a la Z. Perú* (1ª ed.). Fondo Editorial PUCP.
- Castellanos, C. (2009). *Manual de la gestión logística del transporte y la distribución de mercancías*. Bogotá. CO: Universidad del Norte. Recuperado a partir de. <http://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2077/lib/unadsp/detail.action?docID=10458226&p00=modos+medios+transporte>
- Cervantes, A. (2005). *competitividad e internalización de las pequeñas y medianas empresas mexicanas. Mexico*. [Tesis Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de Mexico]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional Autónoma de Mexico. <https://ru.dgb.unam.mx/handle/20.500.14330/TES01000602151>
- Cespón, R. (2014). *Administración de la cadena de suministros*. (1ª ed.). Santa Clara, Cuba. Editorial Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas.
- Chopra, S., y Meindl, P. (2008). *Administración de la Cadena de Suministro* (L. M. Cruz Castillo (ed.); 3º ed.). Editorial Pearson Educación.
- Cisneros, J. (2019). La gestión de transporte en el área logística. *DATADEC*. Recuperado a partir de. <https://www.datadec.es/blog/la-gestion-del-transporte-en-el-area-logistica>
- Escriva, J., Savall, V., y Martínez, A. (2014). *Gestión de compras*. Editorial Mc Graw Hill Education. <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>



- Escudero, J. (2014). *Gestión de compras* (1° ed.). Editorial Paraninfo.
- Fajnzylber, F. (1988). Competitividad Internacional: Evolución y lecciones. *Revista de La CEPAL*, 1988(36), 7–24. Recuperado a partir de <https://doi.org/10.18356/4630b47d-es>
- Ferraz, J. C., Kupfer, D., y Iooty, M. (2004). Competitividad industrial en Brasil 10 años después de la liberalización. *Revista de La CEPAL*, 2004(82), 91–119. Recuperado a partir de <https://doi.org/10.18356/a304ea3a-es>
- Galvez, E., y Garcia, D. (2012). Impacto de la innovacion sobre el rendimiento de la MIPYME: un estudio empirico en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 28(122), 11–27. Recuperado a partir de [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(12\)70191-2](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(12)70191-2)
- García, J., y Bermeo, J. (2018). *Logística empresarial. Mexico*. (1° ed.). Editorial UTMACH. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12493/1/LogisticaEmpresarial.pdf>
- Garrido, I., y Cejas, M. (2017). La gestion de inventario como factor estrategico en la asministracion de empresas. *Scientific E-Journal of Management Science*, 12(37), 109_129. Recuperado a partir de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=124589377&lang=es>
- Gomez, J. (2013). *Gestión logística y comercial España* (1° ed.). Editorial Mc Graw Hill Education.
- Gordon, Y., Mendoza, A., y Arguello, M. (2018). Logística como factor determinante de la competitividad en empresas productoras de café especial. *Revista Espacios*, 39(28), 36. Recuperado a partir de <http://bit.ly/3hgMSnz>
- Hernández, R., Baptista, M., y Fernández, C. (2014). *Metodología de la Investigación* (6° ed.). Editorial McGrawHill
- Ibarra, M., González, L., y Demuner, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 18(35), 107–130. Recuperado a partir de <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>



- Jappe, A. (2016). *Las Aventuras de la mercancía* (S. Diego (ed.); 1º ed.). Editorial Pepitas de Calabaza.
- Koontz, H., y Cirylo, D. (2013). *Curso de administración moderna. Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas* (14ª ed.). Editorial Litografica Ingramex S.A.
- Labarca, N. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Revista Omnia*, 13(2), 158–184. Recuperado a partir de. <https://www.redalyc.org/pdf/737/73713208.pdf>
- Lacalle, G. (2013). *Gestión logística y comercial* (1ª ed.). Editorial EDITEX S.A. <https://www.youtube.com/watch?v=9bIr7HPI3EM&t=322s>
- León, J. (2020). Actividades de apoyo de la gestión logística en las empresas comercializadoras de bebidas. *Revista Enfoques*, 4(16), 239–247. Recuperado a partir de. <https://doi.org/https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.96>
- Leyva, A., Espejel, J., y Cavazos, J. (2017). Habilidades gerenciales como estrategia de competitividad empresarial (PYMES). *Perspectiva Empresarial*, 4 (1), 7–22. Recuperado a partir de. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.16967/rpe.v4n1a1>
- López, R. (2010). *Logística Comercial* (2º ed.). Editorial Ediciones Paraninfo. <https://doi.org/10.2307/329613>
- Mares, C. (2005). El régimen jurídico de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú. *Coords.* Recuperado a partir de. https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/4768/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Martínez, A., y Campos, W. (2015). Correlación entre Actividades de Interacción Social Registradas con Nuevas Tecnologías y el grado de Aislamiento Social en los Adultos Mayores. *Revista Mexicana de Ingeniería Biomedica*, 36(3), 181–191. Recuperado a partir de. <https://doi.org/10.17488/RMIB.36.3.4>
- Mc. Graw Hill. (2003). *El Almacén en la cadena logística*. Editorial Mc Graw Hill Education.
- Mimbela, C., Lopez, L., y Chillce, M. (2018). *Estudio de caso de empresa familiar*



- ferretera. Estrategias de crecimiento empresarial: Gestión de cartera de clientes e incorporación De Nuevos Productos* [Tesis licenciatura, en Gestion empresarial. Pontificia Universidad Catolica de Peru]. Repositorio institucional de la Universidad Catolica de Peru. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/12394>
- Mora, L. (2010). *Gestión Logística Integral* (21º ed.). Editorial Ecoe Ediciones.
- Murrillo, K. (2021). *La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua* [Tesis magistral, en administracion de empresas. Universidad Tecnica de Ambato]. Repositorio institucional de la Universidad Tecnica de Ambato . <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/12640>
- Navarro, O., Gracian, G., y Ferrer, W. (2018). La calidad del capital humano una vertiente positiva en la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas enfocada en la empresa Cristy Viajes. *Universidad y Sociedad*, 26–33. Recuperado a partir de. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2218-36202018000200026
- Organización multidisciplinaria de servicios profesionales de Perú (2021). https://www.ey.com/es_pe/webcasts/2021/11/madurez-cadena-suministros-peru
- Ortega, M. (2010). *Modelo de estrategia emergente y su aplicacion en las pymes de México en ambientes de incertidumbre. un estudio cualitativo en empresas del sector automotriz* [Tesis doctoral, en Administración con Concentración en Planeación estratégica. Universidad de Centro de Enseñanza Técnica y Superior]. Repositorio institucional de la Universidad de Centro de Enseñanza Técnica y Superior. <https://n9.cl/af3qly>
- Ortíz, J., y Zapata, R. (2018). *El control interno en la gestion logistica de la empresa comercial rosmar distribuidora S.A.C. ubicada en el distrito de Comas, año 2015* [Tesis Contaduria Publica. Universidad de Ciencias y Humanidades]. Repositorio institucional de la Universidad de Ciencias y Humanidades . https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/607/Bottoni_LE_tesis_contabilidad_finanzas_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y



