

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

“El impacto de la Gestión Logística y su influencia en la Determinación del Costo de Venta de la empresa Crystalight en el Distrito de Castilla Piura en el año 2020”

**Línea de Investigación
Gerencia e innovación**

AUTORES:

**Br. Cervantes Rivas, Emily Camila.
Br. Coico Sánchez, Jorge Luis.**

ASESOR:

Mg. Chuecas Wong, Efraín.

**Piura – Perú
2020**

Fecha de sustentación: 2020/10/07

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

“El impacto de la Gestión Logística y su influencia en la Determinación del Costo de Venta de la empresa Crystalight en el Distrito de Castilla Piura en el año 2020”

**Línea de Investigación
Gerencia e innovación**

AUTORES:

**Br. Cervantes Rivas, Emily Camila.
Br. Coico Sánchez, Jorge Luis.**

ASESOR:

Mg. Chuecas Wong, Efraín.

**Piura – Perú
2020**

Fecha de sustentación:

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a cada uno de mis seres queridos, quienes han sido mis pilares para seguir adelante. A Dios todopoderoso, que me acompaña en todo momento y protege de toda dificultad.

A mis padres Carlos Cervantes y Emilia Rivas, porque ellos son la base fundamental de cada una de mis aspiraciones y por quienes me ha sido posible llegar hasta aquí.

A mis hermanos Fabrizzio y Brunella, porque son la razón de sentirme tan orgullosa de culminar mi meta, gracias a ellos por confiar siempre en mí.

A mi novio Eduardo, por la ayuda que me ha brindado y que ha sido sumamente importante, estuviste a mi lado inclusive en los momentos y situaciones más tormentosas; siempre ayudándome.

Br. Emily Camila Cervantes Rivas

DEDICATORIA:

Este trabajo se lo dedico a mis padres que, sin ellos, no sería quien soy en este momento, a mi guía, nuestro señor Jesucristo que nunca me abandona y me cuida día y noche, el que siempre me levanta cuando caigo. Ellos son mi motor que hacen que me esfuerce y dan el mejor ejemplo para mi formación llena de valores.

Br. Jorge Luis Coico Sánchez

AGRADECIMIENTO

A mi casa de estudios Universidad Privada Antenor Orrego, por la acogida brindada dentro de sus instalaciones.

Por sus enseñanzas, a cada uno de los docentes que han sido parte de mi formación académica, la cual servirá muchísimo para el futuro profesional que tengo por delante.

De manera especial, a mi asesor de Tesis, Mg. Efraín Chuecas Wong, por su paciencia y dedicación en cada proceso de esta investigación.

Br. Emily Camila Cervantes Rivas

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento está dirigido a mis profesores por la enseñanza brindada durante mi formación académica en esta casa de estudios, a mis padres nuevamente que siempre me motivaron para salir adelante en el desarrollo de la tesis. Asimismo, quiero agradecer al MAGISTER Efraín Chuecas Wong, por su orientación en esta investigación.

Br. Jorge Luis Coico Sánchez

Resumen

La investigación se realizó en la empresa Cristalight durante el periodo del año 2020, en la que participaron los trabajadores del área de almacén y logística y el gerente de la compañía en mención. Se realizó una entrevista que sirvió para recopilar los datos necesarios para el desarrollo de un plan de mejora que actualmente las empresas buscan con el fin de optimizar sus operaciones logísticas ayudando a ofrecer a los clientes un mejor servicio, y por ende un mejor desarrollo de la organización, convirtiéndola en una empresa competitiva.

El presente trabajo de investigación busca evaluar la influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas en la empresa Cristalight para ello fue necesario el estudio de las diferentes teorías y conceptos que implica la gestión logística para entender cómo integrarla en los procesos de desarrollo de las empresas, precisando una adecuada planificación, organización, dirección, control y evaluación de las operaciones de abastecimiento, almacenamiento y distribución, como elementos principales de la operación logística.

La metodología usada en la investigación fue un enfoque cuantitativo, utilizando la recolección y el análisis de datos para probar la aceptación o rechazo de la hipótesis, confiando en la medición estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población, en este caso una encuesta realizada a 5 trabajadores de la empresa Cristalight pertenecientes a las áreas de estudio, siendo esta de tipo correlacional.

Palabras clave: Gestión logística, costo de ventas

Abstract

The investigation was carried out at the company Cristalight during the period of the year 2020, in which the workers from the warehouse and logistics area and the manager of the company in question participated. An interview was conducted that served to collect the necessary data for the development of an improvement plan that companies are currently seeking in order to optimize their logistics operations, helping to offer customers a better service, and therefore a better development of the organization, making it a competitive company.

The present research work seeks to evaluate the influence of logistics management in determining the cost of sales in the company Cristalight. For this, it was necessary to study the different theories and concepts involved in logistics management to understand how to integrate it into development processes. Of companies, requiring adequate planning, organization, management, control and evaluation of supply, storage and distribution operations, as the main elements of the logistics operation. The methodology used in the research was a quantitative approach, using data collection and analysis to test the acceptance or rejection of the hypothesis, relying on statistical measurement to accurately establish behavioral patterns in a population, in this case a survey. Carried out to 5 workers of the Cristalight Company belonging to the study areas, this being of a correlational type.

Keywords: Logistics management, cost of sales

Presentación

SEÑOR RECTOR DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO ORREGO.

SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

SEÑOR DIRECTOR DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN.

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO.

Se presenta a vuestra consideración la investigación: **“El impacto de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de venta de la empresa Cristalight en el distrito de Castilla Piura en el año 2020”**

Es nuestro deseo, señores miembros del jurado, que el presente trabajo sea de su aceptación, que a la vez contribuya al campo de la gestión logística y que, previa revisión y dictamen favorable, nos permita obtener el Título Profesional de Administrador.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	iii
DEDICATORIA:.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
AGRADECIMIENTO	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Presentación	ix
I. INTRODUCCION	1
1.1. Problema de Investigación.....	1
1.2. Objetivos	2
Objetivo General	2
Objetivos Específicos.....	2
1.3. Justificación del Estudio	3
Justificación metodológica.....	¡Error! Marcador no definido.
Justificación teórica.....	3
Justificación práctica	3
Justificación social.....	3
MARCO DE REFERENCIA	4
2.1 Antecedentes del Estudio.....	4
2.1.1 Antecedentes Internacionales	4
2.1.2 Antecedentes Nacionales	5
2.1.3 Antecedentes Locales.....	6
2.2. Marco Teórico.....	7
Logística:.....	7
Definición:	7
Objetivos de la logística:.....	8
Proceso logístico:	8
Canales de distribución.....	11
Determinación de los costos de ventas	13
Los costos de venta de una actividad comercial.....	13
Evaluación de inventarios.....	14
Existencias	14

2.3. Marco conceptual:	15
Valor neto realizable	17
Valoración de existencias	17
Costes de adquisición	17
Costes de transformación	17
Descripción de la empresa	18
Misión	18
Visión	18
Estructura organizacional	18
Portafolio.....	18
Dirección legal.....	19
Estructura organizacional	19
Distribución	19
Proceso de purificación de agua.....	21
Sistema de bombeo de filtración	21
Filtrado de sedimentos.....	21
Filtro de carbón activado	21
Suavizador	21
Sistema de osmosis inversa	21
Captación de agua purificada.....	22
Equipo hidroneumático	22
Almacenamiento.....	23
Abastecimiento.....	24
DETALLE DEL PRESUPUESTO Y PROCESO DE ADQUISICIÓN DE INSUMOS PARA EL CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE BIO SEGURIDAD POR COVID-19 PARA EL PERIODO DE MARZO-SETIEMBRE.....	25
PROCESO DE ADQUISICION.....	26
PROCEDIMIENTOS PARA EL REGRESO Y REINCORPORACIÓN AL TRABAJO	26
Proceso para el regreso al trabajo.....	26
Proceso para la reincorporación al trabajo.....	27
Revisión y reforzamiento a trabajadores en procedimientos de trabajo con riesgo crítico en puestos de trabajo.	27
Costos de personal	29
Capital de trabajo.....	29

Determinación del costo de ventas mediante estimación para la producción de 3000 bidones de 20 litros de agua:	30
Considerando que se debe cumplir con una normativa de bio-seguridad y la compra de materiales tenemos:.....	31
2.4. Sistema de Hipótesis.....	34
Hipótesis General	34
Hipótesis Específica	34
Variables.....	35
Operacionalización de Variables	35
III. METODOLOGIA EMPLEADA.....	37
3.1. Tipo y nivel de investigación	37
3.2. Población y muestra del estudio.....	37
3.3. Diseño de la Investigación	37
Diseño no experimental.	37
3.4. Técnicas e instrumentos de investigación	37
3.5. Procesamiento y análisis de datos	38
IV. PRESENTACION DE RESULTADOS.....	39
4.1. Propuesta de Investigación	39
4.2. Análisis e interpretación de resultados.....	39
CORROBORACIÓN DE HIPÓTESIS.....	39
MEDIA ESTADÍSTICA GESTIÓN LOGÍSTICA.....	40
Media estadística costo de ventas	41
Confiabilidad del instrumento por índice Alfa de Cronbach.....	43
Prueba estadística: Rho de Spearman	43
4.3 Docimasia de Hipótesis.....	44
Hipótesis general alterna.....	44
Hipótesis general nula	44
Correlación gestión logística – costo de ventas.....	44
Interpretación	44
Primera hipótesis especifica alterna.....	45
Primera hipótesis especifica nula	45
Correlación abastecimiento – costo de ventas.....	45
Segunda hipótesis especifica nula	46
Correlación almacenamiento – costo de ventas.....	46

Tercera hipótesis específica alterna	47
Tercera hipótesis específica nula.....	47
Tabulación de dimensiones	48
V. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	52
CONCLUSIONES	54
RECOMENDACIONES	55
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS	56
ANEXOS	57
1. Instrumentos de recolección de datos	57
2. Resolución Directorial que apruebe el Proyecto de Investigación.....	61
3. Constancia de la Institución u organización donde se ha desarrollado la propuesta investigación.....	62

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01 : Objetivos de la gestión logística	8
Figura 02 : Proceso logístico	9
Figura 03: Sistema de distribución	111
Figura 04: Canales de distribución	12
Figura 05: Estructura Organizacional	139
Figura 06: Distribución de la planta	¡Error! Marcador no definido.0
Figura 07: Estándar del proceso de purificación	22
Figura 08: Detección de pacientes con sospecha COVID_19	28

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:Tipos de Canales de Distribución	13
Tabla 2: Material de Abastecimiento	24
Tabla 3: Presupuesto detallado	25
Tabla 4: Costos de personal	29
Tabla 5: Capital de Trabajo	29
Tabla 6: Costo mensual por la elaboración de agua de mesa	30
Tabla 7: Costos normativa Covid_19	31
Tabla 8: Utilidad mensual por bidón	31
Tabla 9: Reducción de personal de Distribución	32
Tabla 10: Reducción de personal ante COVID_19	32
Tabla 11: Reducción de monto de alquiler de local	33
Tabla 12: Estrategia de reducción de personal	33
Tabla 13: Escala de valoración	39
Tabla 14: Media Estadística de la Gestión logística	40
Tabla 15: Media Estadística del Costo de Venta	41
Tabla 16: Alfa de Cronbach	43
Tabla 17: Correlación Gestión Logística - Costo de Ventas	44
Tabla 18: Correlación Abastecimiento - Costo de Ventas	45
Tabla 19: Correlación Almacenamiento - Costo de Ventas	46
Tabla 20: Correlación Distribución - Costo de Ventas	47

I. INTRODUCCION

1.1. Problema de Investigación

¿Cuál es la influencia de la gestión logística para determinar el costo de ventas de los bidones de agua de 20 litros de la empresa Cristalight en el distrito de Castilla Piura el año 2020?

La finalidad de las empresas es obtener el mayor beneficio y ser capaces de desarrollarse en el mercado. Para lograrlo, existen abundantes estrategias que se pueden desarrollar enfocándose en los procesos para elevar la productividad.

La planificación de los costos dentro de la cadena logística, forma parte importante de la prestación de los servicios que se van a brindar; es por esto, que existen diferentes sistemas de información que ayudan a establecer estándares de calidad, controles y evaluaciones para despejar los problemas que puedan presentarse en la cadena de suministros.

