

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

PROGRAMA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**Gestión logística y desempeño organizacional de las
empresas comerciales del mercado modelo y central
Huacho, 2019.**

Tesis para para optar el título profesional de Contador Público

Autor:

Tomas Fernando Panana Cavero

Asesor:

Dr. Carlos García Soto

Huacho – Perú

2020

1. Palabras clave

Tema	Gestión logística y Desempeño organizacional.
Línea de investigación	Contabilidad.

Theme	Management skills and organizational climate.
Line of research	Human Talent Management.

2. Título

GESTIÓN LOGÍSTICA Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL MERCADO MODELO Y CENTRAL HUACHO, 2019.

LOGISTICS MANAGEMENT AND ORGANIZATIONAL PERFORMANCE OF COMMERCIAL COMPANIES IN THE MODEL AND CENTRAL MARKET HUACHO, 2019.

3. Resumen

Objetivo: Establecer de que manera la gestión logística influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Métodos: Es de tipo aplicada. Es de diseño no experimental. La población está representada por 187 dueños o gerentes. La muestra está representada por 125 dueños o gerentes. La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach (0,952). Se utilizó la prueba de Rho Spearman. Resultados: Respecto a la variable Gestión logística, el 69,6% manifestaron que no se realiza un análisis de desempeño de los proveedores, el 69,6% mencionaron que no se recepcionan a tiempo las mercaderías, el 69,6% manifestaron que no se realiza proyecciones de demanda para la gestión de inventarios, el 68% terminaron que la frecuencia no se programan la compra-entrega de los productos; y con respecto a la variable Desempeño organizacional el 69,6% mencionaron que no existe dentro de la empresa una adecuada cultura organizacional, el 72,8% mencionaron que la empresa no cuenta con la tecnología necesaria para desempeñar eficientemente sus funciones, el 6,4% mencionaron que casi nunca la empresa casi nunca tiene siempre en cuenta las normas socioculturales del país. Conclusión: Los resultados obtenidos se concluye que la gestión logística influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

4. Abstract

Objective: To establish how the logistics management influences the organizational performance of the commercial companies of the model and central Market Huacho, 2019. Methods: It is of an applied type. It is of non-experimental design. The population is represented by 187 owners or managers. The sample is represented by 125 owners or managers. The reliability of the instrument was performed using Cronbach's alpha coefficient (0.952). The Rho Spearman test was used. Results: Regarding the Logistics Management variable, 69.6% stated that a supplier performance analysis is not carried out, 69.6% mentioned that the goods are not received on time, 69.6% stated that they were not demand projections are made for inventory management, 68% concluded that the purchase-delivery of products is not scheduled frequently; and with regard to the organizational performance variable, 69.6% mentioned that there is no adequate organizational culture within the company, 72.8% mentioned that the company does not have the necessary technology to efficiently perform its functions, 6, 4% mentioned that the company almost never always takes into account the country's socio-cultural norms. Conclusion: The results obtained conclude that logistics management significantly influences the organizational performance of commercial companies of the Huacho model and central Market, 2019.

Índice

Tema	Página N°
Palabras clave	i
Título	ii
Resumen	iii
Abstract	iv
Índice	v
Introducción	1
Metodología	37
Resultados	40
Análisis y discusión	59
Conclusiones	61
Recomendaciones	62
Referencias bibliográficas	63
Anexos y apéndice	65
A. Matriz de consistencia	65
B. Cuestionario	67

5. Introducción

A. Antecedentes y fundamentación científica

Investigaciones internacionales

Oberföhl (2016) realizó la investigación titulada “Diagnóstico de la relación entre cultura organizacional y desempeño organizacional en empresas multinacionales alemanas en México”, la cual fue aprobada por Universidad Nacional Autónoma de México. México. La investigación tuvo como objetivo el diagnosticar la relación entre cultura organizacional y desempeño organizacional en empresas multinacionales alemanas en México. Es una investigación exploratorio-descriptiva, correlacional. La población fue 778 colaboradores, así mismo la muestra fue 161 personas. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y como instrumento el cuestionario. La investigación concluyó en que sobre los niveles de desempeño de las empresas se puede decir que sus ingresos están conformes a la estratificación empresarial de la Secretaría de Economía, la calidad es buena, lo cual se refleja en un bajo porcentaje de retrabajos, desechos y quejas

Camino (2015) realizó la investigación titulada “Modelo de gestión logística en medianas industrias para distribución de balanceado y su efecto en la calidad del servicio”, la cual fue aprobada por Pontificia Universidad Católica del Ecuador. La investigación tuvo como objetivo elaborar un modelo de gestión logística basado en la cadena de abastecimiento para medianas industrias dedicadas a la producción de balanceado. La investigación concluyó en que se aplicó el modelo de negocio Canvas, el lienzo estratégico y la propuesta de valor para el cliente, establecen de manera eficiente la situación actual de un modelo de negocio; descubren las necesidades y proponen satisfactores para el segmento de mercado donde se realizan las actividades comerciales.

Investigaciones nacionales

Templo (2018) realizó la investigación titulada “Gestión logística y desempeño laboral en los trabajadores de la Constructora Falim en la Provincia de Huamalies del departamento de Huánuco - 2018”, la cual fue aprobada por Universidad de Huánuco. Perú. La investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia de la gestión logística en el desempeño laboral de trabajadores de la constructora. Es una investigación aplicada, descriptivo correlacional. La población 100trabajadores, así mismo la muestra fue 92 trabajadores. La investigación utilizó como técnicas de recolección de datos la observación directa y la encuesta como instrumento el cuestionario. La investigación concluyó que existe una correlación entre el área de logística y desempeño laboral.

Faichin (2018) realizó la investigación titulada “Modelo de gestión logística para disminuir costos logísticos en Ferretería Ruiz S.A.C.”, la cual fue aprobada por Universidad Nacional de Cajamarca. Perú. La investigación tuvo como objetivo proponer un modelo de gestión logística basado en el modelo SCOR (Supply Chain Operations Reference Model) para la empresa Ferretería Ruiz S.A.C con la finalidad de reducir los costos logísticos. Es una investigación descriptiva, no experimental. La población fue 11 trabajadores. La investigación utilizó como técnicas de recolección de datos la entrevista y la encuesta y como instrumento ficha de observación. La investigación concluyó en que la gestión logística en Ferretería Ruiz S.A.C, no es la adecuada, ya que no tienen procesos estandarizados, existen factores que generan costos innecesarios, la comunicación entre logística, almacén, ventas y distribución es deficiente, ya que no se brinda información precisa y los trabajadores no conocen los objetivos estratégicos de la empresa; los trabajadores piensan que la empresa pierde clientes porque hay demora en entrega de pedidos y por falta de variedad de productos.