- Pablo, S. (2021). Madurez en la gestión de las cadenas de suministros del Perú. Consulting Partner, *EYPerú*. Recuperado a partir de. https://www.ey.com/es_pe/consulting/madurez-cadena-de-suministro-peru
- Palomo, M., y Pedroza, A. (2018). *La Competitividad Empresarial: El Desarrollo Tecnológico*. Editorial Universidad Autonoma de Nuevo Leon.
- Paricahua, H. (2022). Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno. *Quipukamayoc*, 30(62), 67–75. Recuperado a partir de. <http://www.scielo.org.pe/pdf/quipu/v30n62/1609-8196-quipu-30-62-67.pdf>
- Pérez-León, G. (2022). Coeficiente Alfa de Cronbach: ¿Qué es y para qué sirve el Alfa de Cronbach?. *GPL Research Consultores*. Recuperado a partir de. <https://gplresearch.com/wpcontent/uploads/2022/10/Que-es-y-para-que-sirve-el-Alfa-de-CronbachPDF.pdf>
- Pintado, M. (2022). *Indicadores económicos de Puno: tiene el segundo salario medio más bajo del país y PBI a la baja*. Centro Peruano de Estudios Sociales. <https://cepes.org.pe/2023/01/11/indicadores-economicos-de-puno-tiene-el-segundo-salario-medio-mas-bajo-del-pais-y-pbi-a-la-baja/>
- Porter, M. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones* (1º ed.). Editorial Vergara Editor SA
- Ramírez, C. (2009). *Fundamentos de administración* (3º ed.). Editorial Ecoe Ediciones.
- Ramirez, F. A., Madriz Rodriguez, D. A., Bravo Valero, A. J., Ugueto Maldonado, M. G., y Sierra Parada, M. (2020). Gestión logística en las microempresas manufactureras del Estado Táchira, Venezuela. *Aibi Revista de Investigación, Administración e Ingeniería*, 8(2), 8–15. Recuperado a partir de. <https://doi.org/10.15649/2346030x.835>
- Rodrigo, M., y Vilela, C. (2020). *Propuesta de mejora de gestión de almacenes, compras y distribución aplicando ABC, EOQ Y programación lineal para reducir sobrecostos de almacenes solano S.A.C. Trujillo, 2020*. [Tesis en Ingenierías, Industrial.Universidad Privada del Norte]. Repositorio institucional de la Universidad Privada del Norte <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/29015>



- Rodríguez, E., Castillo, M., Santos, A., y Villanueva-Batallanos, M. (2022). Incidencia del control interno (COSO-ERM) en la gestión logística de una empresa comercial. *Revista Ñeque*, 5(12), 435–448. Recuperado a partir de <https://doi.org/10.33996/revistaneque.v5i12.90>
- Rodríguez, V. (2019). *Gestión logística y competitividad de las mypes del sector construcción, distrito de san marcos, provincia de Huari, 2019* [Tesis Licenciatura, en Administración. Universidad Nacional Jose Fausrino Sanchez Carrion]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional Jose Fausrino Sanchez Carrion <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/3028>
- Romo, D., y Abdel, G. (2005). Sobre el concepto de competitividad. *Comercio Exterior*, 55(3), 28–44.
- Ruiz, C. (2016). Confiabilidad. *Programa Interinstitucional Doctorado en Educación*, 9, 12. <https://docplayer.es/57955528-Programa-interinstitucional-doctorado-en-educacion-confiabilidad.html>
- Saavedra, M. (2012). Una Propuesta para la determinación de la competitividad en la PyME latinoamericana. *Asamblea General de ALAFEC*, 1–24. Recuperado a partir de. <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n33/n33a05.pdf>
- Saavedra, M., Milla, S., y Tapia, B. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. *Faedpyme International Review*, 2(4), 18–32. Recuperado a partir de. <https://doi.org/10.15558/fir.v2i4.38>
- Sandoval, P. (2017). *Gestión logística para la competitividad en las Mypes del sector textil de la galería Moda Center del distrito de la Victoria– Lima, 2016* [Tesis Licenciatura, en Negocios Internacionales. Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional de la Universidad Cesar Vallejo. http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/1891/Casas_Ochochoque_Joel_Rainier.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sociedad del Comercio Exterior del Perú. (2021). Las micro y pequeñas empresas en el Perú. *Comexperu*, 53.



- Tafur, K. (2018). *La gestión logística de las Mypes del sector industrial de la región Puno en el año 2018* [Tesis licenciatura, en Administración y Negocios Internacionales. Universidad Peruana Union]. Repositorio institucional de la Universidad Peruana Union. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/1560>
- Tapia, C. (2016) *Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del mercado las Malvinas Chimbote, 2013* [Tesis para Título Profesional en Administración. Chimbote: Universidad Católica los Angeles.Chimbote]. Repositorio institucional de la Universidad Católica los Angeles <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1395/ESTRATE>
- Tejada, A., Prado, M., Cárdenas, A., Carranza, T., Manrique, J., y Romani, V. (2022). *Administración y logística para los negocios*. Editorial Grupo Compás.
- Universidad de Lima. (2021). *El presente de las mypes en Latinoamérica*. Recuperado a partir de. <https://www.ulima.edu.pe/en/node/19379>
- Vargas, A. (2021). *Gestión logística y competitividad de la cadena productiva del cacao en la cooperativa Oro Verde de Lamas, San Martín - 2021* [Tesis magistral, en Administración de Negocios. Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional de la Universidad Cesar Vallejo . <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/46936>.
- Zapata, J. (2016). *Fundamentos de la gestión de inventarios* (Issue 2016). Editorial Esumer.



ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS MYPES COMERCIALES DEL SECTOR FERRETERO EN LAS CIUDAD DE PUNO, 2023						
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	VALORIZACIÓN
Problema general ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022?	Objetivo general Determinar la relación que existe entre la gestión logística y competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022.	Hipótesis general La gestión logística tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES comerciales del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	VI GESTIÓN LOGÍSTICA	Gestión de compras	Selección de proveedores	Escala de likert Nunca Casi nunca Alguna vez Casi siempre Siempre
Problema específico P.E.1. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de compras y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022?	Objetivos específicos O.E.1. Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	Hipótesis específicas H.E.1. La gestión de compras tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022			Gestión de inventarios	
Problema específico P.E.2. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de inventarios y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022?	Objetivos específicos O.E.2. Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	Hipótesis específicas H.E.2. La gestión de inventarios tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	VD COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL	Gestión de almacenamiento	Control de stock Organización del transporte Movilización externa e interna	Objetivos y metas Análisis del entorno Plan de contingencia
					Operaciones	
				Planeamiento Estratégico		
				Comercialización		