Es primordial que cualquier empresa posea una correcta estrategia de gestión logística para analizar el manejo de los recursos. El estudio propone conocer la influencia de la gestión logística para determinar el costo de ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020, específicamente buscando la mejora global e implementar ventajas competitivas.

Es importante recalcar que el manejo de costos da favorables márgenes beneficiosos para la empresa. Aquellos procesos logísticos que generan costos adicionales impiden el crecimiento y es esencial analizar cada uno de ellos.

La organización a la que se dirige el estudio ingresó al mercado piurano con agua de mesa hace más de 10 años, enfocándose al tratamiento y venta de agua purificada para el consumo humano; presenta distintas deficiencias sobre la producción y logística de sus bidones que genera muchos costos adicionales. Se pretende dirigir a esta empresa para descubrir por qué su costo de venta es el actual, cuáles son los factores logísticos para obtener posibles soluciones.

Finalmente, el estado de emergencia por COVID-19 se da mediante la Ley General de Salud N° 26842.

1.2. Objetivos

Objetivo General

Determinar la influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla-Piura el año 2020.

Objetivos Específicos

Determinar la influencia del proceso de abastecimiento de bidones en el costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla Piura el año 2020.

Determinar la influencia del almacenamiento de bidones de agua en el costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla Piura el año 2020

Determinar la influencia del proceso de distribución de los bidones de agua en el costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla Piura el año 2020.

1.3. Justificación del Estudio

Justificación teórica

Se analizó la gestión logística de la empresa de agua ozonizada y purificada Cristalight situada en el distrito de Castilla-Piura, se evaluó los procesos realizados tales como el almacenamiento, abastecimiento y distribución, que son los pilares de la gestión logística según la teoría de Krajewski, 2008 en su libro “Administración de operaciones 8va edición” y cómo estos afectan al costo de ventas. (p.370-671)

Justificación práctica

Se recogieron distintos datos relevantes del área logística y ventas que resultaron del desarrollo de la empresa.

Además, se puso en práctica los diferentes conceptos adquiridos a lo largo de la carrera de administración.

Justificación social

El estudio sirve como antecedente para próximas investigaciones relacionadas a la gestión logística y la determinación del costo de ventas en las empresas productoras y comercializadores de agua de mesa para el consumo.

MARCO DE REFERENCIA

2.1 Antecedentes del Estudio

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Aquiño y Reyes (2015) en tesis titulada: “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA SATISFACCIÓN DEL SERVICIO AL CLIENTE DE ARCACONTINENTAL DEL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, 2015”; se enfocaron a describir las necesidades de gestión logística y cómo influye en el servicio a los clientes de la empresa ARCACONTINENTAL en la ciudad de Guayaquil, utilizaron un estudio tipo mixta (cualitativa y cuantitativa) y concluyeron que la gestión logística, al estar bien implementada influye positivamente al cliente, midiendo los indicadores que se identificó en la Operacionalización de variables. Diagnosticaron también una estrecha relación entre la gestión logística y la satisfacción del servicio al cliente gracias a la reducción de reclamos por una buena gestión de distribución, despachos y solución de problemas.

Céspedes (2015) con su tesis titulada “DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS DE LA ENVASADORA XXX, S.A., EN LA PRODUCCIÓN DE SIFONES CON AGUA EN EL PERIODO DE ENERO A ABRIL DEL 2015” en la cual planteó como objetivo “diseñar un sistema de costos en la producción de sifones con agua, de la Envasadora XXX, S.A., en el periodo de enero a abril del 2015”. Aplicó una metodología descriptiva-explicativa, contando como herramientas, entrevistas, guías de observaciones y encuestas dirigidas a los trabajadores del área. Se concluyó que la implementación de un método de análisis de costos en la producción de sifones de agua permitió recopilar información y datos oportunos sobre la realidad de la empresa, calcular el precio de venta y el margen de ganancia que pudo obtener la mejora de sus procesos, un mejor control y rastreo de todos los costos de producción que puedan surgir.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Ríos (2018) con su tesis titulada: “INFLUENCIA DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIAL SEKUR PERÚ S.A 2017. Teniendo como objetivo general evaluar la influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas en la empresa comercial Sekur Perú S.A Y aplicó una metodología explicativa-correlacional, cuyos instrumentos usados fueron la encuesta y la entrevista para trabajadores, incluyendo a las jefaturas y gerencias. Se concluyó que la empresa no cuenta con una buena gestión logística, las dimensiones de estas no están suficientemente trabajadas; cabe resaltar que la empresa aún no cuenta con infraestructura adecuada para el óptimo almacenamiento de los productos y por ello se ven deteriorados por lo que el costo de ventas es mucho mayor al costo determinado por esta investigación.

Merino (2018) en su tesis titulada: “ANÁLISIS Y PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN LOGÍSTICA PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS, AREQUIPA 2018”, en la cual planteó como objetivo realizar un análisis y la propuesta de mejora en la gestión logística que permita la reducción de costos en una empresa de servicios. Aplicó una metodología descriptiva- explicativa, en la cual usó técnicas de observación y entrevista a las personas relacionadas con el área de estudio. Concluyó que la empresa de servicios posee altos costos logísticos debido a su mal manejo debido a que no existe una eficiente distribución, aprovisionamiento y almacenes, es necesario recalcar que hay una severa falta capacitación de personal y asignación de funciones. En la propuesta de mejora se añadieron herramientas de gestión como la implementación de las 5S y el modelo Canvas para la mejora de la gestión logística orientadas a obtener un alto beneficio para la organización.

2.1.3 Antecedentes Locales

Chiroque (2017) en su tesis titulada: “IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE REQUERIMIENTO DE MATERIALES PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO DE INSUMOS EN EL ALMACÉN DE LA EMPRESA PRODUCTORA DE AGUA DE MESA INVERSIONES ROSITA E.I.R.L – PIURA. Tuvo como objetivo general mejorar el abastecimiento de insumos en el almacén, implementando un plan de abastecimiento y aplicó una metodología descriptiva-explicativa pre-experimental, se utilizaron entrevistas, encuestas y guías de observación. Concluyó que la empresa no contaba con ciertas herramientas para el uso eficiente de agua, en los almacenes no estaban adecuados los espacios para los bidones, pero con la implementación del requerimiento de materiales se pudo conocer las deficiencias que tenía el área de producción y verificar qué materiales faltaban para la optimización de costos lográndose la mejora de la gestión logística.

Jara pangalima (2017) 2019 en su tesis titulada: “INCIDENCIA DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA OLBEN E.I.R.L., PIURA, 2017-2018”. Tuvo como objetivo principal determinar la incidencia de la gestión logística en la rentabilidad financiera de empresa Olben EIRL, Piura 2017-2018. Concluyó que no hay una relación entre las compras y la rentabilidad; existe un nivel aceptable en la gestión de compras; existe una relación directa entre el transporte y la rentabilidad; no hay relación entre los costos de almacén y la rentabilidad financiera. La rentabilidad financiera se encuentra en un nivel aceptable y la gestión logística si tiene incidencia en la rentabilidad financiera de la compañía.

2.2. Marco Teórico

Logística:

Definición:

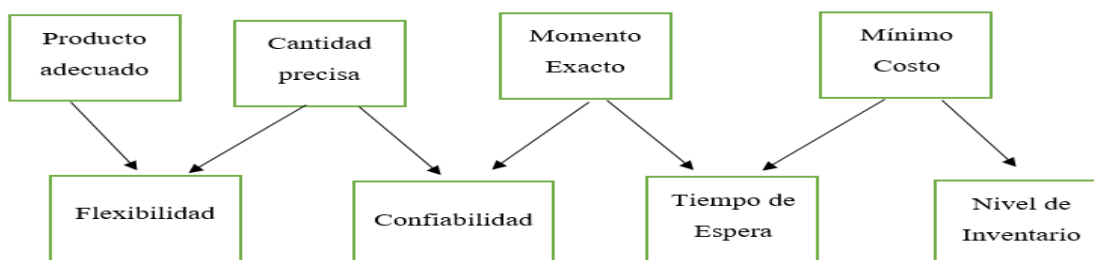
Castellanaos (2009) expresó que para que la logística se pueda definir probablemente se deba entrar en debate debido a que existe una gran cantidad de significados; unas muy complejas y otras un poco más simples que señalan a ciertos conceptos integrados, racionalizador y sistemático, precisamente orientado al cliente, enfocándose en variables como costos, calidad, tiempo y cantidad.

Hair, McDaniel, y Lomb (2005) expresaron que la logística es el procedimiento de gestionar el flujo y almacenamiento eficiente de recursos necesarios para la preparación de un producto o servicio, de las existencias y de los productos terminados.

Visto en un contexto diferente, la logística es el núcleo del proceso de una empresa porque es aquí donde todo funciona, donde se cubre todo lo que realiza y debe realizar, desde la planificación hasta el servicio post venta. Por este entendimiento, la logística es lo más importante para que una empresa cree valor competitivo, ya que una mala gestión logística puede definir si el producto o empresa tiene éxito o no.

Objetivos de la logística:

Figura 1: Objetivos de la gestión logística



FUENTE: CALDERÓN (2014)

La relación de estos objetivos en las empresas es sumamente importante ya que a partir de acá se generó la materialización de las ventas proyectadas en el determinado periodo, a medida que pasaron los pedidos se fueron recolectando datos para luego juntarlos, obtener información concreta y relevante útil para la planificación del siguiente periodo.

Proceso logístico:

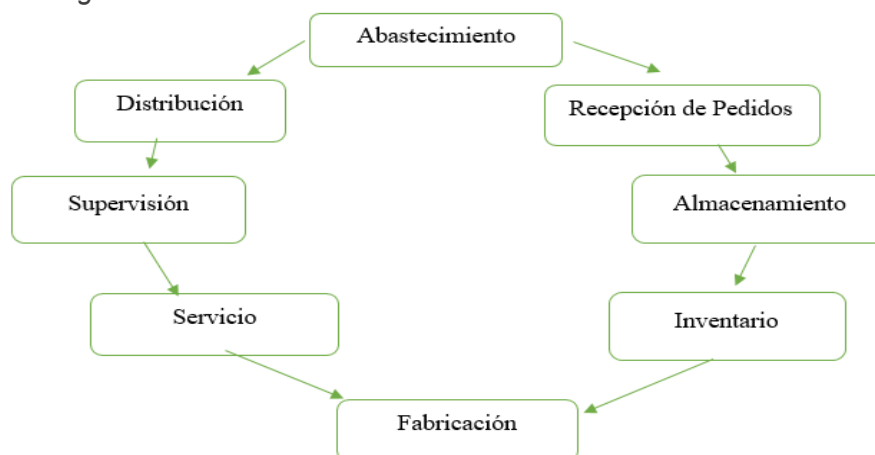
Monterroso (2000) señaló que la reciente competitividad manifiesta escenarios donde las operaciones señalan que la flexibilidad, productividad y la rapidez en el mercado serán temas claves que concreten la persistencia de las organizaciones en el mercado. Es aquí donde la logística tiene una labor trascendental, partiendo de un manejo del flujo de productos y/o servicios óptimos hacia el cliente final.

Entendemos que en varias ocasiones la logística se relaciona con la distribución de productos listos para ser vendidos; no obstante, esta es una opinión fragmentada de lo que en verdad significa, ya que está relacionada con los procedimientos de producción de la organización de principio a fin, incluyendo el servicio post venta.

La logística debe estar relacionada con todos los departamentos de la empresa, marketing, operaciones, recursos humanos, contabilidad, etc.; para que

haya un compartimiento de información y un manejo eficiente de recursos y costos que a veces salen de improviso.

Figura 2: Proceso logístico



FUENTE: CORNETERO (2014)

Para una elaboración adecuada del proceso logístico se tiene que dar importancia a cada uno de estos, controlando y tomando cualquier decisión que beneficie su manejo eficiente.

Procedimiento de abastecimiento simple

Según Olavarrieta (1999) el proceso para efectuar el abastecimiento simple conforma lo siguiente: selección de proveedor que consiste en investigar bajo ciertos criterios de calidad, precio, velocidad de entrega y confiabilidad para evaluarla y se seleccionarla como proveedor. Asimismo, la orden de compra que consiste en un formato donde identifica la compra con el proveedor, es decir, el contrato donde se emite la respuesta de ambos bandos aceptada.