B. Justificación de la investigación

Justificación teórica: El presente estudio aportará con datos relacionados a la influencia hallada en las variables presentes, datos que serán incorporados en las conclusiones, recomendaciones y resultados, los cuales brindarán soporte a estudios posteriores.

Justificación práctica: El estudio trata de plantear sugerencias para solucionar las problemáticas que se han descrito anteriormente.

Justificación metodológica: Su función metodológica se encuentra en el planteamiento de un instrumento científico de recolección de información que aportará a otras investigaciones estudiar como se viene gestionando la logística en las empresas y así mismo evaluar el desempeño organizacional de los mismos, el que se encuentra fundamentado por una base elegida mediante principios para que el estudio llegue a los resultados que se esperan.

C. Problema

En la actualidad, las empresas de diversos sectores tienen una visión de tener un desarrollo continuo, conforme se presente al medio y el mercado que participan, estas exigencias acontecen a que sus procesos sean más óptimos, de este modo las empresas deben ser capaces de llevar a cabo cumplir las exigencias de un mercado constante y rígido.

La gestión logística comprende una serie de actividades clave como el servicio al cliente, almacenamiento, distribución e inventarios dichas actividades logran la satisfacción al cliente y tiene por finalidad disminuir de forma constante los costos de la empresa por medio de una gestión adecuada garantizando la seguridad de la misma y su permanencia en el exterior. La gestión logística y su importancia al interior de la organización se ha tornado en un instrumento necesario para elevar el desempeño de las organizaciones pues es responsable de provisionar recursos de materias primas a todas las áreas de producción, bajo el

principio de cantidad, calidad, pertenencia y la económica además que permite tener eficiencia, optimización de recursos y la productividad en un ambiente cada día con mayor competitividad en la que se desenvuelven. Es sumamente importante que las organizaciones en su totalidad lleven a cabo capacidades relacionadas al manejo de la logística con el objetivo de realizar de manera estratégica el traslado y acopio de bienes primarios, los bienes finales desde los abastecedores por medio de la organización hasta el consumidor terminal. De tal forma que determine y coordine eficientemente el artículo adecuado, el consumidor correspondiente el momento conveniente. Debido a ello es indispensable que para que las organizaciones de toda área tengan transparencia acerca de los procesos logísticos y la gestión de costos. El desempeño organizacional se refleja por medio del rendimiento individual y grupal, el manejo de los recursos y procesos en base a los objetivos estratégicos de la organización contribuyendo con la productividad.

En las Empresas Comerciales del Mercado Modelo y Central Huacho se ha podido evidenciar una serie de deficiencias en su desempeño organizacional debido a que los trabajadores tienen una conducta deficiente en el servicio en al atención a los clientes; asimismo mantienen un ineficaz manejo de los recursos (materiales, humanos, económicos); falta de esfuerzo por realizar las tareas; la falta de compromiso de los trabajadores para cumplir el logro de metas empresariales trazadas; no existe un sistema de incentivos y recompensas que valoren los esfuerzo de los trabajadores.

Con respecto a la gestión logística en las Empresas Comerciales del mercado modelo y central Huacho, se ha presentado varios problemas como la carencia de manutención de las máquinas de trabajo; falta de limpieza genera una mala para el mercado; falta de estandarización en los procesos; carencia en capacitar a los trabajadores lo que ha ocasionado el inadecuado manejo de los procesos; otro motivo; se ha detectado un elevado porcentaje de cumulo de mercaderías ante la carencia de un sistema de gestión de productos.

Si las Empresas Comerciales del mercado central y modelo Huacho, no toman en consideración los problemas expuestos con anterioridad continuará presentando deficiencias en la distribución de sus recursos (humanos, materiales, económicos), se generará sobrestock lo que incrementará los costos y la disminución de su productividad.

Es importante que las Empresas Comerciales del mercado modelo y central Huacho, consideren establecer un patrón de gestión logística que posibilite reducir costos y organizar los recursos con la finalidad de tener un impacto positivo y óptimo en la realización de las actividades de las empresas. Asimismo, deberá contar con un sistema de incentivos y premios que motive al empleado cumplir con sus tareas, de esta forma elevará el desempeño organizacional, generando una mejora de la situación actual.

Problema general

¿De qué manera la gestión logística influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?

Problemas específicos

- ¿De qué manera la gestión de compras influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?
- ¿De qué manera la gestión de almacenamiento influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?
- ¿De qué manera la gestión de inventarios influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?

- ¿De qué manera la gestión de transporte influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?

D. Conceptuación y operacionalización de variables

Variable independiente: Gestión logística

a) Definiciones

Mochón, Mochón & Sáez (2014), es la agrupación de recursos y prácticas necesarias para realizar la planificación de las operaciones de las áreas de adquisición, elaboración, mantenimiento y reparto (p. 73).

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) define a la gestión logística como relacionada a la forma en que la organización consigue, elabora, e intercambia materiales y servicios en el lugar apropiado y en las cantidades apropiadas para la actividad adecuada (p. 414).

Anaya (2011) señala que la gestión logística es el procedimiento de planeación, puesta en marcha y supervisión eficaz del ciclo eficiente de costos y aprovisionamiento de bienes, registros desarrollados y bienes finales, tal como los datos vinculados desde el punto de inicio al final con el propósito de brindar atención a los deseos del consumidor (p. 25).

Bateman & Snell (2009) señalan que la gestión logística es el traslado del artículo adecuado en la magnitud correspondiente en la ubicación conforme y el tiempo adecuado (p. 244).

b) Dimensiones

Miranda (2016) menciona que las dimensiones son:

a. Gestión de compras

Consta en abastecer de forma continua bienes, artículos, para que formen parte directamente de la línea de fabricación. Siendo sus indicadores los siguientes:

- Selección de proveedores.
- Emisión de la orden de compra.
- Seguimiento y recepción de compra.
- Liquidación de facturas.

b. Gestión de almacenamiento

Es el proceso de la función logística que se refiere al recibimiento, acopio y traslado en un mismo almacén hasta la ubicación de consumo de algún artículo o bien, terminado, o aún no, tal como el trato y datos acerca de los gastos ocasionados. Siendo sus indicadores los siguientes:

- Recepción de mercaderías.
- Almacenamiento.
- Control de stock.

c. Gestión de inventarios

Trata acerca de la planeación y control de los registros de los artículos para conservar el número correspondiente para que la organización logre sus objetivos de competitividad de la manera con mayor eficiencia, esencial para alcanzar el potencial total de toda la cadena de valor. Siendo sus indicadores los siguientes:

- Previsión de demanda.
- Análisis de stock.

d. Gestión de transporte

Es aquella que posibilita la transferencia tangible de bienes entre dos establecimientos de la cadena de abastecimiento en base a las siguientes vías: acuáticas, en sus formas: fluviales, lacustre y marítima; la terrestre, en sus formas ferroviarias y de carretera; la aérea y, por último, los canales. Siendo sus indicadores los siguientes:

- Organización de transportes.
- Movilización externa e interna.

c) Principios de gestión logística

Anaya (2011) señala que los principios de la gestión logística son los siguientes:

a. Responsabilidad total

Esta se sustenta en el fundamento de que quien gestiona la logística debe tener bajo compromiso la supervisión total del ciclo de artículos (bienes finales y no terminados), partiendo desde el mismo origen de abastecimiento (planta o abastecedor) hasta que el bien final se encuentre en el punto final de comercialización, de forma que los ciclos de abastecimiento y elaboración sean regulados en labor a los requerimientos del mercado, que definitivamente son quienes ocasionan los movimientos de marcha.

b. Nivelación de capacidades

Se va reflejar conservando una cultura de contratación de empleados inmediatos, renovación de medios e inversiones para los medios requeridos de la competencia logística, siempre correspondiente a los pronósticos de comercialización en un periodo largo y mediano de tiempo, para evitar la disminución en los procedimientos por carencia de habilidades o demasía en medios no necesarios.

c. Control pro-activo del flujo de materiales

Es característico de los procesos de operaciones logísticas y su misión es asegurarse que contamos con los medios requeridos, antes de exponernos con un programa de realización determinado, debido a que de manera contraria se originarán pedidos que incrementen el grado de presencia y retrasa el llamado lead-time que se acumula, sin el hecho de conceder los deseos del consumidor, algo que manifiesta definitivamente una pérdida en el servicio.

Trata, por ejemplo, de conservar el fundamento de no sacar a relucir programas de elaboración, adquisición o reparto si antes no aseguramos que contamos con la habilidad dispuesta para llevarlos a cabo.

d. Planificación “Top-Down”

Hace alusión a la necesidad de planificar desde lo absoluto hacia lo específico, en lo que el fin planificado concierne a lo más alejado hacia lo más próximo en el tiempo actual utilizado.

De forma más concreta cuando tratamos acerca de planificación de venta o fabricación, tendremos en primer lugar que manifestar la anticipación al grado de reparto sectorial o agrupación de bienes, después a grado de la categoría de artículo y finalmente a un grado referencial concreto de artículo.

d) *Indicadores de gestión logística*

Anaya (2011) menciona los principales indicadores de gestión logística:

a. Nivel de servicio

Señal de disposición de provisión, indicado mediante un aspecto referencial de ventas.

b. Lead time a pedidos pendientes (L.P.P.)

La medida de tiempos de abastecimiento de los requerimientos inconclusos de traspaso, por carencia de provisiones.

c. Tiempo de ciclo de suministros (T.C.S.)

Es el tiempo que mide a partir de que un consumidor muestra sus requerimientos hasta el punto de recepción en sus centros de acopio o lugar final.

Esta información usualmente brinda como media un grado de campos o secciones de mercado.

Es conveniente identificar entre periodos de recibimiento, gestión del pedido, despacho de los productos en depósito y nítido.

d. Indicador de nivel de stocks

El promedio al mes, o puesto al término del mes, tal como el porcentaje de provisión normativo.

Ello usualmente posibilita a grado de origen del artículo.

e. Fiabilidad de entregas

Mejor dicho, el porcentaje de situaciones, en que demanda no cumplida en la fecha acordada.

f. Fiabilidad de planning de ventas

Demanda real de un bien, como el porcentaje de la demanda acordada. Usualmente se toma un promedio de familia de producto.

e) *Elementos de la gestión logística*

Castellanos (2015) señala que la logística principalmente inclinada hacia la satisfacción del consumidor, mediante los costos más bajos, con la calidad deseada, en el momento esperado y en una cuantía y ubicación correspondiente por ello.

Desde otro punto de vista, la logística es un elemento de la cadena de abastecimiento que planea, acciona y lleva el control del ciclo eficaz; el acopio de bienes y servicios y los datos vinculados desde el momento de inicio hasta el final con el propósito de satisfacer a los consumidores. Debido a ello, la logística se torna en uno de los elementos más esenciales de la competitividad, puesto que puede tomar la decisión del éxito o la frustración de la venta de un artículo.

Con respecto a este fundamento, las operaciones han de ser planificadas, realizadas y manejo en base a los reglamentos instaurados por la organización y en términos con los grados de servicio al consumidor que se hayan definido, tal como con ciertos propósitos establecidos.

En esta cuestión se admite una importancia de los factores que forman parte de la logística y son los siguientes:

- La administración de los componentes: Es la gestión del abastecimiento y acopio de bienes iniciales, artículos aún no terminados para su posterior empleo.
- El sistema de flujo de materiales: Consta en la capacidad de planear la elaboración de bienes finales, con el fin de que se encuentren en disposición a dar asistencia a las peticiones de los consumidores.
- El repartimiento tangible: Es el otorgamiento de los bienes finales a los distintos consumidores.

Desde otro punto de vistas, la administración de los tres procesos logísticos principales de la cadena de abastecimiento a conocer: el aprovisionamiento, la elaboración y el reparto.

Al llevar a cabo la logística iniciamos a distinguir e instaurar el traslado entre las distintas conformidades, organizaciones, empresas o servicios, y el sector de comercialización posee un papel importante, debido a que es la que está encargada de concretar las ventas. La administración de las tres logísticas dirige a las organizaciones a proyectar distintos pasos o

guías para alcanzar su principal propósito: lograr el consumidor. Todo nace de la aprobación de un tiempo, el cual ha de lograr con los requerimientos instaurados por la organización, con respecto a la manera en la que se toma e induce en el sistema, la comprobación de préstamos, consentimientos y responsabilidades de venta. Luego, debe hacerse la consulta entre los abastecedores, con el propósito de realizar las peticiones correspondientes, tomando en consideración, los pronósticos de la petición y de esa manera planificar la fabricación, siempre tratando de conservar algunos grados en base a registros para omitir costos excesivos de actividad. Al administrar estas tres logísticas, se indaga acerca de la conversión acerca de la cadena de abastecimiento, de aprovisionamiento de la organización en un proceso competente para la satisfacción del consumidor, mejor dicho, la eficacia de la totalidad de cadena ha de ser más esencial que la de cada área de manera individual, mediante sus distintas obligaciones.