		Capacitación	
		Recurso humano	Cultura organizacional Salud e higiene
P.E.3. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de distribución y almacenes y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022?	O.E.3. Analizar la relación que existe entre la gestión de distribución y almacenes y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	H.E.3. La gestión de distribución y almacenes tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	
P.E.4. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de transporte y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022?	O.E.4. Determinar la relación que existe entre la gestión de transporte y la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	H.E.4. La gestión de transporte tiene relación directa con la competitividad empresarial en las MYPES del sector ferretero en la ciudad de Puno, 2022	
		Enfoque de la investigación: Cuantitativo	
		Alcance de la investigación: Descriptivo - correlacional	
		Diseño de investigación: No experimental de tipo transversal	
		Población: 303	
		Muestra: 101	
		Pruebas estadísticas: Correlación de Spearman (RHO de Spearman)	



Anexo 2 Encuesta

Encuesta N°

CUESTIONARIO DIRIGIDO A MYPES COMERCIALES DEL SECTOR FERRETERO DE LA CIUDAD DE PUNO

Estimado Empresario:

El presente cuestionario tiene como propósito fundamental reunir información sobre la gestión logística y la competitividad empresarial de las Mypes ferreteras de la ciudad de Puno. El cuestionario es anónimo y la información será utilizada de manera confidencial y con fines meramente científico-académicos, los cuales serán procesados y presentados de forma general en una Tesis. Por ello le agradecemos anticipadamente su tiempo y atención en el llenado del presente cuestionario.

I: INFORMACION SOCIO-DEMOGRAFICA:

1.1. Sexo:

- Femenino
 Masculino

1.2. Grado de instrucción:

- Primaria.
 Secundaria.
 Técnico.
 Pregrado.
 Posgrado.

1.3. ¿Cuántos años se encuentra en el rubro?

- 1 a 3 años.
 4 a 6 años.
 7 años a más.

II. INFORMACION DE GESTION LOGISTICA Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

En cada pregunta tendrá la opción de cinco respuestas, donde marcará con una X una sola respuesta sobre el número de acuerdo a su opinión, donde:

Nunca =	1					
Casi nunca =	2					
Algunas veces =	3					
Casi siempre =	4					
Siempre =	5					
N°	ITEMS	1	2	3	4	5
	VARIABLE I: GESTIÓN LOGÍSTICA					
	Dimensión 1: Gestión de compras y abastecimiento					
1	¿Considera que los proveedores son adecuados?					
2	¿Se analiza el desempeño histórico de los proveedores?					
3	¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra?					
4	¿El seguimiento y recepción de las compras que se realizan son los adecuados?					
5	¿El almacenero cumple adecuadamente con la función de recepción y de seguimiento de las compras?					
6	¿Se realiza los informes de liquidación de facturas?					



		1	2	3	4	5
7	¿Se realiza prueba de calidad de producto para su recepción?					
	Dimensión 2: Gestión de inventario					
8	¿Realizan proyecciones de venta de forma escrita de acuerdo a las existencias de almacén?					
9	¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?					
10	¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?					
	Dimensión 3: Gestión de almacenamiento					
11	¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?					
12	¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?					
13	¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?					
14	¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?					
15	¿El sistema del control de inventarios funciona de manera eficiente?					
	Dimensión 4: Gestión de transporte					
16	¿El transporte de los productos o mercancía es la adecuada?					
17	¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?					
18	¿Las entregas son programadas y entregadas en los tiempos establecidos por la organización?					
	VARIABLE II: COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL					
	Dimensión 1: planeamiento estratégico					
19	¿Se definen objetivos claros a mediano y largo plazo?					
20	¿Se analiza con frecuencia el sector donde opera la empresa?					
21	¿Para el análisis del sector se consideran a proveedores, nuevos clientes, competidores, nuevas tecnologías y leyes?					
22	¿Se establecen planes de contingencia (Plan B) para contrarrestar inconvenientes no planificados?					
	Dimensión 2: Operaciones					
23	¿El desarrollo de sus actividades comerciales- contribuyen a la satisfacción de los clientes?					
24	Las proyecciones se basan en pronósticos de ventas.					
25	¿La infraestructura e instalaciones de la empresa son adecuadas para atender sus necesidades actuales y futuras?					
	Dimensión 3: Comercialización					
26	¿Las políticas de venta proporcionan la satisfacción del cliente?					
27	¿Las políticas de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, la oferta, la demanda y la situación competitiva?					
28	¿La empresa realiza investigación de mercado de manera periódica					
	Dimensión 4: Recurso Humano					
29	¿Se realizan capacitaciones, charlas para el personal?					
30	¿Existe una buena comunicación oral o escrita entre el personal?					
31	¿La empresa logra que el personal desarrolle su identificación?					

Nota: cuestionario validado por (Aguinaga y Lingán, 2022)



Anexo 3 Escala de valoración y baremación

Variable gestión logística

Escala para los 18 Items

Nunca	1
Casi nunca	2
Algunas veces	3
Casi siempre	4
Siempre	5

Nivel	Intervalo
-------	-----------

Bajo	18-42
Regular	43-66
Alto	67-90

Niveles/rangos Por dimensión	bajo	regular	Bueno
D1. Gestión de compras	7-16	16-26	26-35
D2. Gestión de inventario	3-7	8-11	12-15
D3. Gestión de almacén	5-12	13-18	19-25
D4. Gestión de transporte	3-7	8-11	12-15



Variable competitividad empresarial

Escala para los 13 Items

Nunca	1
Casi nunca	2
Algunas veces	3
Casi siempre	4
Siempre	5

Nivel	Intervalo
--------------	------------------

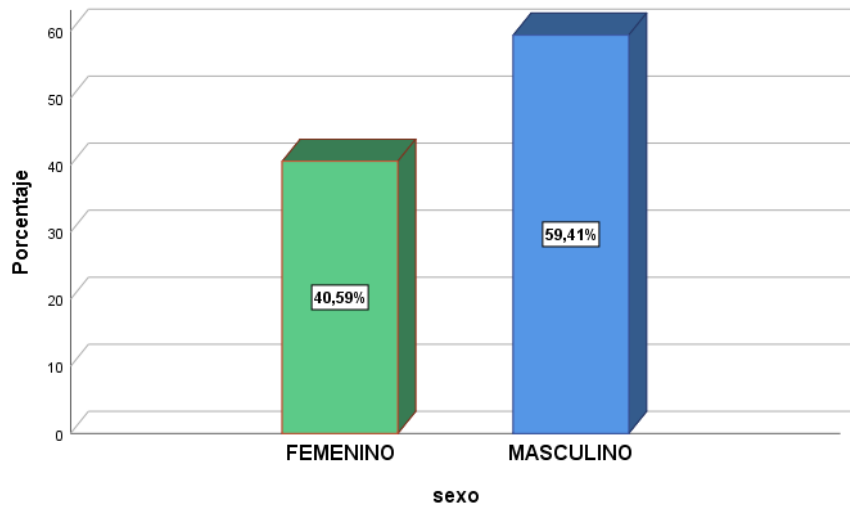
Bajo	13-30
Regular	31-48
Alto	49-65

Niveles/rangos Por dimensión	bajo	regular	Bueno
---	-------------	----------------	--------------