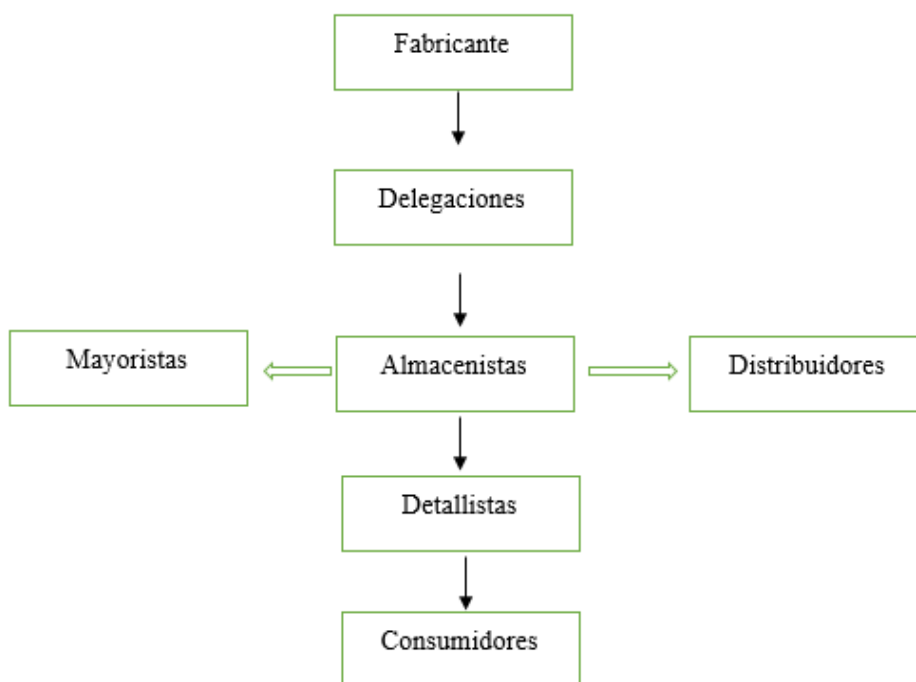
Otro procedimiento importante es el almacenamiento, que según Muñoz (2007) en negocios minoristas, la gran fracción de artículos está instalada en el punto de venta, de modo que se pueda interactuar con mayor rapidez y facilidad. En negocios con mayor magnitud el almacén está separado del punto de venta debido a que se necesita más emplazamiento para la mercadería.

Los espacios que deben tener la mercancía deben ser adecuados a su naturaleza, temperatura, diámetro, etc.; un correcto ambiente para estos evitará gran cantidad de mermas. Cabe resaltar que los almacenes deben tener una atención especial y cierta seguridad por ciertos robos o siniestros que puedan ocurrir en el establecimiento.

También se encuentran en los procedimientos las existencias disponibles que es el número de productos radica en la capacidad para producir, en las ventas y los tiempos de entrega, lo que demora el producto en llegar al cliente. Es importante registrar las entradas y salidas de los bienes para obtener un mejor control y así evitar pérdidas inesperadas.

Finalmente, un procedimiento no menos importante está constituido por los sistemas de distribución que según Sainz de Vicuña (2000) pasaron muchos años en que los primeros negociantes, provenientes de Asia y el oriente europeo, desarrollaran actividades de distribución a través de extensos recorridos comerciales. Hoy, la distribución ha sufrido constantes cambios. Ciertamente, no se puede objetar que el mundo se está transformando en una “aldea global”, es decir, que hoy en día no es necesario moverse de un lugar a otro para conocer sobre otras culturas o bienes. No obstante, se puede decir que los consumidores vanguardistas, generalmente son aquellos que gozan de los beneficios del entorno un político, social y económico y tiene el mundo en sus manos, esa persona decide cómo, dónde y cuándo se realizará su operación.

Figura 3: Sistema de distribución



FUENTE: CARRANZA (2014)

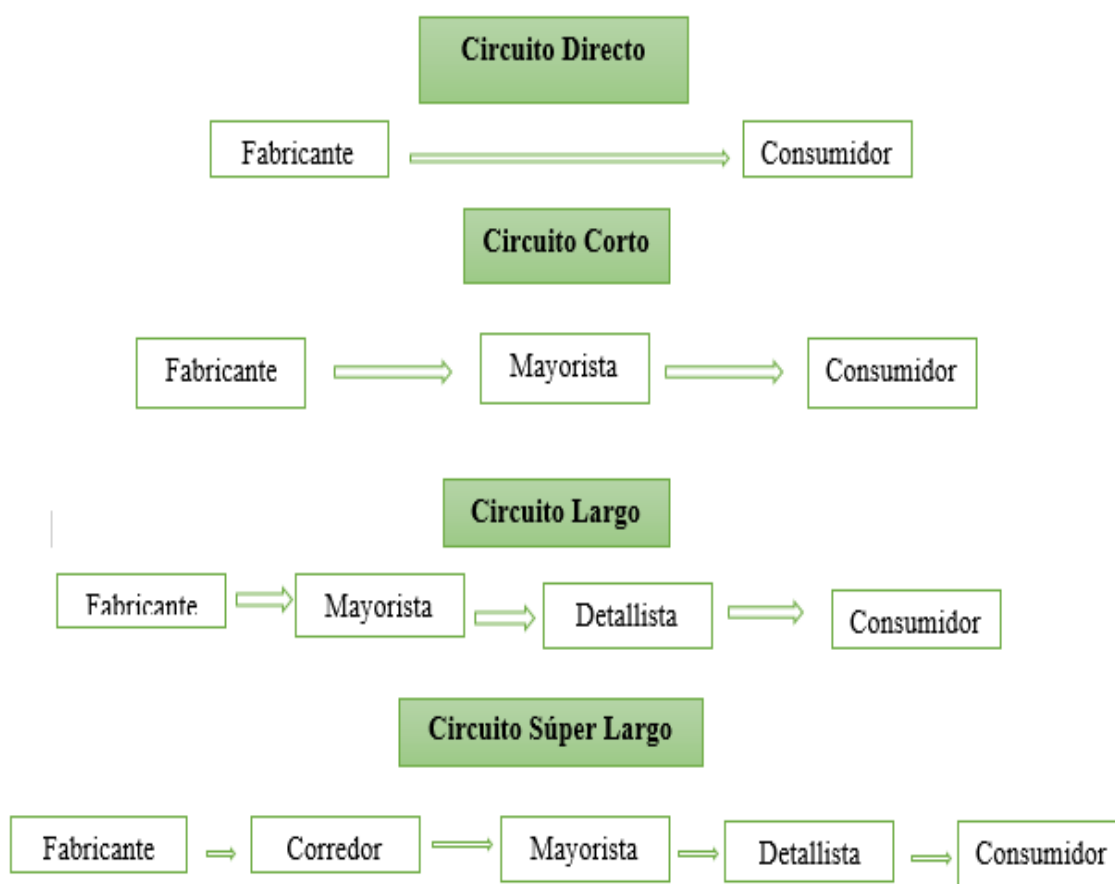
El propósito de los sistemas de distribución es hacer llegar el producto a todos los interesados usando ciertos intermediarios estratégicos, eligiendo el canal correcto y los medios adecuados para generar ventajas competitivas.

Canales de distribución

Ansary y Stern (2001) expresaron que son una cierta cantidad de actividades organizadas y comprometidas con el proceso de crear un bien o servicio de sus consumidores.

Los canales de distribución son el trayecto que va después del proceso de comercialización de los productos desde la empresa fabricante hasta el consumidor.

Figura 4: Canales de distribución



Fuente: Sierra (2016)

Tabla 1: Tipos de canales de distribución

	De función completa.
	De función limitada.
	Mayoristas por Origen.
	Mayoristas en Destino.
Mayoristas	Mayoristas en Origen –destino.
	Libre.
	Exclusivista.
	Independientes.
Minoristas	Tiendas (supermercados, hipermercados, bodegas centros comerciales, etc.) Independientes

Fuente: Candié (1999)

Determinación de los costos de ventas

Los costos de venta de una actividad comercial

Guzman y Romero (2005) expresaron que los costos de venta se determinan de 2 formas. Si el método de control es continuo, siempre que se venda, se debe mitigar de la base de datos los bienes vendidos a un costo determinado. Esto otorga que su inventario se actualice y permite saber cuáles son los costos que están relacionados a la venta; por otro lado, si el método es periódico, simplemente se examina cada compra en una cuenta diferente, enfocándose en las rebajas, devoluciones y gastos para que al final del periodo se evalúe el inventario final y se determina el costo por juego de inventarios.

La mayoría de empresas utilizan un sistema de bajo de inventarios para controlar las salidas y entradas de sus productos.

Evaluación de inventarios

Corral (2005) afirmó que para evaluar los inventarios se basó en el incremento de precios, es decir, lo que ocasiona que los productos o recursos necesarios se obtengan a diferente costo.

Se debe usar métodos de evaluación para poder conocer el valor de los productos vendidos y lo que queda del inventario, es decir, el inventario final.

Existencias

Según Arango Cerna (2010) “Son los activos de una empresa ya convertidos en productos terminados para ser vendidos y distribuidos a los consumidores”.

2.3. Marco conceptual:

Almacén

García (1999) nos dice que el almacén es una unidad de servicio en la estructura orgánica y funcional de una empresa comercial o industrial, con objetivos bien definidos de resguardo, custodia, control y abastecimiento de materiales y productos. El almacén es un lugar determinado de un área física de la empresa, especialmente estructurado y planificado para custodiar, proteger y controlar los bienes de activo fijo o variable de la empresa, antes de ser solicitados o requeridos para la administración, la producción o la venta de artículos y existencias o mercancías.

Abastecimiento

Flynn (2016) Administración de compras y abastecimientos dice que la gestión del abastecimiento es la labor logística mediante la cual se adquieren los productos, bienes y servicios que se requieren para la adecuada operación del sistema de producción y las áreas de apoyo de la empresa.

Es necesario comprender que la gestión de abastecimiento también denominada proveeduría es una parte fundamental para el andamiaje de una empresa, pues desde allí es donde se activa el manejo de inventarios, la programación, la producción y demás acciones que van a dar como resultado la satisfacción de las necesidades del consumidor.

Por ello, es importante propender por un cambio en la ideología de los empresarios, en la cual, de forma tradicional al proveedor, se le ve como un agente externo que poco o nada tiene que ver con el éxito de la organización, pero que al analizar con un poco más de profundidad, se logra dimensionar que su rol es el de un aliado estratégico o quizá el socio del negocio.

Distribución

Ávila.s (2010) Desde los tiempos en que los primeros mercaderes, procedentes principalmente de Asia y de los países de la Europa oriental, iniciaron la actividad distribuidora a través de las grandes rutas comerciales hasta la actualidad, la distribución ha vivido profundos y constantes cambios. Efectivamente, nadie puede discutir el hecho de que el mundo en el que vivimos haya ido convirtiéndose poco a poco en una aldea global, en la que no es necesario desplazarse de un punto a otro para acceder al conocimiento de otras culturas o a la posesión de bienes procedentes de países lejanos. De esta manera, puede decirse que el consumidor moderno, normalmente aquel que disfruta de las ventajas de un entorno económico, político y social desarrollado, tiene el mundo en sus manos. El decide que, cuando, donde, y como va a realizar su compra. Ahora bien, debemos entender que la capacidad de decisión sobre ese que, ese cuando, ese donde y ese como, tiene su origen en los sistemas y políticas de distribución actuales, que ha acelerado su ritmo de cambio conforme se va implantado el comercio electrónico. Los sistemas y políticas de distribución surgen con el fin de satisfacer un objetivo muy concreto, hacer llegar los productos del fabricante al consumidor a través de los intermediarios, eligiendo el canal más adecuado y los medios o vías capaces de proporcionar el mejor servicio al menor costo posible. 40 Entre el productor y los consumidores pueden establecerse sistemas de distribución más o menos complejos, en el que podrá intervenir a su vez un mayor o menor número de intermediario. Como consideración general casi elemental diremos que si el fabricante opta por vender su producto al canal A conseguirá disminuir sus costos comerciales, aunque “el precio que pague por ello” sea un margen de venta reducido. Sin embargo, en la medida en que el mismo fabricante vaya asumiendo tareas propias de las distribuciones incrementara sus márgenes de venta, habida cuenta que también sus costos comerciales serán mayores. Cualquiera sea la opción elegida, el fabricante deberá tener presente que a medida que asuma tareas propias de la distribución comercial, esto quiero decir, que, si la misma empresa asume la distribución de las mercancías a los clientes, distribuidores y usuarios finales, aumenta sus costos comerciales y el margen comercial que podrá obtener

de sus productos será mayor, pero precisa una organización administrativa y comercial más potente en el mercado.