En resumen, podemos determinar que el propósito primordial de la logística de las organizaciones es posicionar los bienes correspondientes, en el tiempo adecuado y en los caracteres anhelados, con el objetivo de aportar a la productividad de la empresa. Ello nos conduce a instituir que el propósito de la logística nace de la satisfacción de la demanda y ello debe manifestarse en las más adecuadas condiciones de servicio, calidad y costo. La logística cumple la función de gestionar los recursos requeridos para lograr este fin, trasladando el personal adecuado y los medios económicos correspondientes.

En este vínculo que se instituye entre las distintas organizaciones, servicios o entidades ocupa una función primordial en el sector o área de ventas, debido a que es este el que se responsabiliza de concretar el comercio y por ello el reparto tangible de los artículos.

A partir de la administración de la DFI de productos, se basa en dirigir de manera táctica la ganancia, el movimiento, y el manejo de registro, como todo el ciclo de información juntado, por los que la empresa y su vía de

reparto se encamina de manera que el rendimiento actual y posterior de la organización es incrementada en aspectos de efectividad y costo. Se establece de manera perfecta el bien adecuado, el consumidor correspondiente y el momento adecuado. La logística no es entonces una operación práctica sino más bien un patrón, una base de referencia; no es una actividad sino más bien una estrategia de planeación; es un modo de discurrir que posibilitará también minimizar la duda en un futuro incierto.

f) Funciones de la logística

Carro & González (2013) señalan que la logística posee distintas obligaciones al interior de la empresa:

- Aprovechamiento, administración de los insumos entre los estados de obtención y las construcciones de fabricación con las que cuenta.
- Actividades productivas de los distintos establecimientos.
- Reparto, administración de insumos entre los establecimientos señalados y los lugares de consumo.

Las diferentes formas logísticas trabajados tanto en el abastecimiento y en la repartición se asemejan. Es por esa razón que en las organizaciones intenta acoplarlas y brindar un elevado nivel de adaptabilidad y velocidad en los efectos de las peticiones del mercado.

Las principales tareas de logística del procedimiento de abastecimiento y repartición que no admite que sean tomadas.

- La elaboración de la demanda es la tarea que genera el traslado de los artículos y la atención de los servicios deseados, y posee una elevada influencia en el momento del periodo del ciclo.
- La administración de registros cuenta como propósitos fundamentales la deseada organización de los artículos que requiere la demanda.

- Para posibilitar el movimiento de las herramientas y artículos personales, tal como los bienes terminados (repartición).
- La operación de adquisiciones influye en el canal de abastecimiento. Mediante esta se realiza una selección de los principios, se señalan los números en cantidad de admitir, el tiempo de realizarlas y la planeación de los artículos. Con respecto al canal de repartición se manifiesta también la cantidad de elementos y progreso y flujo de bienes, algo que afecta en el trabajo logístico total, sin embargo, a manera personal, la administración logística de registros y efectividad en el traslado; debido a ello en ocasiones se contemplan ambas operaciones como el trabajo del área de producción.
- El proceso de embalaje se realiza tomando en cuenta los fundamentos a tratar, tipo de transporte, acopio o grado de cuidado que debe darse a los bienes para eludir daños y deterioros.
- El trato de los artículos requiere de una elección de grupo de manejo y las especificaciones de los procesos de acomodación de la demanda y retorno de artículos con defectuosidad.
- La administración de los datos incluye la agrupación, el acopio, el trato y la evaluación de información requerida para llevar a cabo la planeación y control, que brinda apoyo al sistema logístico en general.

La administración logística no solamente abarca el traslado, acopio, sistema de embalaje y manejo de bienes para su reparto, sino que abarca también la elaboración de los productos demandados, la administración de los registros y ciertos aspectos dentro de la fabricación y adquisición. Mejor dicho, en donde haya una operación por el manejo del abastecimiento. La gestión y acopio de artículos y bienes en la actualidad se admiten como parte de la cadena de abastecimiento general y, por ende, en el compromiso de la administración logística. Actualmente la logística es un factor suplementario de la conformación

organizacional. La imagen de la directiva logística, con la actividad de llevar la coordinación y gestión de la cadena de abastecimiento en su totalidad, desde los abastecedores hasta los consumidores, se encuentra cada día con mayor presencia en las organizaciones.

g) *Administración de la gestión logística*

Czinkota & Ronkainen (2008) mencionan que el fin de la organización nacional es aventajarse de la colaboración del sistema, la organización de la logística mediante los despachos organizacionales es demostrativo. Sin organización, las empresas suelen optimizar su eficiencia personal, pero a arriesgar el desempeño total de la organización.

a. Administración de la logística centralizada

Una particularidad esencial de este tipo de enfoque para la logística es la presencia de los trabajadores en los centros formales de trabajo que mantiene el poder de decidir acerca de las operaciones de logística que ejercen influencia en las demás. Si el establecimiento principal produce una supervisión, así mismo contarán con el fundamental compromiso de la toma de decisiones. Obviamente los efectos pueden ser no positivos si los directivos regionales son remunerados y analizados con el fundamento en el desempeño que no se encuentra a su alcance. Ello puede considerarse algo dificultoso si los empleados principales no poseen los datos y capacidades suficientes.

b. Administración de la logística descentralizada.

Cuando una organización asiste a gran cantidad de mercados de carácter diversa, el centro general haría a la organización indiferente a los requerimientos de aplicación específica. Si toda filial se torna en un medio de ganancias, cada una de estas tendrá el compromiso general de un desempeño, algo que podría generar una satisfacción mayor para los directivos a nivel local y una acomodación a las particularidades regionales

del mercado. No obstante, la desconcentración arrebatará a la competencia logística de las ventajas de organización. Luego que los artículos se encuentren en un mercado en especial, debe esperarse e impulsar una colaboración mayor de las actividades logísticas locales.

c. Logística por contrato

A pesar de que su elección es libre, una gestión logística intrínseca o externa, las organizaciones eligen mayormente la tercerización, lo que conlleva al uso de habilidades logísticas exteriores. Usualmente llamadas logística de terceros o por contrato, cabe resaltar que cada vez cuenta con un mayor progreso. Las organizaciones en su mayoría realizan alguna subcontratación como mínimo en alguna labor logística esencial y obligaciones vinculadas al traslado. La fundamental razón en base a ello es que las organizaciones personalmente son experimentadas en su sector y por ende se enfocan solamente en sus actividades. Los abastecedores de logística por contrato, por otra parte, son experimentados solo en ello, y poseen la noción y los recursos para llevarlos a cabo de manera eficiente y creativa a las organizaciones que lo requieran.

h) Componentes de la gestión logística

Castellanos (2015) señala que la logística principalmente inclinada hacia la satisfacción del consumidor, mediante los costos más bajos, con la calidad deseada, en el momento esperado y en una cuantía y ubicación correspondiente por ello.