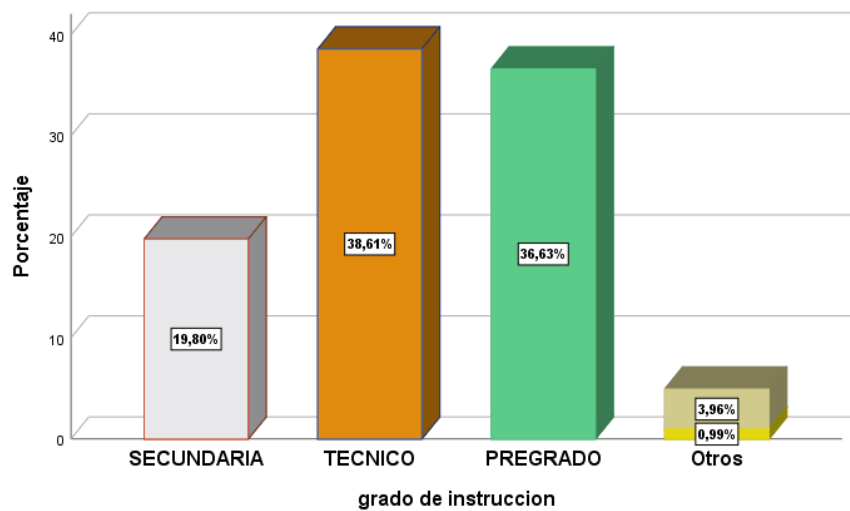
D1. Planeamiento Estratégico	4-9	9-15	15-20
D2. Operaciones	3-7	8-11	12-15
D3. Comercialización	3-7	8-11	12-15
D4. Recurso Humano	3-7	8-11	12-15

Anexo 4 Resultados de datos generales de la encuesta aplicada.