Valor neto realizable

Saavedra García (2012) afirma: es el precio de venta de un producto menos todos los costos considerados para finalizar su producción y los de venta.

Valoración de existencias

Según Guzman y Romero, (2005) expresan: “Para determinar los productos en stock tomamos en cuenta el valor mínimo comparando el valor neto realizable y los costos. El costo de los productos en stock interpretará por todos los costos incluidos en la adquisición y transformación de las mismas, además de otros costos que también hayan intervenido”.

Costes de adquisición

Hoyos Olivares (2017) expresa: “Los costos de adquisición son aquellos costos que no son recuperables como el transporte a la empresa, el almacén y otros costos que son dados por la mercadería, materiales o servicios. Los descuentos en este sentido serán deducibles para determinar los costos de venta”.

Costes de transformación

Menesby (1999) expresa: “Sabemos que los costos de transformación son aquellos que son necesarios para la producción los cuales conocemos como, costos indirectos, materia prima, costos fijos, mano de obra, costos variables todos aquellos que sean vinculados a la producción de las mercancías”.

Descripción de la empresa

Misión

Cristalight es una organización que brinda agua de mesa de primera calidad, apta para el consumo humano y con la misión de abastecer en un gran porcentaje al público de la zona de Castilla – Piura velando por el beneficio social y la máxima rentabilidad de la organización.

Visión

Ser la empresa líder en calidad para el año 2020, cubriendo con las necesidades del público y todos los grupos de interés que se relacionan con la actividad empresarial que lleva a cabo.

Estructura organizacional

Cristalight está conformada por 1 dueño, el señor Jerry Franke Rodríguez que a su vez es el gerente general de la organización y representante legal de la sociedad.

Además de sus operarios tales como los jefes de almacén (2 personas), 1 recepcionista y 7 distribuidores/vendedores.

Portafolio

Lo ofrecido por Cristalight se basa en bidones de agua de 20 litros.



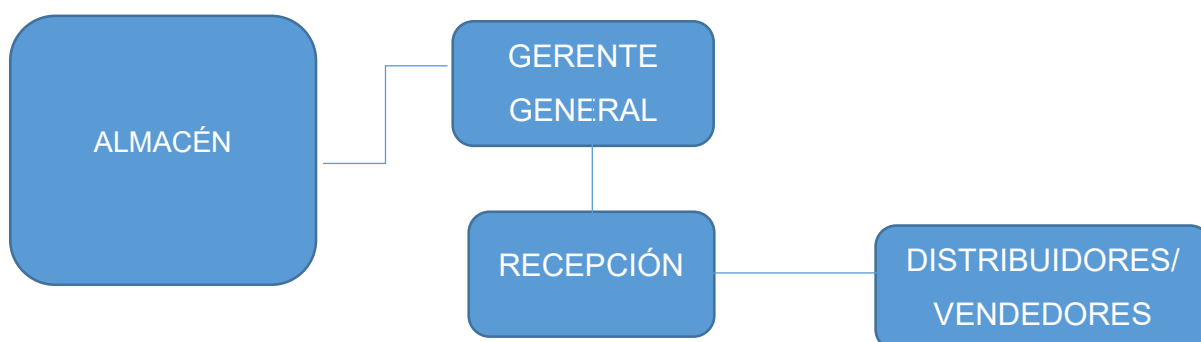
Dirección legal

Mza T3 Lote. 14 A.H Cossio del Pomar.

Estructura organizacional

Ilustración propia realizada con datos extraídos de la compañía.

Figura 5: Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia

Distribución

La distribución de planta es la ubicación física de los equipos e instalaciones que son necesarios para el funcionamiento y almacenamiento de los productos elaborados, de la mano de obra directa y todas aquellas actividades auxiliares, equipo de producción y su personal.

Los objetivos principales de la distribución de planta son mejorar el funcionamiento, agilizar la producción, reducir los costos y brindar un mejor servicio a los clientes.

La empresa Cristalight cuenta con un área alquilada de 500 m² y la cual ha sido distribuida de la siguiente manera:

Figura 6: Distribución de la planta

Ilustración propia realizada con datos extraídos de la compañía.

TANQUES DE AGUA CRUDA	ENTRADA	SERVICIOS HIGIÉNICOS	ÁREA DE LLENADO, ETIQUETADO Y SELLADO
	PATIO	ALMACÉN GARRAFONES DE AGUA	
	ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS		
	ÁREA DE FILTROS	TANQUES DE AGUA PURIFICADA	

Fuente: Elaboración propia

La distribución es realizada por el encargado en camionetas propias o moto furgón, siendo éste, un requisito fundamental a la hora de la contratación. Otro aspecto a mencionar es que se trabaja con un sistema de logística inversa para evitar costos adicionales donde, a la hora de repartir el producto, se recogen los envases para procesar y abastecer nuevamente de agua purificada apta para el consumo humano.

Proceso de purificación de agua

El agua es recepcionada con una carga elevada de carga mineral y por lo cual tiene que ser purificada para el consumo humano. El agua es almacenada en dos tanques de polietileno, los cuales pasan por un proceso de lavado y desinfección cada cierto tiempo.

Sistema de bombeo de filtración

Mediante una bomba sumergible, el agua almacenada en los tanques es trasladada a los equipos de filtración.

Filtrado de sedimentos

Este filtro detiene las impurezas (sólidos de hasta 30 micras) y se regenera periódicamente, su lavado es a presión para poder desalojar las impurezas retenidas.

Filtro de carbón activado

El agua es conducida hasta aquí por columnas con carbón activado, eliminando eficientemente el cloro, sabores y olores característicos del agua de pozo, además de una gran variedad de contaminantes orgánicos, tales como: herbicidas, metilato de mercurio e hidrocarburos clorinados.

Suavizador

Este filtro remueve del agua los minerales disueltos en la forma de calcio, hierro y magnesio.

Sistema de osmosis inversa

Se encarga de separar los componentes orgánicos e inorgánicos del agua mediante el uso de presión ejercida en una membrana semipermeable mayor que la presión osmótica de la solución. La presión fuerza al agua pura a través de la membrana semipermeable, dejando atrás los sólidos disueltos. Dejando como

resultado un flujo de agua pura y libre de minerales, coloides, partículas de materia y bacterias.

Captación de agua purificada

El agua ya purificada es almacenada en otro tanque de polietileno.

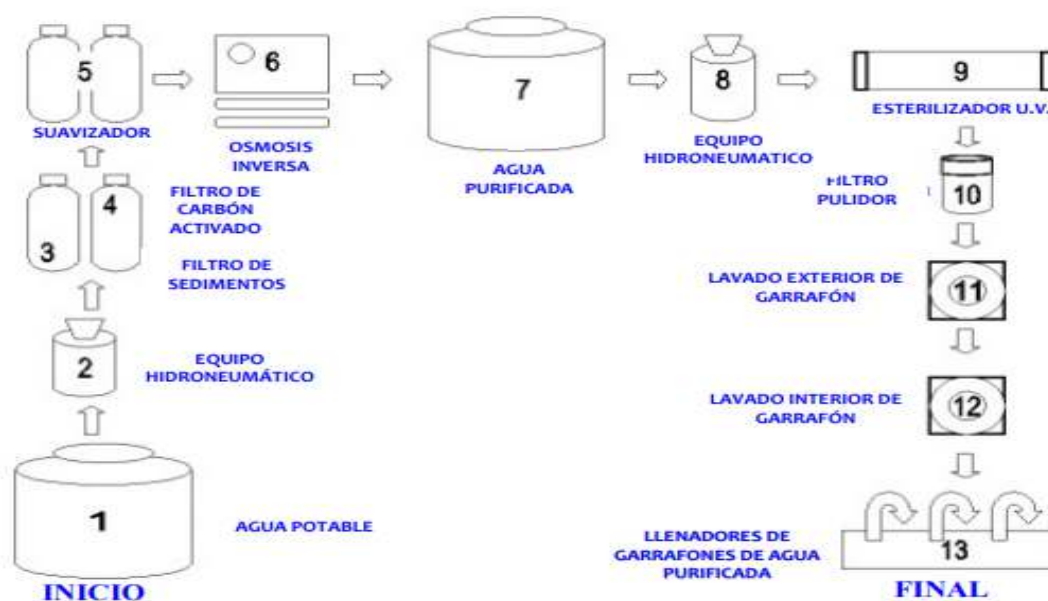
Equipo hidroneumático

El agua es bombeada mediante este equipo que contiene una lámpara de luz ultravioleta que funciona como germicida y anula la vida de las bacterias, gérmenes y virus, esporas y algas.

Luego al filtro pulidor que tiene como función detener las impurezas pequeñas

Finalmente, a los llenadores de los garrafones en donde se coloca un capuchón y sello de seguridad.

Figura 7: proceso de purificación de agua



Estándar del proceso de purificación

FUENTE: GONZÁLES (2007)

Almacenamiento

Para bidones de 20 litros, se proyecta una producción de 300 bidones diarios equivalen a 6000 litros de agua al día.

Para determinar la capacidad debemos tener en cuenta que 1 bidón de 20 litros ocupa un volumen de $39.6\text{cm} \times 23.5\text{cm} \times 28.5\text{cm} = 26522.10$ centímetros cúbicos para el correcto almacenamiento. Si multiplicamos por 300 bidones nos da como resultado 7.95663 m^3 .

Para un correcto almacenamiento, los bidones deben ser apilados a una altura no mayor de 1.5 mt entonces: $7.95663/1.5 = 5.30442$ metros cuadrados.

Agregamos espacio para el área donde se van a colocar las etiquetas, los sellos de seguridad y caños por un total de 6 metros cuadrados dejando un total de 11.30442 metros cuadrados.

Se observa que no se cuenta con el espacio adecuado luego de determinar el espacio necesario.

No cuenta con un mapa (layout) que facilite la movilización, abastecimiento, almacenamiento y distribución.

Cabe resaltar que el mal almacenamiento genera costos adicionales por deterioro de material.

Abastecimiento

Se usan tablas de requerimientos de diferentes materiales de mantenimiento directo como carbón activado granular, insumo para impresoras, material de limpieza, equipos de protección al personal.

Tabla 2: Material de abastecimiento

Materiales	Cantidad por año	Soles por año
Carbón activado granular	120 kg	1 457.7
Cartucho de filtro pulido de	12 unidades	428.7
PP	3 unidades	343.5
Insumos para impresora	90.72 kilos	360.00
Material de limpieza		
Total		2589.9

Fuente: Elaboración propia

La documentación que se usa en esta área es: ficha de requerimientos, orden de compra y boletas/facturas. Cabe mencionar que esta información es extraída de la compañía al realizar la investigación correspondiente.

DETALLE DEL PRESUPUESTO Y PROCESO DE ADQUISICIÓN DE INSUMOS PARA EL CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE BIO SEGURIDAD POR COVID-19 PARA EL PERIODO DE MARZO-SETIEMBRE

PRESUPUESTO

Se tendrá en cuenta todos los gastos operativos desde el acondicionamiento de ambientes, mano de obra, compra de insumos de limpieza y desinfección, recarga de extintor, botiquín, compra de equipos de protección personal para cada uno de los trabajadores, pruebas rápidas y otras acciones que demande las actividades operativas.