Desde otro punto de vista, la logística es un elemento de la cadena de abastecimiento que planea, accionar y llevar el control del ciclo eficaz; el acopio de bienes y servicios y los datos vinculados desde el momento de inicio hasta el final con el propósito de satisfacer a los consumidores. Debido a ello, la logística se torna en uno de los elementos más esenciales

de la competitividad, puesto que puede tomar la decisión del éxito o la frustración de la venta de un artículo.

Con respecto a este fundamento, las operaciones han de ser planificadas, realizadas y manejo en base a los reglamentos instaurados por la organización y en términos con los grados de servicio al consumidor que se hayan definido, tal como con ciertos propósitos establecidos.

En esta cuestión se admite una importancia de los factores que forman parte de la logística y son los siguientes:

- La administración de los componentes: Es la gestión del abastecimiento y acopio de bienes iniciales, artículos aún no terminados para su posterior empleo.
- El sistema de flujo de materiales: Consta en la capacidad de planear la elaboración de bienes finales, con el fin de que se encuentren en disposición a dar asistencia a las peticiones de los consumidores.
- El repartimiento tangible: Es el otorgamiento de los bienes finales a los distintos consumidores.

Desde otro punto de vistas, la administración de los tres procesos logísticos principales de la cadena de abastecimiento a conocer: el aprovisionamiento, la elaboración y el reparto.

Al llevar a cabo la logística iniciamos a distinguir e instaurar el traslado entre las distintas conformidades, organizaciones, empresas o servicios, y el sector de comercialización posee un papel importante, debido a que es la que está encargada de concretar las ventas. La administración de las tres logísticas dirige a las organizaciones a proyectar distintos pasos o guías para alcanzar su principal propósito: lograr el consumidor. Todo nace de la aprobación de un tiempo, el cual ha de lograr con los requerimientos instaurados por la organización, con respecto a la manera en la que se toma e induce en el sistema, la comprobación de préstamos, consentimientos y responsabilidades de venta. Luego, debe hacerse la consulta entre los

abastecedores, con el propósito de realizar las peticiones correspondientes, tomando en consideración, los pronósticos de la petición y de esa manera planificar la fabricación, siempre tratando de conservar algunos grados en base a registros para omitir costos excesivos de actividad. Al administrar estas tres logísticas, se indaga acerca de la conversión acerca de la cadena de abastecimiento, de aprovisionamiento de la organización en un proceso competente para la satisfacción del consumidor, mejor dicho, la eficacia de la totalidad de cadena ha de ser más esencial que la de cada área de manera individual, mediante sus distintas obligaciones.

En resumen, podemos determinar que el propósito primordial de la logística de las organizaciones es posicionar los bienes correspondientes, en el tiempo adecuado y en los caracteres anhelados, con el objetivo de aportar a la productividad de la empresa. Ello nos conduce a instituir que el propósito de la logística nace de la satisfacción de la demanda y ello debe manifestarse en las más adecuadas condiciones de servicio, calidad y costo. La logística cumple la función de gestionar los recursos requeridos para lograr este fin, trasladando el personal adecuado y los medios económicos correspondientes.

En este vínculo que se instituye entre las distintas organizaciones, servicios o entidades ocupa una función primordial en el sector o área de ventas, debido a que es este el que se responsabiliza de concretar el comercio y por ello el reparto tangible de los artículos.

A partir de la administración de la DFI de productos, se basa en dirigir de manera táctica la ganancia, el movimiento, y el manejo de registro, como todo el ciclo de información juntado, por los que la empresa y su vía de reparto se encamina de manera que el rendimiento actual y posterior de la organización es incrementada en aspectos de efectividad y costo. Se establece de manera perfecta el bien adecuado, el consumidor correspondiente y el momento adecuado. La logística no es entonces una operación práctica sino más bien un patrón, una base de referencia; no es

una actividad sino más bien una estrategia de planeación; es un modo de discurrir que posibilitará también minimizar la duda en un futuro incierto.

Variable dependiente: Desempeño organizacional

A. Definiciones

Louffat (2012) señala que el desempeño organizacional se ocupa de mensurar de manera sistemática y periódica la efectividad y eficiencia del trabajador en el logro de sus actividades recientes (p. 159).

Daft & Marcic (2010) señalan que el desempeño laboral es la capacidad de la empresa para lograr sus propósitos haciendo uso de los medios de manera eficaz y eficiente (p. 10).

Robbins & Coulter (2010) definen el desempeño organizacional como efectos aglomerados de toda operación organizacional dentro de la empresa (p. 403).

Robbins & Judge (2013) señalan que es la obtención de buenos resultados en una organización mediante el desempeño de actividades, civismo, evitando así la falta de productividad (p. 555).

B. Dimensiones

FAO (2017) menciona que sus dimensiones son las siguientes:

- a. La motivación organizacional: Trata de la capacidad de la empresa para trasladar a su personal al alcance de sus objetivos.
- b. La capacidad organizacional: Hace referencia a la proporción de medios de la empresa (mejor dicho, su personal tangible y económico) y a los procesos y sistemas empleados para la administración de dicho activo.
- c. El entorno externo: Trata acerca de los elementos exteriores que posibilitan o hacen más sencillo el desempeño de una empresa.

C. Medidas de desempeño organizacional

Robbins & Coulter (2010) mencionan que toda persona en el cargo de gerencia debe conocer sus medidas le otorgarán los datos necesarios acerca del desempeño organizacional. Generalmente las medidas empleadas abarcan la productividad en las empresas, la efectividad y las características del sector.

a. Productividad organizacional.

Al tratar acerca de la productividad tratamos a la cuantía de artículos o servicios elaborados repartidos entre la materia prima necesaria para la elaboración de tal resultado. Las empresas y las unidades de organización necesitan de productividad. Desean fabricar el máximo de productos y servicios con la menor cantidad de materia prima. La fabricación es medida mediante beneficios que admite una empresa cuando se comercializan los productos. Las materias primas son medidas mediante los costos de recibir y cambiar los medios resultantes.

El departamento de gerencia anhela elevar la magnitud de la producción en correspondencia con los insumos. Obviamente, la forma más factible de llegar a ello es incrementar los precios de producción. Sin embargo, el ambiente de competencia en la actualidad, puede no ser una posibilidad. La única manera, en tal caso es minimizar la materia prima. ¿De qué manera? Con una mayor eficacia en el desempeño laboral y de esta manera generando una reducción de los gastos de la empresa.

b. Efectividad organizacional.