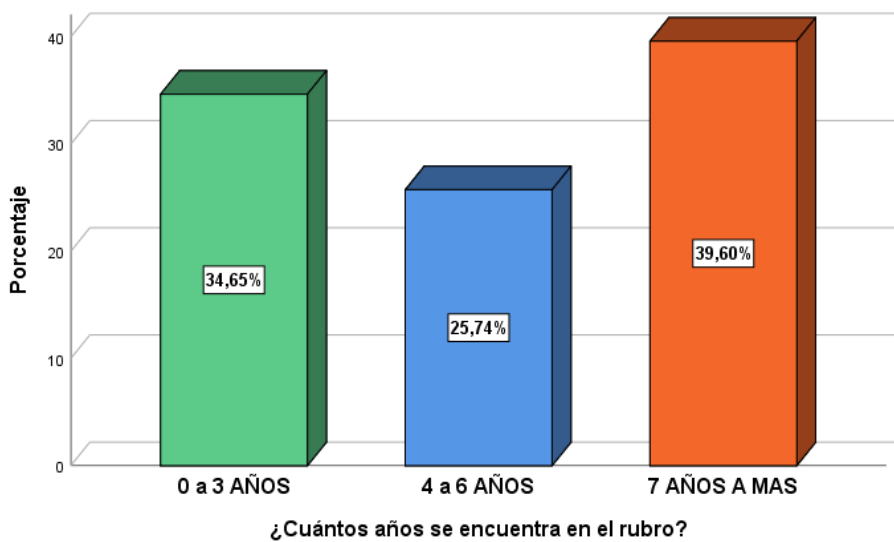
GENERO



GRADO DE INSTRUCCIÓN

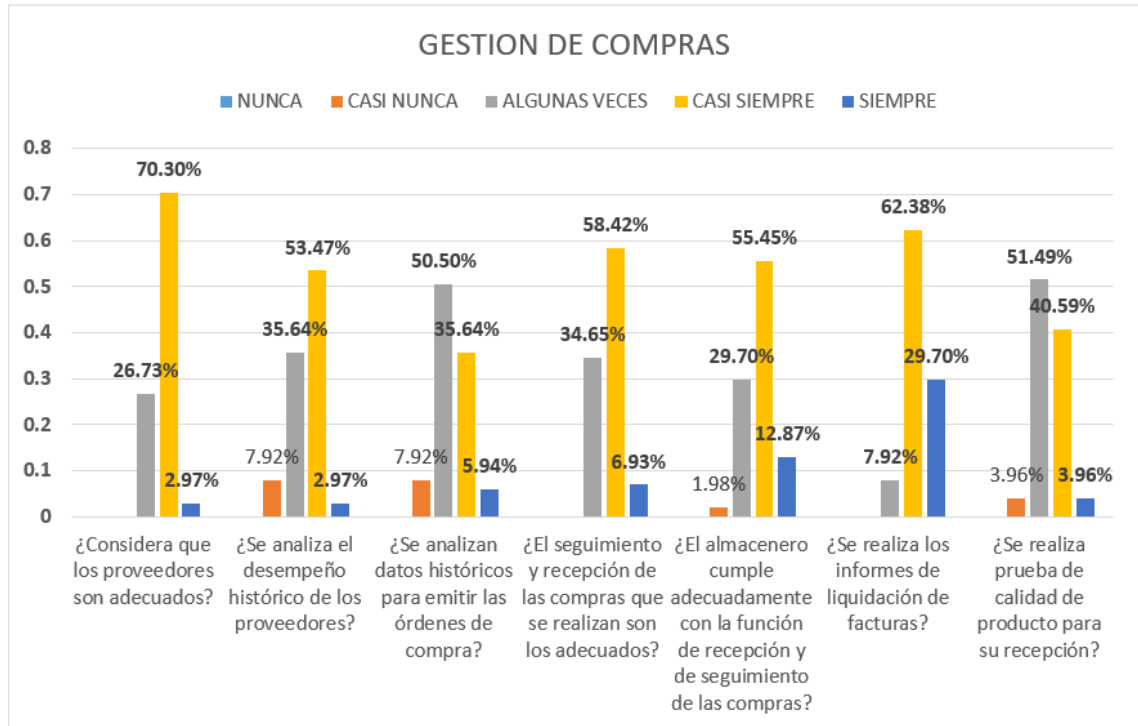


AÑOS EN EL RUBRO

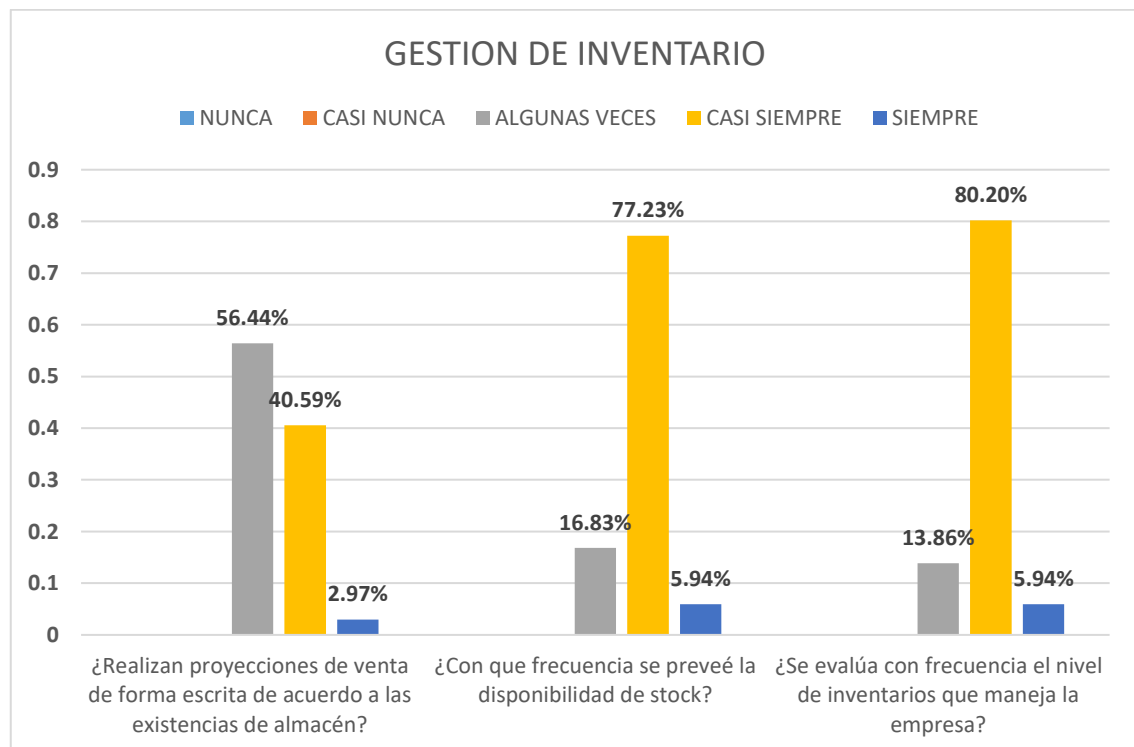


Anexo 5 Resultados de la encuesta aplicada sobre la variable gestión logística

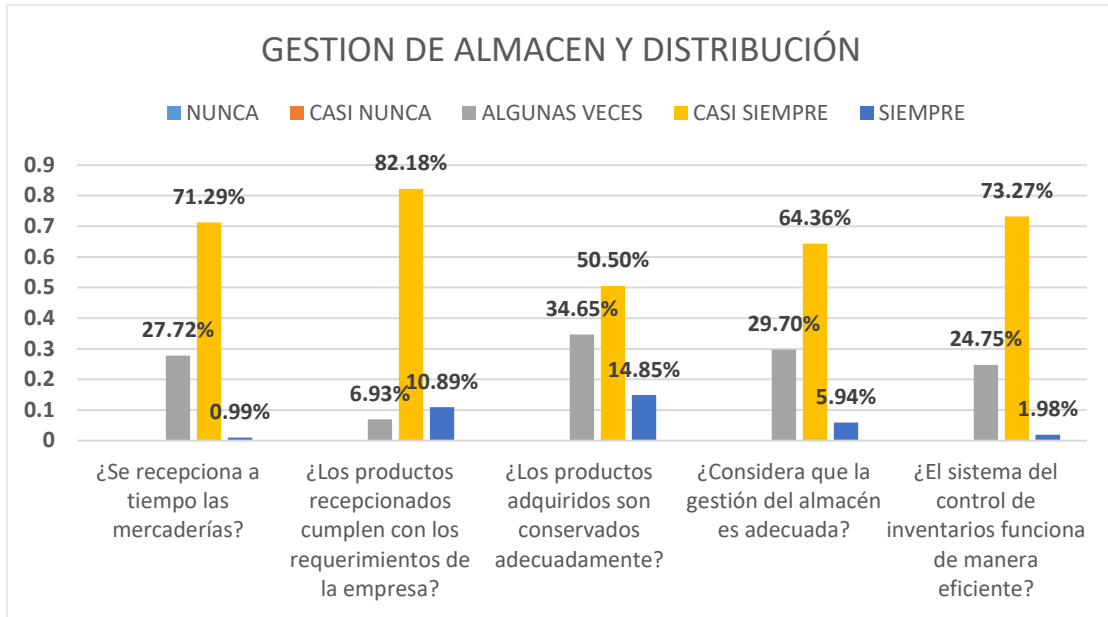
Dimensión Gestión de Compras



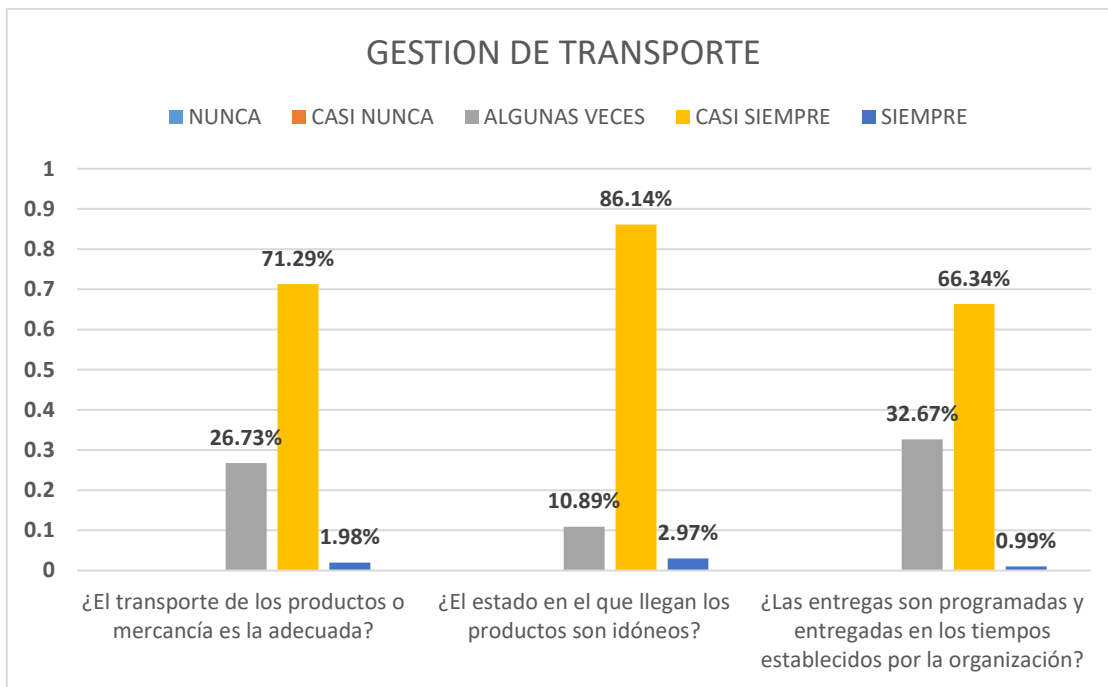
Dimensión Gestión de inventario



Dimensión Gestión de Almacén y Distribución

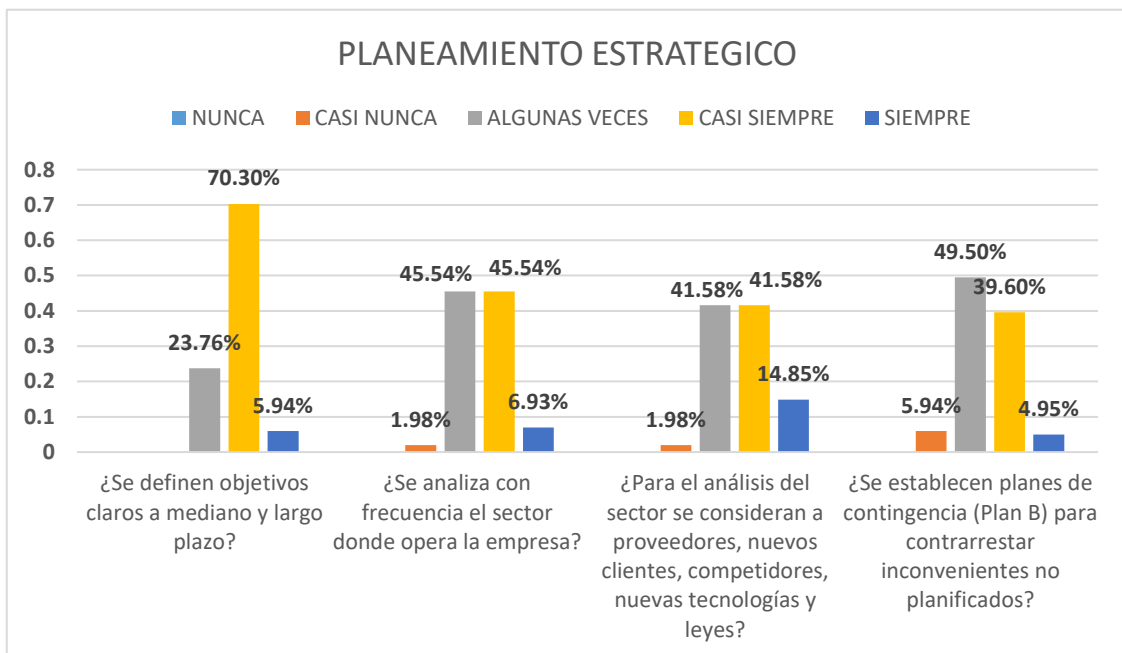


Dimensión Gestión de transporte

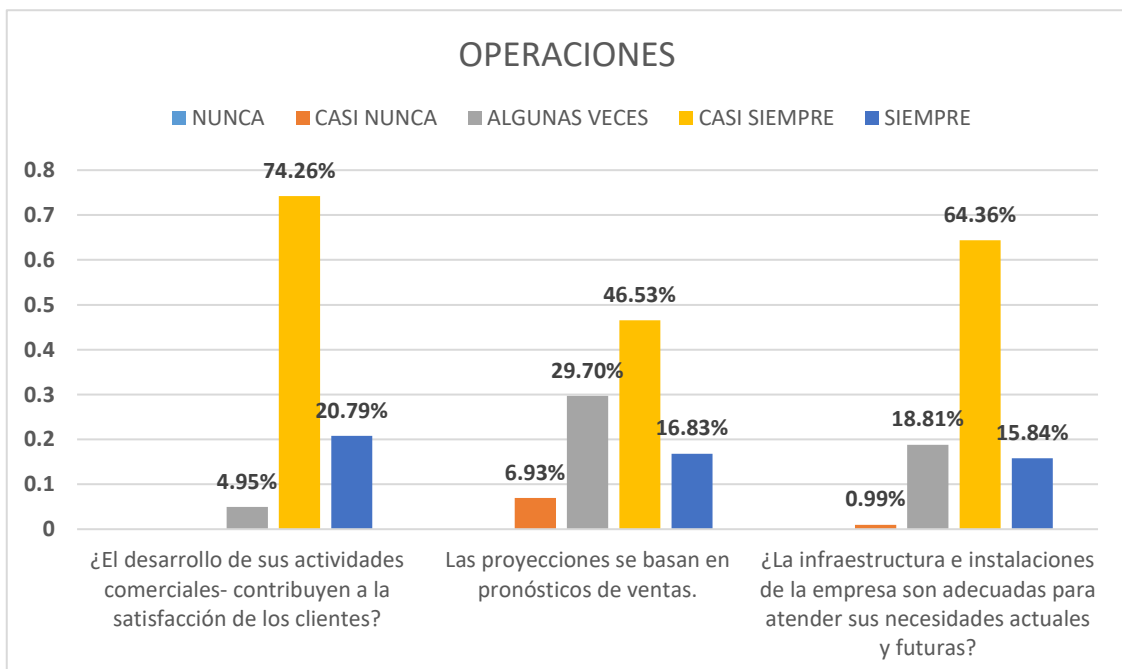


Anexo 6 Resultados de la variable competitividad empresarial

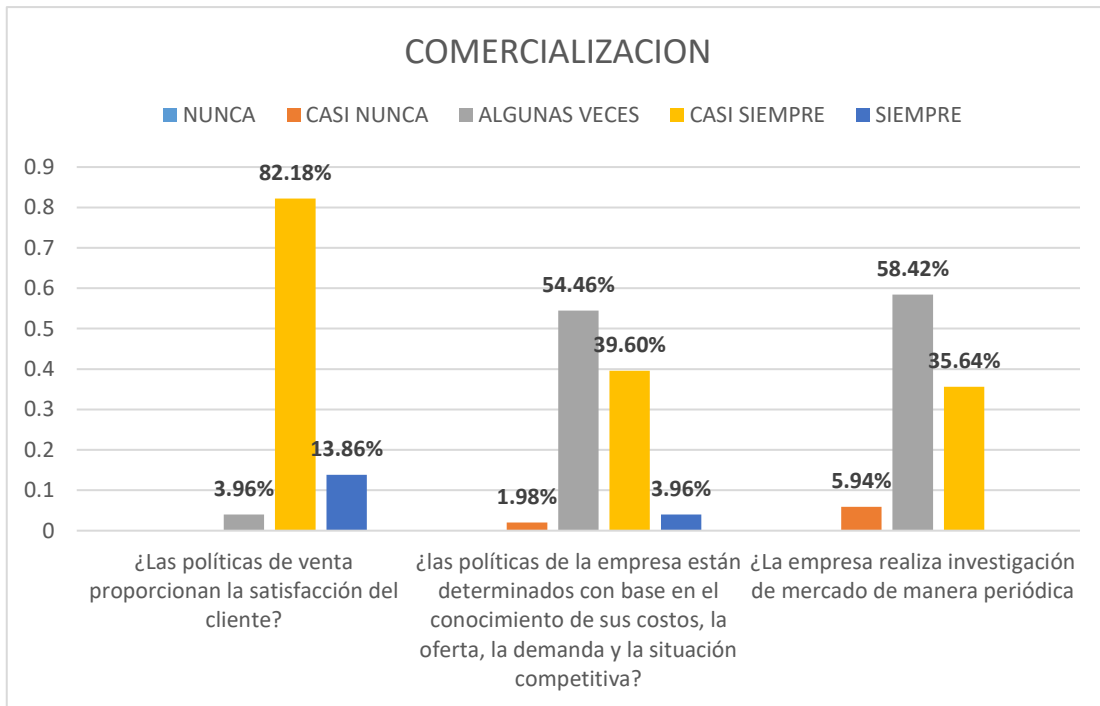
Planeamiento Estratégico



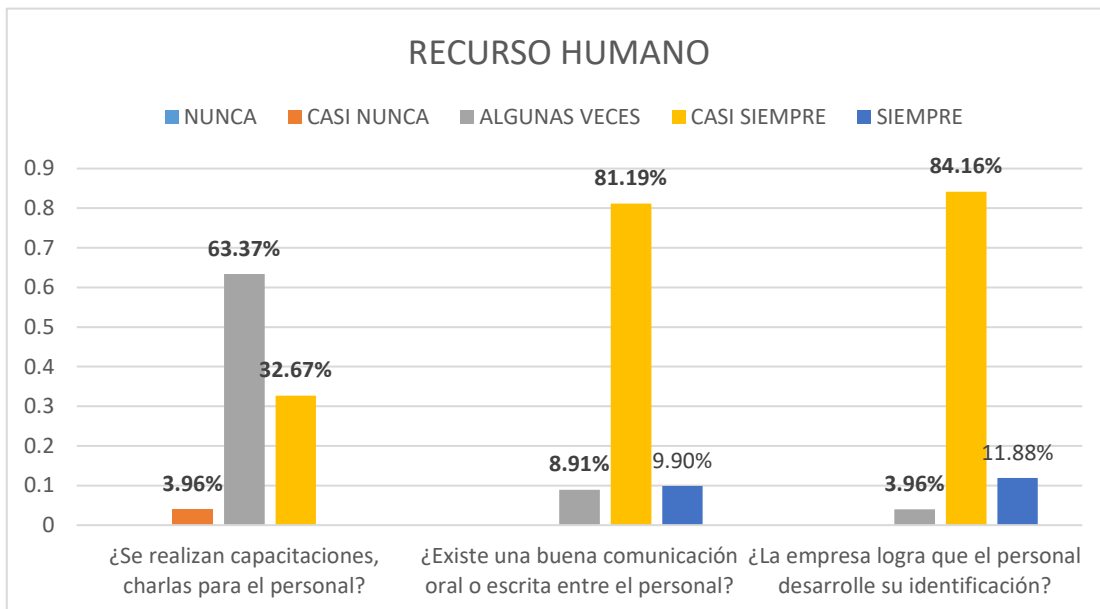
Dimensión Operaciones



Dimensión Comercialización



Dimensión recurso humano





Anexo 7 Lista de MYPES comerciales del sector ferretero encuestadas

N°	RAZON SOCIAL	RUC	CATEGORIA
1	G & R GERRAM S.A.C.	20603259816	MICROEMPRESA
2	LARICO LARICO JUSTINA	10015410961	MICROEMPRESA
3	ACERO CENTENO WILMER CESAR	10426763945	MICROEMPRESA
4	CORPORACION MARSAD S.A.C.	20606402229	MICROEMPRESA