Tabla 3: PRESUPUESTO DETALLADO

N°	DESCRIPCION	ENTIDAD DONDE SE REALIZA COMPRA	MONTO (SOLES)
1	ACONDICIONAMIENTO DE AMBIENTE PARA LAVAMANOS / PEDILUVIO / DISPENSADORES DE ALCOHOL EN GEL	VENTAS Y SERVICIOS GENERALES CERVANTES	700.00
2	ARTICULOS DE LIMPIEZA: 10 Lt DE LEJIA, 24 kg DETERGENTE, 4Lt LIMPIATODO SAPOLIO ESCOBA, RECOJEDOR PAÑOS AMARILLOS 3M IMPLEMENTACIÓN DE BOTIQUIN 02 FRASCO DE JABON LIQUIDO 06 ROLLOS DE PAPEL TOALLA 01 PLANCHA DE PAPEL HIGIENICO 01 PAPELERA DE DESCHOS 15 GALONES DE AMONIO CUATERNARIO)	TOTTUS SODIMAC MERCADO LIBRE	34.50 196.00 12.50 30.00 9.90 75.00 18.00 9.50 14.90 15.00 270.00
3	ARTICULOS DESINFECCION 30 FRASCO DE ALCOHOL GEL 30 Lt DE ALCOHOL 96° TERMOMETRO INFRARROJO (01)	MERCADO LIBRE MERCADO LIBRE MERCADO LIBRE	750.00 288.00 350.00

4	RECARGA EXTINTOR (03 UNIDADES)	FUMINOR EIRL	180.00
5	SOLICITUD DE PRUEBAS RAPIDAS	HIDROBIOLOGICOS JDM	(1º) 1050.00 (2º) 2160.00
6	EQUIPOS DE PROTECCION PERSONAL 12 TRAJES REUSABLES TASLAN 40 MASCARILLAS KN95 12 PROTECTOR FACIALES 12 LENTES PROTECTORES	MERCADO LIBRE MERCADO LIBRE MERCADO LIBRE MERCADO LIBRE	576.00 500.00 234.00 160.00
7	PAGO A MUNICIPALIDAD CASTILLA POR LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	MUNICIPALIDAD DE CASTILLA	250.00
8	PULVERIZADOR DE 2.0 Lt PARA DESINFECTAR CALZADO	MERCADO LIBRE	60.00
9	01 MOCHILA FUMIGADORA DE 20 Lt	MERCADO LIBRE	200.00
10	LETREROS CON MENSAJES DE BIOSEGURIDAD	ELABORACIÓN PROPIA	5.00
	TOTAL		8,148.30

Fuente: Elaboración propia

PROCESO DE ADQUISICION

Se realizará en forma directa con cada uno de los proveedores del medio de la región Piura. El presupuesto detallado está estimado hasta el 30 de septiembre del 2020

PROCEDIMIENTOS PARA EL REGRESO Y REINCORPORACIÓN AL TRABAJO

Proceso para el regreso al trabajo

El personal de la relación antes detallada, fueron sometidos a pruebas rápidas COVID-19 en donde todos los trabajadores salieron negativos y hasta la fecha el

resto del personal no se ha infectado y se han aplicado dos pruebas rápidas, las cuales arrojaron el resultado de NEGATIVO

Proceso para la reincorporación al trabajo

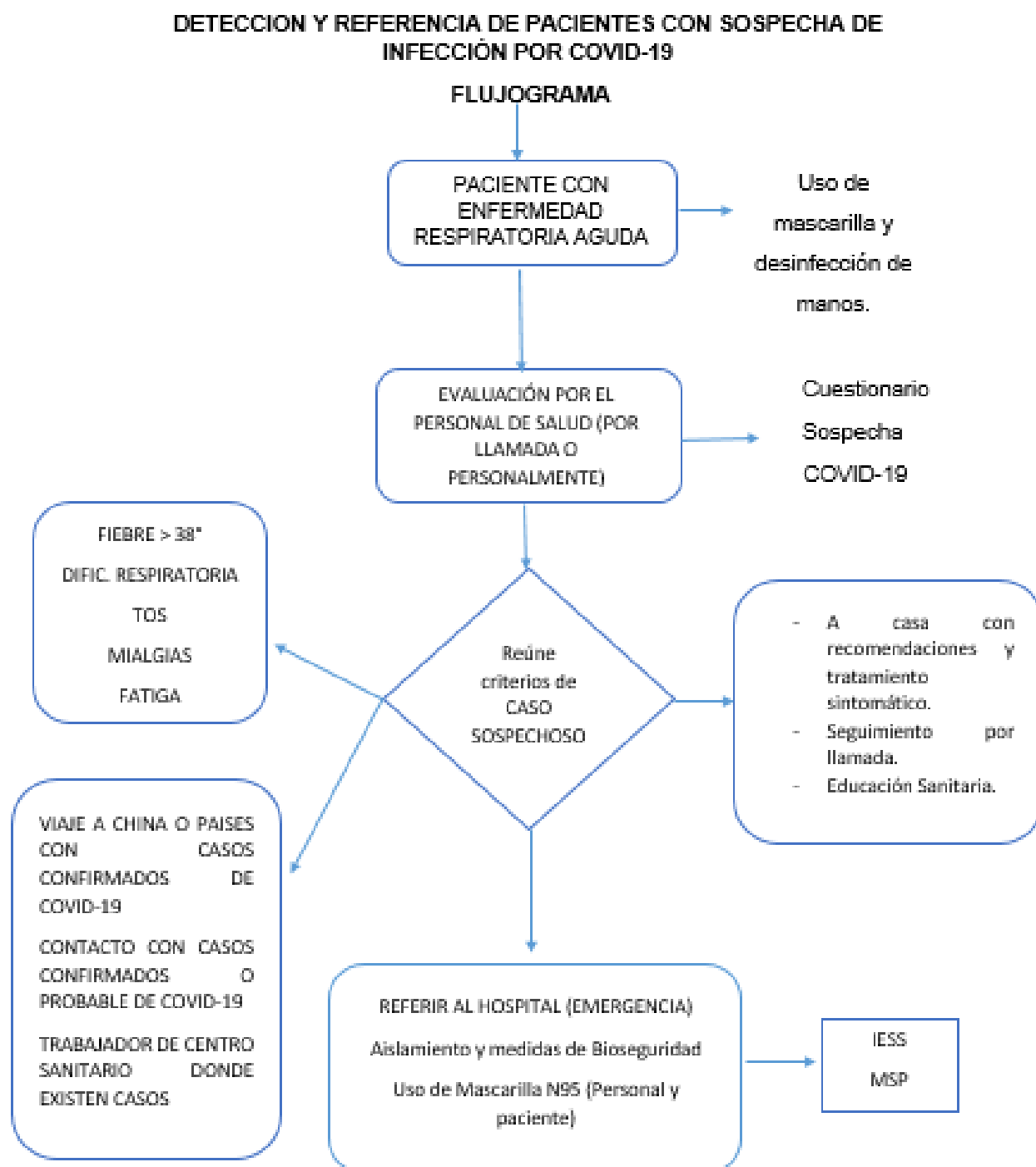
Se le repetirá la prueba al personal cada 20 días para descartar contagio y de esta forma poder proteger al resto del personal.

Revisión y reforzamiento a trabajadores en procedimientos de trabajo con riesgo crítico en puestos de trabajo.

La revisión del personal será de la siguiente manera. Dado a que el riesgo de contagio es bajo medio y alto, se establece que se utilizarán todas las medidas de bioseguridad que demanda la norma sanitaria con los equipos de protección personal necesarios, en caso que ocurriera algún contagio se someterá al personal a las pruebas serológica de la siguiente manera:

- Los de bajo riesgo una sola prueba mensual
- Los de mediano riesgo dos pruebas mensuales
- Los de alto riesgo (aquellos que se contaminaron y fueron confirmados mediante pruebas rápidas y/o moleculares) serán dados de alta por el médico para determinar el nivel de contagio y se informará a la autoridad de salud de nuestro medio.

Figura 8: Procedimientos para la detección y referencia de pacientes con sospecha de infección por COVID-19



Fuente: MINSA (2020)

Costos de personal

Tabla 4: Costos de personal

Puesto de trabajo	Cantidad	Remuneración. (Incluye beneficios sociales)	Costo mensual s/.	Costo anual s/.
Gerente	1	3500	3500	42000
Jefe de almacén	2	1100	2200	26400
Distribución	7	950	6650	79800
Recepción	1	950	950	11400
TOTAL				159600

Fuente: Elaboración propia

Capital de trabajo

Tabla 5: Capital de trabajo

Concepto	s/.
Costos directos	
Materia prima	419.9
Envases y embalajes	5000
Mano de obra directa	13300
Costos indirectos	
Materiales indirectos	1000
Energía eléctrica	219.5
Agua	85.4
Insumos varios	3000
Gastos de ventas	
Publicidad y promoción	500
TOTAL COSTOS DE FABRICACIÓN	23524.8

Fuente: Elaboración propia

Determinación del costo de ventas mediante estimación para la producción de 3000 bidones de 20 litros de agua:

Considerar que hay una pérdida de agua del 40%, lo cual hace que para 60000 litros se necesiten 100000 litros y el costo de cada litro es de 1.8

Tabla 6: Costo mensual por elaboración de agua de mesa presentación 20 litros.

	SOLES/MILLAR	U. COMPRA	TOTAL SOLES
<i>ETIQUETAS</i>	<i>450</i>	<i>3</i>	<i>1350</i>
<i>SELLOS DE SEGURIDAD</i>	<i>90</i>	<i>6</i>	<i>540</i>
<i>TAPAS</i>	<i>150</i>	<i>3</i>	<i>450</i>
<i>ENERGÍA ELÉCTRICA</i>	<i>300</i>	<i>1</i>	<i>300</i>
<i>METRO CÚBICO DE AGUA</i>	<i>180</i>	<i>1</i>	<i>180</i>
<i>MANO DE OBRA</i>	<i>930</i>	<i>2</i>	<i>1860</i>
<i>ALQUILER DE LOCAL</i>	<i>1500</i>	<i>1</i>	<i>1500</i>
TOTAL			6180

Fuente: Elaboración propia

La tabla anterior muestra el costo total de producción de 3000 bidones de agua previa pandemia de COVID-19.

Considerando que se debe cumplir con una normativa de bio-seguridad y la compra de materiales tenemos:

Tabla 7: Costos normativa Covid_19

	6 MESES	1 MES
COSTOS RELACIONADOS CON COVID-19	8148.3	1358.05

Fuente: Elaboración propia

Si agregamos los datos mostrados en la tabla anterior al costo total del producto tenemos como resultado un costo de producción de 2.51 soles por cada bidón de 20 litros. Véase la siguiente tabla.

Tabla 8: Utilidad mensual por bidón

	ANTES COVID-19	DURANTE COVID-19	VARIACIÓN
COSTO DE VENTA UNITARIO	2.06	2.51	0.45
PRECIO DE VENTA	8	8	-
UTILIDAD MENSUAL POR BIDÓN	5.94	5.49	0.45

Fuente: Elaboración propia

Al contrastar el costo del bidón previo al COVID-19 con el costo durante pandemia podemos observar una variación de 0.45 soles, lo cual indica que la utilidad mensual por unidades vendidas se está viendo afectada.

Por otro lado, como aporte de los investigadores, se determinó que existe un impacto de la logística en el costo de ventas debido a que al generar alianzas estratégicas con empresas tercerizadoras de distribución y reducir el personal de la compañía vemos disminución en el costo quedando un total de 5250 soles. Véase siguiente tabla.

Tabla 9: reducción de personal de distribución

APLICANDO REDUCCIÓN DE PERSONAL DE DISTRIBUCIÓN			
	SOLES/MILLA R	UNIDADES DE COMPRA	TOTA L
<i>ETIQUETAS</i>	450	3	1350
<i>SELLOS DE SEGURIDAD</i>	90	6	540
<i>TAPAS</i>	150	3	450
<i>ENERGÍA</i>	300	1	300
<i>METRO CÚBICO DE AGUA</i>	180	1	180
<i>MANO DE OBRA</i>	930	1	930
<i>ALQUILER DE LOCAL</i>	1500	1	1500
TOTAL			5250

Fuente: Elaboración propia

Contrastando la información previa al COVID, la utilidad se incrementa en 0.31 soles. Esto confirma el impacto que tiene la gestión logística al utilizar estrategias de mejora en el costo de ventas. Véase siguiente tabla:

Tabla 10: Reducción de personal ante COVID_19

	ANTES COVID- 19 con reducción de personal	ANTES COVID-19 sin reducir personal	VARIACIÓN soles
<i>COSTO UNITARIO</i>	1.75	2.06	-0.31
<i>PRECIO DE VENTA</i>	8	8	-
<i>UTILIDAD MENSUAL POR BIDÓN</i>	6.25	5.94	0.31

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, se observó que los alquileres han disminuido debido a que la pandemia del COVID-19 ha limitado el alcance de los negocios. Es por esto que se consiguió un local por 550 soles. Esto impacta positivamente debido a que el beneficio por bidón aumenta y se aprovechó para hacer contrato de 1 año. Véase siguiente tabla.