Por otro lado, la efectividad en la empresa es una magnitud de suficiencia de los propósitos empresariales y de qué tan adecuadamente se está dando el cumplimiento de tales propósitos. Ello es lo importante para la gerencia, y es aquello da la guía para tomar decisiones administrativas en el periodo de implementar las estrategias y tareas organizacionales y de organizar la labor de los trabajadores.

D. Herramientas para medir el desempeño organizacional

Robbins & Coulter (2010) mencionan que la gerencia en general requiere de instrumentos adecuados para manejar y realizar la medición del desempeño organizacional. Anterior a especificar ciertas clases en especial de instrumentos de supervisión, analicemos las conceptualizaciones de supervisión preventiva, constante y de respuesta.

Los directivos pueden instaurar supervisiones previas al inicio de alguna operación, en el lapso que se lleve a cabo una operación y luego de haber culminado una operación. La primera clase es llamada supervisión preventiva, y el final de respuesta.

Supervisión preventiva. La clase de supervisión más anhelada, este evita circunstancias problemáticas debido a que es dado anteriormente a las operaciones efectivas. La llave para la supervisión preventiva es accionar mediante la administración previa a que alguna dificultad suceda. De esta forma pueden evitar dificultades en lugar de repararlas después de haber ocasionado algún efecto, tal como bienes de calidad baja, consumidores no satisfechos, daños en los beneficios, etc. No obstante, la supervisión preventiva necesita de datos adecuados y precisos que no es accesible a obtener. Debido a ello constantemente los directivos acaban haciendo uso de las demás clases de supervisión.

- Supervisión constante. Tal como su nominación lo señala, el control constante se da cuando una tarea se encuentra en desarrollo. Esta manera de supervisión es conocida también como directa. Otra expresión para ello es gestión de corredor, que refiere a un directivo que se encuentra en el espacio de trabajo, y tiene relación directa con los trabajadores. La totalidad de directivos pueden adquirir ventajas de esta supervisión debido a que apoya en la corrección de circunstancias problemáticas previo a que se tornen significativamente costosas.

- Supervisión de respuesta. Es la clase de supervisión más conocida. Esta se lleva a cabo luego de que las tareas han sido completadas. Cuando un directivo cuenta con los datos, las dificultades ya han sucedido, lo que resulta como perjuicios. No obstante, en diversos departamentos de trabajo, la respuesta es la única clase de supervisión factible. Esta cuenta con dos aspectos ventajosos. En primer lugar, brinda datos significativos a los directivos relacionado a la efectividad de su desempeño en la planificación. Y segundo, la respuesta es posible que incremente el incentivo.

Ahora veremos ciertos instrumentos de supervisión específicas para medir el desempeño organizacional que pueden hacer uso los directivos:

a. Inspecciones económicas

Toda empresa anhela generar ganancias. Para llegar a dicho fin, los directivos requieren de supervisiones económicas. Por ejemplo, pueden evaluar situaciones de ingreso en periodos de tres meses en la búsqueda de gastos desmedidos. Y podrían realizar estimaciones económicas para garantizar que exista una cantidad idónea de efectivo apto para saldar los egresos que se realizan, de que los grados de deuda no hayan incrementado demasiado, o de que los medios se emplean de una forma productiva.

Reglas de supervisión económica usual. Las reglas económicas usuales que los directivos pueden emplear abarcan la evaluación de indicadores y estimaciones presupuestarias.

Las razones de liquidez realizan las mediciones de talentos de una empresa para cumplir con sus obligaciones. La causa del apalancamiento analiza la utilización de la deuda de una empresa para cumplir con sus capitales de una organización. Finalmente, los motivos de que sean rentables miden la eficiencia y eficacia del uso de estos para proporcionar mayores beneficios.

Las estimaciones presupuestarias son instrumentos para controlar y planificar. Cuando se hace una formulación presupuestaria es un instrumento para planear, debido a que señala las tareas de trabajo que son esenciales y los medios que deben ser asignados a ellos. No obstante, también son utilizados para controlar debido a que brindan a los directivos patrones cuantificables para poder ser comparados y medidos con respecto a la utilización de dichos medios.

Gestión de ingresos. Es considerada como una acción que ha sido bastante estudiada. Cuando las empresas gestionan los ingresos, los miden y a su vez los egresos para poder incrementar los efectos en la actualidad, algo que manifiesta de manera no muy real el desempeño económico de la empresa.

b. Enfoque del tablero de supervisión balanceado.

Los directivos pueden hacer uso del enfoque de dicho tablero de supervisión balanceado para analizar el desempeño en la organización más allá que desde un ámbito económico. Este tipo de tableros usualmente consienten cuatro sectores que aportan al desempeño de una empresa: economía, consumidores, procesos intrínsecos y medios de empleado/creación/desarrollo. Debido a tal enfoque, los directivos luego han de realizar una medición para constatar su cumplimiento.

A pesar de que esta clase de tablero tiene lógica, los directivos suelen tener un enfoque en sectores que incentivan al éxito de su empresa y hacen uso de estos debido a que revelan dichas estrategias.

c. Controles de datos.

Estos son esenciales. Los directivos hacen un manejo de estos en dos formas: uno como instrumentos para aportar al control de diversas tareas organizacionales y como sectores de la empresa que deben supervisar.

¿De qué manera se emplean los datos de supervisión? Los directivos requieren de datos adecuados en el tiempo exacto y en la magnitud correspondiente para manejar las tareas y el desempeño empresarial.

Al mensurar el real desempeño, los directivos requieren datos acerca de lo que está pasando al interior de su departamento de compromiso y respecto a los patrones para poder hacer una comparación del desempeño estándar y real. Así mismo asisten a los datos que les aporten a señalar si las variaciones son considerables. Por último, hacen uso de los datos para llevar a cabo cursos accionarios determinados. Los datos son esenciales, mayormente los instrumentos informativos que hacen uso los directivos vienen del sistema de datos de gestión de la empresa.

Un sistema de información administrativa (SIA) es utilizado generalmente por los directivos para suministrar los datos necesarios. Básicamente puede ser a mano o computarizado, a pesar de que la mayoría de empresas han sido modificadas a las aplicaciones computarizadas.

Supervisión de datos. Debido a que los datos son muy esenciales para todo lo que realiza una empresa, los directivos han de tener mediciones completas y seguras para garantizar una protección a dichos datos. Estos pueden ser encriptados o firewalls del sistema para asegurarlos, tanto como las estrategias. No requerimos de señalar que las supervisiones de datos han de requerir un seguimiento regular para asegurar la toma de medidas de precaución para su protección esencial.

d. Benchmarking de las mejores prácticas.