5	FLORES K&M DISTRIBUCIONES DEL SUR E.I.R.L.	20600676891	MICROEMPRESA
6	GORDILLO PEREZ ANDRES	10013200284	MICROEMPRESA
7	INVERSIONES FLORES PACHO E.I.R.L.	20601329531	MICROEMPRESA
8	VILCAPAZA LAURA JULIA ANGELICA	10013163231	MICROEMPRESA
9	BONIFAS DE ANCCO CELIA GLADYS	10018394273	MICROEMPRESA
10	QUISPE HUALLPA SERAPIO FILOMENO	10012125149	MICROEMPRESA
11	PRODUCTOS Y SERVICIOS INDUSTRIALES ALPAMAYO S.A.C.	20447750857	MICROEMPRESA
12	MAMANI QUISPE EDWIN	10800228943	MICROEMPRESA
13	CORPORACION CANDAMO S.R.L.	20602600964	PEQUEÑA EMPRESA
14	AYNA GUTIERREZ SUCY	10018685669	MICROEMPRESA
15	COPA FLORES TOMAS	10803744586	MICROEMPRESA
16	HIDROSUR PUNO S.R.L.	20448690394	MICROEMPRESA
17	ROJAS CALLA RENE	10425191441	MICROEMPRESA
18	SUBIA COMPANY E.I.R.L.	20606334576	MICROEMPRESA
19	MACHACA HUANCA LIVIO REQUELME	10020283012	MICROEMPRESA
20	GARAMBEL SOTO JORGE	10424669151	MICROEMPRESA
21	CACERES MAYTA MILAGROS YULISSA	10702906119	MICROEMPRESA
22	COMERCIAL RAMPD E.I.R.L.	20600436571	MICROEMPRESA
23	MAMANI CHOQUE DEMETRIO	10012278654	MICROEMPRESA
24	CENTRO DE MATIZADOS H & Y LOS ANDES S.R.L.	20601823234	MICROEMPRESA