Tabla 11: Reducción de monto de alquiler del local

APLICANDO REDUCCIÓN DE ALQUILER DE LOCAL			
	SOLES/MILLAR	UNIDADES DE COMPRA	TOTAL
<i>ETIQUETAS</i>	450	3	1350
<i>SELLOS DE SEGURIDAD</i>	90	6	540
<i>TAPAS</i>	150	3	450
<i>ENERGÍA</i>	300	1	300
<i>METRO CÚBICO DE AGUA</i>	180	1	180
<i>MANO DE OBRA</i>	930	1	930
<i>ALQUILER DE LOCAL</i>	550	1	550
TOTAL			4300

Fuente: Elaboración propia

Contrastando la información obtenida luego de utilizar la estrategia de reducción de personal, reducción de alquileres y lo datos anteriores de la compañía se observa que existe un impacto de la gestión logística en el costo de ventas observado en el aumento de la utilidad mensual. Ver siguiente tabla.

Tabla 12: Estrategia reducción de personal

	<i>ANTES COVID-19 con reducción de personal y reducción de alquiler</i>	<i>ANTES COVID-19 con reducción de personal</i>	<i>ANTES COVID-19 sin reducir personal</i>
<i>COSTO UNITARIO</i>	1.4	1.75	2.06
<i>PRECIO DE VENTA</i>	8	8	8
<i>UTILIDAD MENSUAL POR BIDON</i>	6.6	6.25	5.94

Fuente: Elaboración propia

2.4. Sistema de Hipótesis

Hipótesis General

La gestión logística influye significativamente en la determinación de los costos de ventas en la empresa Cristalight en el distrito de Castilla-Piura el año 2020.

Hipótesis Específica

El proceso de abastecimiento sí influye significativamente en la determinación del costo de las ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020.

El proceso de almacenamiento sí influye significativamente en la determinación del costo de las ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020.

El proceso de distribución sí influye significativamente en la determinación del costo de las ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020.

VARIABLES

Operacionalización de Variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador
Gestión Logística	Integración de procesos de una empresa, teniendo en cuenta factores como eficiencia, costos, proceso administrativo y gestión empresarial.	Se aplica por medio del proceso de abastecimiento, distribución, almacenamiento. (Logística y operaciones de una empresa, 2009)	Abastecimiento	Selecciona proveedores mediante concurso o licitación.
				Elabora órdenes de compra para cumplir con el requerimiento dado teniendo en cuenta la actual normativa del MINSA.
				Compra de EPP's según actual normativa del MINSA.
				Compra de material de desinfección correspondiente a la actual normativa del MINSA.
				Realiza seguimiento de las órdenes de compra.
				Gestiona facturas.
				Recepción de pedidos y compras.
			Almacenamiento	Controla las existencias disponibles para la venta en formatos Excel.
				Evalúa el tiempo de llegada de los productos.
				Controla el tiempo de caducidad de productos.
				Organiza las existencias para pedido de requerimientos.
				Controla la rotación de inventario mediante formato escrito o Excel.
				Rotula espacios con cinta de color llamativo.
				Desinfecta equipos de trabajo diario con material abastecido.
Distribución	Controla la capacidad de almacenamiento de bidones.			
	Elabora equipo venta teniendo en cuenta el alcance de reparto.			
	Elabora equipo de repartidores con licencia de conducir vigente y experiencia en el sector.			
	Planea las rutas de entrega.			
				Organiza espacio de reparto para la recepción de bidones vacíos.
				Planea las operaciones comerciales diarias.

<p>Determinación del costo de ventas</p> <p>El costo de ventas es el monto realizado para manufacturar los productos que se han vendido; es decir corresponde al costo de las mercaderías vendidas.</p> <p>Se determina de la siguiente manera: Coste de ventas: Existencia inicial (productos terminados) + Costo de producción – Existencia final (productos terminados). Guzmán, A; Guzmán, D; y Romero, T. (2005)</p>	Inventario inicial	Registrar el saldo del periodo anterior de productos terminados en unidades. Elabora lista de requerimientos en Excel. Controla el consumo de material de desinfección. Organiza el material de trabajo diario. Controla la ventas según registro del periodo anterior.
	Descuentos y rebajas	Inconformidad de lo que la empresa recibe frente a sus proveedores. Vigila las condiciones de los productos que ingresan al almacén. Aprovecha promociones de material de trabajo. Desinfecta material de entrada y salida de almacén. Usa EPP's correspondientes del área
	Mercaderías disponibles para la venta	Registra mercancías en óptimas condiciones para la venta. Controla la rotación de mercadería. Elabora cuadros de análisis de venta en Excel. Embala productos con material de trabajo previamente desinfectado. Carga productos a unidades de reparto puestos para la distribución. Coordina con clientes los pedidos realizados. Planea las rutas de distribución optimizando recursos. Usa EPP's correspondientes del área.
	Inventario final	Registro de mercancías en los almacenes al finalizar el periodo. Elabora requerimiento para siguiente periodo. Evalúa las operaciones diarias. Registra la recepción de nuevos pedidos. Controla el cumplimiento del decreto legislativo N°1161 durante el ejercicio económico.

III. METODOLOGIA EMPLEADA

3.1. Tipo y nivel de investigación

El tipo de investigación que se aplicó es descriptivo y su nivel correlacional.

3.2. Población y muestra del estudio

Población:

Se contó como población a todo el personal de la empresa Cristalight la cual estuvo conformada por 11 trabajadores.

Muestra:

La muestra se determinó por el criterio del trabajador el cual debe pertenecer al área de logística debido a que el estudio se centra en delimitar la influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas, para la cual se usó el muestreo por conveniencia.

La muestra fue de 5 personas debido a que estas pertenecen a las áreas de la empresa involucradas con la investigación.

3.3. Diseño de la Investigación

Diseño no experimental.

Es básico y transversal debido a que la recolección de datos se da en un tiempo y momento único y el propósito es describir las variables y analizar su interrelación en un momento dado Hernández Sampieri (2003); y descriptiva - correlacional, no experimental, porque no tratamos de probar algo sino analizar para lograr los objetivos propuestos.

3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

Se adaptó como instrumento un cuestionario de 24 preguntas cerradas realizado por Ysmael, 2018 en su tesis titulada: "Influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas en la empresa comercial Sekur Perú S.A. 2017" y validada por 3 especialistas; Ing. Escobedo Tejada, José Luis (Especialista en logística y finanzas), Ing. Laime Valencia, Carlos Eduardo (Especialista en finanzas) y Marco Arratea (Especialista en logística y finanzas), agregando preguntas relacionadas al panorama actual dejando un instrumento de 28 preguntas que serán

aplicadas al personal de la empresa Cristalight en forma de una encuesta utilizando Google Forms.

3.5. Procesamiento y análisis de datos

La muestra brindó la información pertinente para los investigadores.

Las respuestas obtenidas se codificaron para su respectiva tabulación.

Participaron todos los miembros de Cristalight.

Se elaboraron tablas y gráficos con los datos recopilados en la aplicación del instrumento, utilizando el programa Microsoft Excel.

Las preguntas fueron construidas en base a los indicadores de acuerdo a la matriz de Operacionalización de variables.

IV. PRESENTACION DE RESULTADOS

4.1. Propuesta de Investigación

Una constante observada en diferentes compañías es la falta de procedimientos logísticos, esto se debe a la ausencia de conocimiento y/o recursos que sirven para tener capacitaciones sobre el cómo gestionar la logística de la empresa, la cual va desde el abastecimiento, pasa por el almacenamiento y finalmente en la distribución.

La mayoría de los errores que se hay dentro de los procesos normalmente giran en torno a los métodos que usan, como la selección de proveedores, almacenamiento, costos y distribución.

Es así que esta propuesta de valor se basa en elaborar un procedimiento que sirva a las empresas del sector comercial mediante la asociatividad para establecer los procesos que contribuyan a un adecuado funcionamiento de dicha asociación y poder cumplir con los estándares y requerimientos de los clientes, distribuidores y usuarios finales, teniendo como proceso primordial la gestión logística.

En este capítulo se abarcará todos los elementos del modelo del proceso de gestión logística, en el cual se desarrollará el control de stock y el control de inventarios mediante la retroalimentación y doble chequeo al momento de los despachos.

4.2. Análisis e interpretación de resultados

CORROBORACIÓN DE HIPÓTESIS

a) Determinación de media estadística

Escala de valoración

Tabla 13: Escala de valoración

ESCALA	VALORACIÓN
5	MUY SATISFECHO
4	SATISFECHO
3	NEUTRAL
2	INSATISFECHO
1	MUY INSATISFECHO

Fuente: Elaboración propia

MEDIA ESTADÍSTICA GESTIÓN LOGÍSTICA

Tabla 14: Media estadística de la gestión logística

GESTIÓN LOGÍSTICA MEDIA	
¿Cada requisición de compra que solicita una determinada área de la empresa que usted representa, es analizada y aprobada para proceder con la cotización?	1.80
¿Al momento de realizar una compra de un determinado ítem para una venta comprometida, se analiza varias cotizaciones para elegir la que mejor se ajuste a las condiciones solicitadas en el requerimiento?	1.20
¿En cada cotización que hace llegar cada proveedor a la empresa Cristalight para concretar una compra, se solicita y exige condiciones, especificaciones técnicas, plazos y compromisos de entrega?	1.80
¿En el proceso de seleccionar a los proveedores, la gerencia realiza un mayor análisis en la calidad y precio de los ítems para proceder a realizar la compra?	1.80
¿Se verifica que el personal asignado a las labores propias del cargo de recepción de mercadería, adjunte la documentación necesaria para su mejor control?	1.20
¿Se supervisa el uso correcto de equipos de protección de personal (EPP) de acuerdo al decreto legislativo N° 1161 al iniciar, durante y al finalizar la jornada laboral?	1.80
¿En el momento de la recepción de mercadería se solicita al área de almacén que verifique los plazos y fechas de entrega en caga orden de compra recibida, adjunta a la guía de remisión?	1.40
¿Se realiza seguimiento a los proveedores para cumplir con los plazos y fechas de entrega comprometidas en la orden de compra?	1.20
¿Se exige al área de almacén revisar la mercadería cuando se procede a la recepción de la misma?	1.60
¿Considera que el manejo y control de las facturas debe ser controlado y analizado por el área correspondiente para su mejor análisis y control de la documentación?	1.40
¿Se verifica que en el almacén de la empresa Cristalight coincida el stock físico con el stock del sistema, para de esta manera asegurar la cantidad solicitada por el cliente?	1.40
¿Se coordina con las partes involucradas en la empresa Cristalight para realizar un seguimiento a la caducidad de las existencias que se tiene en su almacén?	1.40
¿Se verifica y controla la notificación de existencia mínima de pedidos, quiere decir que se maneja un stock mínimo?	1.40
¿Se usan adecuadamente los materiales de desinfección correspondientes para esterilizar las áreas de trabajo?	1.40
A la hora de la entrega y recepción, ¿se supervisa el correcto uso de los protocolos dictados por el MINSa debido a la coyuntura actual 2020?	1.60

¿Usted considera que las operaciones comerciales, entre los proveedores y el área de compras de la empresa comercial Cristalight, se realiza de acuerdo a estándares y procedimientos establecidos por la empresa?	1.60
¿Se realiza una ruta o programación al personal de transporte para cada una de las entregas comprometidas con los clientes?	1.40
¿La empresa Cristalight, cuenta con instalaciones y estructura física adecuada para el manejo de todas sus operaciones comerciales?	1.80
¿Considera que se dispone de una red de vendedores y repartidores que aseguren la producción de ventas y producción en el transporte para el reparto de las ventas comprometidas con los clientes en la empresa Cristalight?	1.80
En el área de trabajo, ¿se respeta el distanciamiento social pertinente dado por el MINSA debido a la coyuntura actual 2020?	1.60
MEDIA TOTAL	1.53

Interpretación

El resultado de la media estadística, según nuestra escala para determinar la gestión logística, es de 1.53

Media estadística costo de ventas

Tabla 15: Media estadística del costo de ventas

COSTO DE VENTAS MEDIA	
¿Existe una coordinación con el área logística y el área de compras para realizar las solicitudes de compra y requerimientos, para minimizar costos y maximizar la producción en las ventas?	2.60
¿La empresa comercial Cristalight, cuenta con seguros para la mercadería en tránsito que está siendo transportada a las instalaciones propias de su almacén?	2.20
¿Cuándo aumenta la demanda de compras se procede a realizar ajustes en el stock físico del almacén para manejar un mejor control en los inventarios?	2.60
¿Cuándo se procede a realizar un inventario de las existencias del stock físico a solicitud de un área específica para asegurar el stock para una venta comprometida, considera que involucra costos operacionales para realizar el inventario?	2.20

¿La empresa Cristalight emplea, para la realización de sus inventarios en sus existencias, métodos de evaluación para un mejor resultado?	1.80
¿En el momento de negociar una compra con los proveedores, solicita descuentos y rebajas por la cantidad de ítems solicitados en la compra?	2.40
¿Se realiza seguimiento a las devoluciones y rebajas en las compras y a los gastos incidentales de las mismas, y al final del periodo se hace un avalúo del inventario final?	2.20
¿Se programa y realiza inventarios cíclicos para realizar cuadro de stock y descruce de algunos ítems?	2.80
MEDIA TOTAL	2.35

Interpretación El resultado de la media estadística del costo de ventas, según nuestra escala, es de 2.35.