La gerencia de distintas empresas como relacionadas a la salud, la formación y los servicios económicos están manifestando algo que los productores han tenido de conocimiento desde mucho antes, como por ejemplo las ventajas del benchmarking, que viene a ser la indagación de mejores realizaciones entre la competencia que los dirige hacia un desempeño mejor. El propósito de este es distinguir varios estándares

referenciales, que vienen a ser perfectos en comparación. Fundamentalmente su significado es el aprendizaje de los demás. Como instrumento para controlar y manejar el desempeño en las organizaciones, el benchmarking puede utilizarse para distinguir los errores específicos del desempeño y los sectores de perfeccionamiento de mayor poder.

E. Conductas que constituyen el desempeño organizacional

Robbins & Judge (2013) señalan que anteriormente, gran parte de las empresas solamente hacían una evaluación de la manera en que los trabajadores llevaban a cabo sus actividades incluyendo unas especificaciones del cargo laboral; se necesita de mayores datos. Los estudiosos recientemente hacen un reconocimiento de tres clases fundamentales de comportamientos que forman parte del desempeño en las organizaciones.

a. Desempeño de la actividad.

Trata de la realización de los compromisos y obligaciones que aportan a la producción de un producto o servicio, o a la ejecución de las actividades de administración. Aquí se incorporan gran parte de las actividades en una explicación usual de cargos.

b. Civismo.

Se relaciona a las actividades que aportan al entorno mental de la empresa, tal como aportar asistencia a los otros, a pesar de que esta no se requiera, dar soporte a los propósitos de la organización, darles un trato a los demás empleados imponiendo sobre todo respeto, dar opiniones asertivas y manifestarse de una manera activa acerca del cargo laboral.

c. Carencia de productividad.

Esto abarca las actividades que perjudican directamente a la empresa. Este comportamiento abarca el hurto, perjuicios al establecimiento, implica de manera agresiva con los demás trabajadores y faltar frecuentemente.

Gran parte de los directivos toman en cuenta que un desempeño adecuado abarca el generar buenos efectos en los primeros dos aspectos y eludir el tercero.

F. Objetivos de la evaluación del desempeño organizacional

Chiavenato (2011) señala que la evaluación ha causado inmensas manifestaciones en inclinación favorables y las demás indudablemente a manifestaciones favorables y otras contrarias. No obstante, se ha realizado muy poco para asegurar, real y metódicamente, sus resultados. Suponiendo que la elección de personas sea una clase de control de calidad en recibimiento de insumos, existirá quien mencione que el análisis del desempeño es una clase de control de calidad en l línea de instalación. Los dos símbolos tratan acerca de un sentido pasivo, obediente y pesimista de la persona que se analiza en cuanto a la empresa a la que pertenece, o intenta pertenecer; y a una planeación estable, sistemática, alterada y reducida de la índole humana.

La evaluación del desempeño no es en sí el objetivo sino más bien una herramienta, un recurso, para el mejoramiento de los efectos de las personas en la empresa. Para lograr este propósito fundamental (perfeccionar los efectos de las personas en la empresa), la evaluación del desempeño intenta lograr los distintos propósitos de intervalos:

- Acomodación de la persona.
- Entrenamiento.
- Promocionar

- Instruir
- Motivar económicamente como resultado de un adecuado desempeño.
- Mejora individual del trabajador.
- Datos fundamentales para el estudio del factor humano
- Aproximación de la capacidad de crecimiento de los trabajadores.
- Motivación para una mejor productividad.
- Noción de los indicadores de desempeño de la empresa.
- Feedback (retroalimentación) de datos a la persona analizada.
- Otras decisiones de los empleados, como transacciones, acuerdos, entre otros.

En otras palabras, los propósitos básicos de dicha evaluación pueden manifestarse en tres etapas:

- Posibilitar propiedades de medida de la capacidad humana para identificar su total uso.
- Posibilitar que el factor humano tenga un trato que lleve a formar una ventaja competitiva de la empresa, de la cual su acción productiva pueda llevarse a cabo, ciertamente, de acuerdo a la manera de gestión.
- Brindar situaciones oportunas de desarrollo y caracteres participativos de efectividad a la totalidad de los participantes de la empresa, sin omitir demasiado los propósitos empresariales como los de las personas.

G. Importancia de la evaluación del desempeño organizacional

Werther, Davis & Guzmán (2014) señalan que la función del factor humano se ha tornado en uno imprescindible en las empresas, debido a que uno de los fundamentales desafíos de los gerentes es tener conocimiento del valor agregado que todo empleado brinda a la organización, tal como la

garantía del alcance de los propósitos organizacionales y su colaboración a los efectos terminales.

Por dichos factores, se requiere que toda empresa tenga un sistema oficial al evaluar el desempeño, en el que cada ente de supervisión y dirección haga una revisión del progreso, alcance y problemas que todo trabajador pasa en sus departamentos laborales. El sistema de evaluación del desempeño puede originarse con una opinión del trabajador que desea tener conocimiento sobre si ha llegado a las metas trazadas, sus explicaciones usuales y, en ocasiones, consejos acerca de la manera en mejorar la productividad de esta, después, esto ha de pasar por una revisión y autorización por su director de intervalo, y al final por la gerencia de cada área. Con respecto a las opiniones de supervisión y gerencia, el trabajador posee una nota que puede ser elevada de manera satisfactoria o carente, en ciertas situaciones.

Las ganancias que se generan cuando se hace una evaluación de manera sistemática son diversos, y son los siguientes:

- Esclarece los fines y propósitos del área al que forma parte el trabajador.
- El trabajador sabe a dónde se dirige la organización y el área en especial.
- Posibilita la identificación de proyectos recientes y situaciones oportunas que se brindan a los trabajadores.
- Conceptualiza de manera clara y en manera grupal los propósitos, fines y señalizadores del cargo.
- Posibilita la realización de un inventario de los medios accesibles o que se necesiten para alcanzar las metas.
- Forma parte de un estándar informativo de los efectos de cada trabajador, lo que posibilita la toma de decisiones acerca del plan de profesión, ascenso y compensaciones.

- Perfecciona las interacciones comunicativas y la comprensión entre gerente y trabajador, mejor dicho, cambia perspectivas acerca de la empresa y las tareas a diario.
- Genera la situación oportuna de interactuar entre gerentes y trabajadores, algo que posibilita el intercambio de perspectivas acerca de la empresa.