25	YUCRA VILCA MARIVEL	10422719682	MICROEMPRESA
26	ANDRADE OBLITAS DANIELA	10013333667	MICROEMPRESA
27	ELECTROSOL PUNO E.I.R.L.	20448031510	MICROEMPRESA
28	HUMPIRI FUENTES JAVIER	10409145898	MICROEMPRESA
29	FERCOSUR HOME CENTER S.A.C.	20602208690	PEQUEÑA EMPRESA
30	IMPORT & EXPORT DIMAC PERU E.I.R.L.	20605120939	MICROEMPRESA
31	MAMANI PAUCAR BEATRIZ	10448653400	MICROEMPRESA
32	CASTRO CALLO SONIA	10013065671	MICROEMPRESA
33	ADUVIRI MAMANI RITA	10012971252	MICROEMPRESA
34	CONDORI ACROTA AMELIA OLIVA	10425426384	MICROEMPRESA
35	QUISPE MAMANI IRMA NILDA	10407408425	MICROEMPRESA
36	TINTA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - TINTA S.A.C.	20602676944	MICROEMPRESA
37	GRUPO CARRERAS S.A.C.	20601116007	MICROEMPRESA
38	LIPA MAMANI GREGORIA	10012143716	MICROEMPRESA
39	ARGAMA TAPIA JUANA	10013242351	MICROEMPRESA
40	CASA DEL CONSTRUCTOR PUNO S.A.C.	20602481892	PEQUEÑA EMPRESA
41	YUVAL ELECTRIC E.I.R.L.	20601263417	MICROEMPRESA
42	QUISPE CRUZ JULIA RUTH	10018682945	MICROEMPRESA
43	GUTIERREZ DEL PINO TONY JESUS	10013083547	MICROEMPRESA
44	VIDRIO CENTRO PUNO E.I.R.L.	20447986389	MICROEMPRESA