Confiabilidad del instrumento por índice Alfa de Cronbach

Tabla 16: Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,975	28

Como podemos observar en la tabla n°21 el índice de alfa de cronbach obtenido mediante el programa IBM SPSS STATISTICS es de 0.975 lo que significa que el instrumento que se utilizó para la medición en la correlación de las variables, gestión logística y costo de ventas, es altamente confiable.

Prueba estadística: Rho de Spearman

N° de encuestados: 5.

La correlación está entre - 1 (Correlación negativa e inversa) y 1(Correlación positiva y directa).

Esta tabla se toma tanto en positivo como en negativo.

Nivel de significancia establecido para la prueba: 0,05.

Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman

Valor de Rho	Significado
-1	Correlación negativa (Inversa)
-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 baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
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	Correlación positiva (directa)

Fuente: Elaboración propia

4.3 Docimasia de Hipótesis

Hipótesis general alterna

La gestión logística influye significativamente en la determinación de los costos de ventas en la empresa Cristalight en el distrito de Castilla-Piura el año 2020.

Hipótesis general nula

La gestión logística no influye significativamente en la determinación de los costos de ventas en la empresa Cristalight en el distrito de Castilla-Piura el año 2020.

Correlación gestión logística – costo de ventas

Tabla 17: Correlación gestión logística – costo de ventas

Correlaciones			VAR1	VAR2
Rho de Spearman	Gestión logística	Coeficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5
	Costo de ventas	Coeficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5

Elaboración propia

Interpretación

Al analizar e interpretar la tabla de correlación gestión logística – costo de ventas con el valor de RHO, se observa que existe un alto nivel de significancia bilateral (0) y una correlación perfecta de 1 (100%). Por lo tanto, se establece que es una correlación perfecta con mucha significancia lo cual indica que existe relación entre las variables y se acepta la hipótesis alterna la cual indica que si hay relación entre las variables.

Primera hipótesis específica alterna

El proceso de abastecimiento influye en la determinación del costo de las ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020.

Primera hipótesis específica nula

El proceso de abastecimiento no influye en la determinación del costo de las ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020.

Correlación abastecimiento – costo de ventas

Tabla 18: Correlación abastecimiento – costo de ventas

			Ab	Vdep
Rho de Spearman	Ab	Coefficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5
	Vdep	Coefficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Al analizar e interpretar la tabla de correlación de abastecimiento – costo de ventas con el valor de RHO, se observa que existe un nivel de significancia bilateral (0) y una correlación perfecta de 1 (100%). Por lo tanto, se establece que es una correlación perfecta, con mucha significancia lo cual indica que existe relación entre las variables y se acepta la hipótesis alterna la cual indica que si hay relación entre las variables.

Segunda hipótesis específica alterna

El proceso de abastecimiento influye en la determinación del costo de las ventas de la empresa Crystalight en Castilla-Piura el año 2020.

Segunda hipótesis específica nula

El proceso de abastecimiento no influye en la determinación del costo de las ventas de la empresa Crystalight en Castilla-Piura el año 2020.

Correlación almacenamiento – costo de ventas

Tabla 19: Correlación almacenamiento – costo de ventas

		Correlaciones		
		Al	Vdep	
Rho de Spearman	Al	Coeficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5
Vdep		Coeficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Al analizar e interpretar la tabla de correlación de almacenamiento – costo de ventas con el valor de RHO, se observa que existe un alto nivel de significancia bilateral (0) y una correlación perfecta de 1 (100%). Por lo tanto, se establece que es una correlación perfecta con mucha significancia lo cual indica que existe relación entre las variables y se acepta la hipótesis alterna la cual indica que si hay relación entre las variantes.

Tercera hipótesis específica alterna

El proceso de distribución influye en la determinación del costo de las ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020.

Tercera hipótesis específica nula

El proceso de distribución no influye en la determinación del costo de las ventas de la empresa Cristalight en Castilla-Piura el año 2020.

Distribución – costo de ventas

Tabla 20: Correlación distribución – costo de ventas

			Dist	Vdep
Rho de Spearman	Dist	Coefficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5
Vdep	Vdep	Coefficiente de correlación	1,000	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	5	5

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Al analizar e interpretar la tabla de correlación de distribución – costo de ventas con el valor de RHO, se observa que existe un alto nivel de significancia bilateral (0) y una correlación perfecta de 1 (100%). Por lo tanto, se establece que es una correlación perfecta con mucha significancia lo cual indica que existe relación entre las variables y se acepta la hipótesis alternativa la cual indica que si hay relación entre las variables.

Tabulación de dimensiones

DIMENSION: ABASTECIMIENTO	
ITEM	%
MUY INSATISFECHO	40%
INSATISFECHO	40%
NEUTRAL	20%
SATISFECHO	0%
MUY SATISFECHO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

Dentro de la dimensión abastecimiento se obtuvo que un 40% de la muestra marcó la opción muy insatisfecho, mientras que un 40% optó por marcar la opción insatisfecho. De la misma manera el 20% restante marcó la opción neutral.

DIMENSION: ALMACENAMIENTO	
ITEM	%
MUY INSATISFECHO	40%
INSATISFECHO	40%
NEUTRAL	20%
SATISFECHO	0%
MUY SATISFECHO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

La dimensión almacenamiento muestra que un 40% de la muestra marcó la opción muy insatisfecho, mientras un 40% manifestó encontrarse insatisfecho. Y el 20% restante marcó la opción neutral.

DIMENSION: DISTRIBUCIÓN

ITEM	%
MUY INSATISFECHO	40%
INSATISFECHO	40%
NEUTRAL	20%
SATISFECHO	0%
MUY SATISFECHO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

La dimensión distribución muestra que un 40% de la muestra respondió con la opción muy insatisfecho, mientras un 40% marcó la opción insatisfecho. Asimismo, el 20% restante optó por tomar una posición neutral.

DIMENSION: INVENTARIO INICIAL

ITEM	%
MUY INSATISFECHO	0%
INSATISFECHO	40%
NEUTRAL	40%
SATISFECHO	20%
MUY SATISFECHO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuestionario realizado y dentro de la dimensión inventario inicial, la muestra tomada de la organización respondió de la siguiente manera. Un 40% se encontraba insatisfecho, un 40% de la población se encontraba neutral, el 20% restante manifiesta una posición satisfecha.

DIMENSION: DESCUENTOS Y REBAJAS

ITEM	%
MUY INSATISFECHO	20%
INSATISFECHO	40%
NEUTRAL	40%
SATISFECHO	0%
MUY SATISFECHO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

En las preguntas del cuestionario realizado que abarcan la dimensión descuentos y rebajas encontramos que un 20% se encontró muy insatisfecho, un 40% de la muestra manifiesta estar insatisfecho y el 40% restante mostro una posición neutral.

DIMENSION: MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA

ITEM	%
MUY INSATISFECHO	20%
INSATISFECHO	40%
NEUTRAL	20%
SATISFECHO	20%
MUY SATISFECHO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Elaboración propia

La dimensión mercaderías disponibles para la venta muestran un 20% muy insatisfecho, mientras que un 40% manifiesta encontrarse insatisfecho. Asimismo, un 20% de la muestra marcó la opción neutral y el 20% restante afirma que se encuentran satisfechos.

DIMENSION : INVENTARIO FINAL	
ITEM	%
MUY INSATISFECHO	00%
INSATISFECHO	40%
NEUTRAL	40%
SATISFECHO	20%
MUY SATISFECHO	0%
TOTAL	100%

La dimensión inventario final, muestran un 40% insatisfecho, mientras que un 40% manifiesta encontrarse en una posición neutral. Asimismo, el 20% restante de la muestra marcó afirma que se encuentran satisfechos.

V. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Según el objetivo general “Determinar la influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla-Piura el año 2020”. Asimismo, los objetivos específicos “Determinar la influencia del proceso de abastecimiento en el costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla Piura el año 2020”, “Determinar la influencia del almacenamiento de bidones de agua en el costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla Piura el año 2020”, “Determinar la influencia del proceso de distribución de los bidones de agua en el costo de ventas de la empresa Cristalight situada en el distrito de Castilla Piura el año 2020” se muestran los resultados encontrados en las tablas 16, 17, 18, 19 y 20 correspondiente a la validez de contenido, constructo y correlaciones en las variables “gestión logística” y “costo de ventas” se observa el alto grado de validez, también en la tabla n°16 que nos muestra un total de 0.975, lo que significa que el protocolo creado es altamente confiable y significativo para la medición de las variables de investigación.

También se tuvo en cuenta la teoría del libro “Administración de operaciones” de Krajewski. Esta teoría permite identificar los pilares de la gestión logística y su importancia en la cadena de suministros.

En el objetivo general planteado se incluía la influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas de la empresa Cristalight.

En el análisis de resultados se observó una tendencia importante con respecto a la significación estadística en la gestión logística y el costo de ventas. Así, se observa la existencia de una correlación perfecta entre las dos variables de la investigación. Esto concuerda con la investigación de Ríos (2018) con su tesis titulada: “La influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas de la empresa comercial SEKUR PERÚ S.A 2017 en la ciudad de Arequipa que concluye en que si la empresa no cuenta con una adecuada gestión logística adaptada a sus necesidades y las dimensiones no están bien trabajadas, el producto final se verá deteriorado o vencido, lo que hará que se vuelvan a comprar nuevos productos, se

pierdan por falta de supervisión de los inventarios y se generan mayores tiempos muertos en la distribución y despacho.

CONCLUSIONES

1. La gestión logística sí guarda relación con el costo de ventas de la empresa Cristallight en el 2020, teniendo un factor de asociación de 1 (100%) con una significancia de 0, llegándose a aceptar la hipótesis alterna, demostrando que existe relación entre ambas variables, de acuerdo con los resultados obtenidos, cada dimensión de la variable gestión logística tiene participación en el costo de ventas. Reflejándose en la compra de equipos protección de bioseguridad en el período 2020. Esta compra aumentó el costo de ventas en 0.453 soles.
2. El proceso de abastecimiento, no cumple un plan específico según la evaluación realizada luego de analizar las dimensiones y se comprobó que no existe un sistema de organización y control, esto se ve reflejado en la contrastación la cual guarda un factor de asociación de 1 (100%) con una significancia de 0, llegándose a aceptar la hipótesis alterna, demostrando que este proceso si influye en la determinación de los costos.
3. La gestión de almacenes presenta niveles insatisfactorios en la empresa, según la evaluación realizada a través del análisis de las dimensiones y se comprobó que no existe un procedimiento para tal operación, además no cumple con las medidas necesarias para salvaguardar la integridad de los productos en el inventario, esto también se evidencia en el factor de asociación perfecto de 1 (100%) con una significancia bilateral de 0, llegándose a aceptar la hipótesis alterna, demostrando que este proceso si influye en la determinación de los costos.
4. La distribución presenta niveles insatisfactorios, observándose la existencia de tiempos muertos y equivocaciones en las rutas. Por otro lado, no existe un plan adecuado a las necesidades, esto también se evidencia en el factor de asociación perfecto de 1 (100%) con una significancia bilateral de 0, llegándose a aceptar la hipótesis alterna, demostrando que este proceso si influye en la determinación de los costos.

RECOMENDACIONES


- Fomentar los resultados de esta investigación a las personas encargadas de la toma de decisiones de la empresa Cristalight, resaltando la importancia que tiene la gestión logística en el costo de ventas.
- Fortalecer el cumplimiento de los procedimientos de las dimensiones identificadas, sistematizando las operaciones de abastecimiento para saber qué, cuándo y cómo comprar mercaderías según las necesidades, sin generar sobre compras que a la larga llegan a ser productos obsoletos.
- Realizar sistematización para cumplir con un seguimiento periódico de los inventarios para mantenerlos organizados y actualizados, promoviendo el flujo dinámico de las operaciones y así evitan productos estancados y obsoletos.
- Mejorar las estrategias utilizadas en la distribución de los productos teniendo en cuenta la propuesta de mejora realizada en esta investigación, resaltando la importancia de las rutas y tiempos de entrega.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

- Ansary & stern. (2001). *Marketing channel*. New jersey.
- Castellanaos, a. (2009). *Manual de la gestión logística del transporte y la distribución de mercancías*. Cali.
- Aquiño & reyes (2015). “análisis de la gestión logística y su influencia en la satisfacción del servicio al cliente de arcacontinental del norte de la ciudad de Guayaquil”.
- Céspedes marín, j. P. (2015). *Diseño de un sistema de costos de la envasadora xxx, s.a., en la producción de sifones con agua en el periodo enero abril del 2015*. San José, costa rica.
- Chiroque Silupú, m. E. (2017). “implementación de un plan de requerimiento de materiales para mejorar el abastecimiento de insumos en el almacén de la empresa productora de agua de mesa inversiones rosita e.i.r.l – Piura”. Piura.
- Corral, m. (2005). *Estudio práctico del isr para personas morales*. México.
- Guzman, & romero. (2005). *Contabilidad financiera*. Bogotá.
- Hair, McDaniel, & Lomb. (2005). *Marketing*. California.
- Hoyos olivares, á. (2017). *Contabilidad de costos i*. Huancayo.
- Menesby, e. (1999). *Introducción a los costos empresariales*.
- Merino tejada, a. J. (2018). *Análisis y propuesta de mejora en la gestión logística para la reducción de costos en una empresa de servicios, Arequipa 2018*. Arequipa.
- Monterroso. (2000). *El proceso logístico y la gestión de la cadena de abastecimiento*. Buenos aires.
- Muñoz. (2007). *La pequeña empresa*. Buenos aires.
- Olavarrieta. (1999). *Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa*. México.
- Padilla romero, v. S. (2010). *Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y venta de agua purificada al instante a base de ozono ubicada al sur de quito*. Quito.
- Saavedra García, m. L. (2012). *Una propuesta para la determinación*. México.
- Sainz de vicuña, j. M. (2000). *La distribución comercial: opciones estratégicas*. Madrid.

ANEXOS

1. Instrumentos de recolección de datos

	<p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO</p> <p style="text-align: center;">Entrevista para colaboradores de la empresa Cristalight en Castilla – Piura</p>
<p>¿Cada requisición de compra que solicita una determinada área de la empresa que usted representa, es analizada y aprobada para proceder con la cotización?</p> <p>a) Muy Insatisfecho b) Insatisfecho c) Neutral d) Satisfecho e) Muy Satisfecho</p>	
<p>¿Al momento de realizar una compra de un determinado ítem para una venta comprometida, se analiza varias cotizaciones para elegir la que mejor se ajuste a las condiciones solicitadas en el requerimiento?</p> <p>a) Nunca b) Pocas veces c) Frecuentemente d) Muchas veces e) Siempre</p>	
<p>¿En cada cotización que hace llegar cada proveedor a la empresa Cristalight para concretar una compra, se solicita y exige condiciones, especificaciones técnicas, plazos y compromisos de entrega?</p> <p>a) Muy Insatisfecho b) Insatisfecho c) Neutral d) Satisfecho e) Muy Satisfecho</p>	
<p>¿En el proceso de seleccionar a los proveedores, la gerencia realiza un mayor análisis en la calidad y precio de los ítems para proceder a realizar la compra?</p> <p>a) Muy Insatisfecho b) Insatisfecho c) Neutral d) Satisfecho e) Muy Satisfecho</p>	
<p>¿Se verifica que el personal asignado a las labores propias del cargo de recepción de mercadería, adjunte la documentación necesaria para su mejor control?</p> <p>a) Muy Insatisfecho b) Insatisfecho c) Neutral d) Satisfecho e) Muy Satisfecho</p>	
<p>¿En el momento de la recepción de mercadería se solicita al área de almacén que verifique los plazos y fechas de entrega en cada orden de compra recibida, adjunta a la guía de remisión?</p> <p>a) Muy Malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy Bueno</p>	
<p>¿Se realiza seguimiento a los proveedores para cumplir con los plazos y fechas de entrega comprometidas en la orden de compra?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>	

<p>¿Se exige al área de almacén revisar la mercadería cuando se procede a la recepción de la misma?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Considera que el manejo y control de las facturas debe ser controlado y analizado por el área correspondiente para su mejor análisis y control de la documentación?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se verifica que en el almacén de la empresa Cristalight coincida el stock físico con el stock del sistema, para de esta manera asegurar la cantidad solicitada por el cliente?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se coordina con las partes involucradas en la empresa Cristalight para realizar un seguimiento a la caducidad de las existencias que se tiene en su almacén?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se verifica y controla la notificación de existencia mínima de pedidos, quiere decir que se maneja un stock mínimo?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Usted considera que las operaciones comerciales, entre los proveedores y el área de compras de la empresa comercial Cristalight, se realiza de acuerdo a estándares y procedimientos establecidos por la empresa?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se realiza una ruta o programación al personal de transporte para cada una de las entregas comprometidas con los clientes?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿La empresa Cristalight, cuenta con instalaciones y estructura física adecuada para el manejo de todas sus operaciones comerciales?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Considera que se dispone de una red de vendedores y repartidores que aseguren la producción de ventas y producción en el transporte para el reparto de las ventas comprometidas con los clientes en la empresa Cristalight?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Existe una coordinación con el área logística y el área de compras para realizar las solicitudes de compra y requerimientos, para minimizar costos y maximizar la producción en las ventas?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>

<p>¿La empresa comercial Cristalight, cuenta con seguros para la mercadería en tránsito que está siendo transportada a las instalaciones propias de su almacén?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Cuándo aumenta la demanda de compras se procede a realizar ajustes en el stock físico del almacén para manejar un mejor control en los inventarios?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Cuándo se procede a realizar un inventario de las existencias del stock físico a solicitud de un área específica para asegurar el stock para una venta comprometida, considera que involucra costos operacionales para realizar el inventario?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿La empresa Cristalight emplea, para la realización de sus inventarios en sus existencias, métodos de evaluación para un mejor resultado?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿En el momento de negociar una compra con los proveedores, solicita descuentos y rebajas por la cantidad de ítems solicitados en la compra?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se realiza seguimiento a las devoluciones y rebajas en las compras y a los gastos incidentales de las mismas, y al final del periodo se hace un avalúo del inventario final?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se programa y realiza inventarios cíclicos para realizar cuadro de stock y descruce de algunos ítems?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se supervisa el uso correcto de equipos de protección de personal (EPP) de acuerdo al decreto legislativo N° 1161 al iniciar, durante y al finalizar la jornada laboral?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>¿Se usan adecuadamente los materiales de desinfección correspondientes para esterilizar las áreas de trabajo?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>
<p>A la hora de la entrega y recepción, ¿se supervisa el correcto uso de los protocolos dictados por el MINSA debido a la coyuntura actual 2020?</p> <p>a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno</p>

En el área de trabajo, ¿se respeta el distanciamiento social pertinente dado por el MINSA debido a la coyuntura actual 2020?

- a) Muy malo b) Malo c) Regular d) Bueno e) Muy bueno

2. Resolución Directorial que apruebe el Proyecto de Investigación



UPAO | Facultad de Ciencias Económicas

"Año de la Universalización de la Salud"

RESOLUCIÓN N° 0349-2020-FCCEE-D-UPAO

Trujillo, agosto 28 de 2020.

Visto, el expediente organizado por los Bachilleres de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Administración, egresados de esta Universidad y participantes del Programa de Apoyo y Actualización al Desarrollo de la Tesis PADT – I Filial Piura:

- CERVANTES RIVAS EMILY CAMILA
- COICO SÁNCHEZ JORGE LUIS

Solicitando INSCRIPCIÓN de PROYECTO DE TESIS titulado: "EL IMPACTO DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA CRISTALIGHT EN EL DISTRITO DE CASTILLA PIURA EN EL AÑO 2020", para obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración, y;

CONSIDERANDO:

Que, mediante resolución rectoral N° 610-2020-CD/R-UPAO, de fecha 25 de febrero de 2020, se otorgó el Grado de bachiller en Ciencias Económicas a CERVANTES RIVAS EMILY CAMILA;

Que, mediante resolución rectoral N° 611-2020-CD/R-UPAO, de fecha 25 de febrero de 2020, se otorgó el Grado de bachiller en Ciencias Económicas a COICO SÁNCHEZ JORGE LUIS;

Que, de conformidad con lo establecido en los artículos 30°, 31°, 32° y 33°, del Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad, los bachilleres antes mencionados han seguido los trámites para la aprobación y registro del proyecto de tesis;

Que, por proceso de adecuación del nuevo Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad, el proyecto de tesis ha sido objeto de revisión, evaluación y dictamen por el Comité Dictaminador, de conformidad con la resolución N° 0212-2020-FCCEE-D-UPAO;

Que, habiendo cumplido con los procedimientos académicos y administrativos reglamentariamente establecidos, debe autorizarse la aprobación e inscripción del proyecto de tesis en mención, para ingresar a la fase de desarrollo;

Estando a las consideraciones expuestas y en uso a las atribuciones legales conferidas a este Despacho.

SE RESUELVE:

Primero. -

APROBAR el proyecto de tesis con el título "EL IMPACTO DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA CRISTALIGHT EN EL DISTRITO DE CASTILLA PIURA EN EL AÑO 2020", presentado por los bachilleres en Ciencias Económicas CERVANTES RIVAS EMILY CAMILA Y COICO SÁNCHEZ JORGE LUIS.

Segundo. -

AUTORIZAR la inscripción en el libro de registro de proyectos de tesis de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Administración, con el N° 075-2020, cuyo informe deberán presentarlo y sustentarlo, según el cronograma aprobado por el PADT- VERSIÓN I – FILIAL PIURA.

Tercero. -

DESIGNAR como asesor del proyecto de tesis al Mg. Chuecas Wong Efraín, quien está obligado a presentar a Secretaría Académica los informes mensuales, del avance respectivo, establecidos en el cronograma del PADT I – Filial Piura.

Cuarto. -

DERIVAR al señor Director de la Escuela Profesional de Administración, el expediente con la documentación completa, para que disponga lo que corresponda de conformidad con las Normas y Reglamentos, a fin de que los bachilleres y asesor, cumplan las acciones de su competencia.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.



José Castañeda-Nassi
Decano
Facultad Ciencias Económicas

C.c. EPA, SA, Asesor, Interesados, PADT I – Filial Piura, Archivo.



Manuel Angulo Burgos
Secretario Académico
Facultad Ciencias Económicas

3. Constancia de la Institución u organización donde se ha desarrollado la propuesta investigación.



Piura, 14 de agosto de 2020

Cristalight otorga la presente constancia de ejecución de la tesis a:

Jorge Luis Coico Sánchez, identificado con dni 71496660, id 000105343 y a Emily Camila Cervantes Rivas, identificada con dni 73031081, id 000111120, pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Quienes han realizado la ejecución de su tesis para la obtención del título profesional, bajo supervisión del gerente responsable de Cristalight, realizando una investigación a completa satisfacción y mostrando en todo momento eficiencia, puntualidad, responsabilidad y buena forma académica.

Se otorga la presente constancia para fines que el interesado considere conveniente.

Atentamente,



Jerry Kenneth Franke Boyer
RUC 15484313137