45	CRUZ FLORES ELBA	10012349934	MICROEMPRESA
46	CENTRO DE MATIZADOS DARIO E.I.R.L.	20448694896	MICROEMPRESA
47	PINEDA GUTIERREZ YAKELIN DAMIANA	10444804110	MICROEMPRESA
48	INVERSIONES DOMINICK A & V E.I.R. L.	20602061206	PEQUEÑA EMPRESA
49	ORTEGA PAZ JORGE MIDWAL	10425008001	MICROEMPRESA
50	MAMANI MAMANI PERCY	10407223824	MICROEMPRESA
51	F & R CORPORATIVOS MENDOZA E.I.R.L.	20601644119	PEQUEÑA EMPRESA
52	APARICIO DEZA TANIA NOEMI	10013225767	MICROEMPRESA
53	CONSORCIO WAYRAMAT E.I.R.L.	20542619938	MICROEMPRESA
54	VILLANUEVA CONDORI JOSE LUIS	10734696337	MICROEMPRESA
55	ALUMINIOS Y VIDRIOS DARIO S.R.L.	20604795771	MICROEMPRESA
56	COORPORACION J.C. CONTRATISTAS GENERALES S.A.C.	20603023880	MICROEMPRESA
57	RAMOS MAMANI LUIS EUSEBIO	10801576171	MICROEMPRESA
58	DISTRIBUCIONES FERRETERA NAYLEA E.I.R.L.	20601026016	MICROEMPRESA
59	EDYCOM Y CORPORACION METALICA E.I.R.L.	20405982782	MICROEMPRESA
60	S & G ATLANTIS E.I.R.L.	20603034202	PEQUEÑA EMPRESA
61	ACERO CENTENO DANIA	10013448006	MICROEMPRESA
62	MAMANI MAMANI ANGELICA	10013436580	MICROEMPRESA
63	EMPRESA CONTRATISTA DE BIENES Y SERVICIOS E.I.R.L.	20448681301	MICROEMPRESA
64	GRUPO CONRAM E.I.R.L.	20605150340	MICROEMPRESA
65	APAZA CRUZ EVA ROXANA	10402408371	MICROEMPRESA
66	CHOQUE LARICO ESTHER MIRIAN	10418135927	MICROEMPRESA
67	MATERIALES Y ACABADOS DECO ART. E.I.R.L.	20603309431	MICROEMPRESA
68	APAZA HUISA ANDRES AVELINO	10012014932	MICROEMPRESA
69	LIMAHUAYA LUJANO SINDY KARISON	10703734508	MICROEMPRESA
70	DISTRIBUIDORA CANDELARIA E.I.R.L.	20542747189	MICROEMPRESA
71	D & D GRUPO LIDRIO E.I.R.L.	20602214509	MICROEMPRESA
72	ASQUI GOMEZ REYNA	10012627471	MICROEMPRESA
73	ARI GUILLEN ROGELIO	10013018478	MICROEMPRESA
74	MACHACA HUARACO DUNIA SOLEDAD	10408150391	MICROEMPRESA
75	ADAL EXPORT E.I.R.L.	20448168736	MICROEMPRESA
76	AROCUTIPA QUISPE JOSE HERNAN	10012970914	MICROEMPRESA
77	CORPORATIVO FRANCIS A & L E.I.R.L.	20602639089	MICROEMPRESA
78	SAN CARLOS ACABADOS EN VIDRIOS Y ALUMINIOS S.R.L.	20602037313	MICROEMPRESA
79	ALMONTE CALCINA FELIPA	10013249241	MICROEMPRESA
80	COMERCIAL LEO F & R E.I.R.L.	20600369971	MICROEMPRESA
81	FERRETEROS CONSTRUCTORES LOS ANDES E.I.R.L.	20605273671	MICROEMPRESA
82	PARI VILCA ANTONIA JUANA	10012184595	MICROEMPRESA
83	ARCATA ATENCIO JHONY	10753777780	MICROEMPRESA
84	DISTRIMAX SUR E.I.R.L.	20601036283	MICROEMPRESA
85	HUMPIRI PANCA LUZ MARINA	10800540793	MICROEMPRESA
86	CORPORACION FERRETERA JUNIOR E.I.R.L.	20542621673	MICROEMPRESA
87	MORVELY MEDINA SDENKA	10239002922	MICROEMPRESA
88	COINSUR PERU E.I.R.L.	20606695765	MICROEMPRESA
89	CONTRATISTAS GENERALES CONFORT M.C. E.I.R.L.	20448170471	MICROEMPRESA
90	CHATA JANAMPA YOVANI EMMEL	10732732085	MICROEMPRESA



91	CALSIN CALSIN MATILDE	10433036005	MICROEMPRESA
92	CONTRATISTAS GENERALES SUBIA E.I.R.L.	20604232911	MICROEMPRESA
93	PROVEEDORES CORPORATIVOS MAYTE EIRL	20448068863	MICROEMPRESA
94	PACHO VELASQUEZ NESTOR PRIMITIVO	10012651606	MICROEMPRESA
95	SERBICONST - CCAT S.R.L.	20602024513	MICROEMPRESA
96	VERA GALDOS GENARO	10415038891	MICROEMPRESA
97	HUARAHUARA HUARAHUARA ROSA	10018662511	MICROEMPRESA
98	FERRETERIA - CERAMICA EL SOL E.I.R.L.	20406417931	PEQUEÑA EMPRESA
99	ECMEOCEDA S.R.L.	20604688133	MICROEMPRESA
100	FERRETERIA Y COMERCIALIZADORA DEL SUR S.A.C.	20602210899	PEQUEÑA EMPRESA
101	CENTENO DE ACERO VICENTA RUFINA	10013051912	MICROEMPRESA

Nota: lista de las MYPES ferreteras de la ciudad de Puno participantes en la encuesta .



DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD DE TESIS

Por el presente documento, Yo Rocio Rosa Concha Concha
identificado con DNI 75939235 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado

Escuela Profesional de Administración

, informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación para la obtención de Grado
 Título Profesional denominado:

“ La gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES
comerciales sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023.”

” Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a las disposiciones legales vigentes y a las sanciones correspondientes de igual forma me someto a las sanciones establecidas en las Directivas y otras normas internas, así como las que me alcancen del Código Civil y Normas Legales conexas por el incumplimiento del presente compromiso

Puno 24 de abril del 2024


FIRMA (obligatoria)



Huella



AUTORIZACIÓN PARA EL DEPÓSITO DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Por el presente documento, Yo Rocio Rosa Concha Concha
, identificado con DNI 75939235 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado
Escuela Profesional de Administración

, informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación para la obtención de Grado

Título Profesional denominado:

"La gestión logística y la competitividad empresarial en las MYPES comerciales sector ferretero de la ciudad de Puno, 2023."

"Por medio del presente documento, afirmo y garantizo ser el legítimo, único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los documentos arriba mencionados, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los "Contenidos") que serán incluidos en el repositorio institucional de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno.

También, doy seguridad de que los contenidos entregados se encuentran libres de toda contraseña, restricción o medida tecnológica de protección, con la finalidad de permitir que se puedan leer, descargar, reproducir, distribuir, imprimir, buscar y enlazar los textos completos, sin limitación alguna.

Autorizo a la Universidad Nacional del Altiplano de Puno a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con sus Repositorios Institucionales. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.

En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Autorizo que los Contenidos sean puestos a disposición del público a través de la siguiente licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Puno 24 de abril del 2024

FIRMA (obligatoria)



Huella