H. Instrumentos de medición del desempeño organizacional

Robbins & Coulter (2010) mencionan que la gerencia en general requiere de instrumentos adecuados para manejar y realizar la medición del desempeño organizacional. Anterior a especificar ciertas clases en especial de instrumentos de supervisión, analicemos las conceptualizaciones de supervisión preventiva, constante y de respuesta.

Los directivos pueden instaurar supervisiones previas al inicio de alguna operación, en el lapso que se lleve a cabo una operación y luego de haber culminado una operación. La primera clase es llamada supervisión preventiva, y el final de respuesta.

Supervisión preventiva. La clase de supervisión más anhelada, este evita circunstancias problemáticas debido a que es dado anteriormente a las operaciones efectivas. La llave para la supervisión preventiva es accionar mediante la administración previa a que alguna dificultad suceda. De esta forma pueden evitar dificultades en lugar de repararlas después de haber ocasionado algún efecto, tal como bienes de calidad baja, consumidores no satisfechos, daños en los beneficios, etc. No obstante, la supervisión preventiva necesita de datos adecuados y precisos que no es accesible a obtener. Debido a ello constantemente los directivos acaban haciendo uso de las demás clases de supervisión.

- Supervisión constante. Tal como su nominación lo señala, el control constante se da cuando una tarea se encuentra en desarrollo. Esta

manera de supervisión es conocida también como directa. Otra expresión para ello es gestión de corredor, que refiere a un directivo que se encuentra en el espacio de trabajo, y tiene relación directa con los trabajadores. La totalidad de directivos pueden adquirir ventajas de esta supervisión debido a que apoya en la corrección de circunstancias problemáticas previo a que se tornen significativamente costosas.

- Supervisión de respuesta. Es la clase de supervisión más conocida. Esta se lleva a cabo luego de que las tareas han sido completadas. Cuando un directivo cuenta con los datos, las dificultades ya han sucedido, lo que resulta como perjuicios. No obstante, en diversos departamentos de trabajo, la respuesta es la única clase de supervisión factible. Esta cuenta con dos aspectos ventajosos. En primer lugar, brinda datos significativos a los directivos relacionado a la efectividad de su desempeño en la planificación. Y segundo, la respuesta es posible que incremente el incentivo.

Ahora veremos ciertos instrumentos de supervisión específicas para medir el desempeño organizacional que pueden hacer uso los directivos:

a. Inspecciones económicas

Toda empresa anhela generar ganancias. Para llegar a dicho fin, los directivos requieren de supervisiones económicas. Por ejemplo, pueden evaluar situaciones de ingreso en periodos de tres meses en la búsqueda de gastos desmedidos. Y podrían realizar estimaciones económicas para garantizar que exista una cantidad idónea de efectivo apto para saldar los egresos que se realizan, de que los grados de deuda no hayan incrementado demasiado, o de que los medios se emplean de una forma productiva.

Reglas de supervisión económica usual. Las reglas económicas usuales que los directivos pueden emplear abarcan la evaluación de indicadores y estimaciones presupuestarias.

Las razones de liquidez realizan las mediciones de talentos de una empresa para cumplir con sus obligaciones. La causa del apalancamiento analiza la utilización de la deuda de una empresa para cumplir con sus capitales de una organización. Finalmente, los motivos de que sean rentables miden la eficiencia y eficacia del uso de estos para proporcionar mayores beneficios.

b. Enfoque del tablero de supervisión balanceado.

Los directivos pueden hacer uso del enfoque de dicho tablero de supervisión balanceado para analizar el desempeño en la organización más allá que desde un ámbito económico. Este tipo de tableros usualmente consienten cuatro sectores que aportan al desempeño de una empresa: economía, consumidores, procesos intrínsecos y medios de empleado/creación/desarrollo. Debido a tal enfoque, los directivos luego han de realizar una medición para constatar su cumplimiento.

c. Controles de datos.

Estos son esenciales. Los directivos hacen un manejo de estos en dos formas: uno como instrumentos para aportar al control de diversas tareas organizacionales y como sectores de la empresa que deben supervisar.

¿De qué manera se emplean los datos de supervisión? Los directivos requieren de datos adecuados en el tiempo exacto y en la magnitud correspondiente para manejar las tareas y el desempeño empresarial.

Al mensurar el real desempeño, los directivos requieren datos acerca de lo que está pasando al interior de su departamento de compromiso y respecto a los patrones para poder hacer una comparación del desempeño estándar y real. Así mismo asisten a los datos que les aporten a señalar si las variaciones son considerables. Por último, hacen uso de los datos para llevar a cabo cursos accionarios determinados. Los datos son esenciales, mayormente los instrumentos informativos que hacen uso los directivos vienen del sistema de datos de gestión de la empresa.

d. Benchmarking de las mejores prácticas.

La gerencia de distintas empresas como relacionadas a la salud, la formación y los servicios económicos están manifestando algo que los productores han tenido de conocimiento desde mucho antes, como por ejemplo las ventajas del benchmarking, que viene a ser la indagación de mejores realizaciones entre la competencia que los dirige hacia un desempeño mejor. El propósito de este es distinguir varios estándares referenciales, que vienen a ser perfectos en comparación. Fundamentalmente su significado es el aprendizaje de los demás. Como instrumento para controlar y manejar el desempeño en las organizaciones, el benchmarking puede utilizarse para distinguir los errores específicos del desempeño y los sectores de perfeccionamiento de mayor poder.

Marco conceptual

Gestión de compras

Consta en abastecer de forma continua bienes, artículos, para que formen parte directamente de la línea de fabricación (Miranda, 2016).

Gestión de almacenamiento

Es el proceso de la función logística que se refiere al recibimiento, acopio y traslado en un mismo almacén hasta la ubicación de consumo de algún artículo o bien, terminado, o aún no, tal como el trato y datos acerca de los gastos ocasionados (Miranda, 2016)

Gestión de inventarios

Trata acerca de la planeación y control de los registros de los artículos para conservar el número correspondiente para que la organización logre sus objetivos de competitividad de la manera con mayor eficiencia, esencial para alcanzar el potencial total de toda la cadena de valor (Miranda, 2016).

Gestión de transporte

Es aquella que posibilita la transferencia tangible de bienes entre dos establecimientos de la cadena de abastecimiento en base a las siguientes vías: acuáticas, en sus formas: fluviales, lacustre y marítima; la terrestre, en sus formas ferroviarias y de carretera; la aérea y por último, los canales (Miranda, 2016).

La motivación organizacional

Trata de la capacidad de la empresa para trasladar a su personal al alcance de sus objetivos (FAO, 2017).

La capacidad organizacional

Hace referencia a la proporción de medios de la empresa (mejor dicho su personal tangible y económico) y a los procesos y sistemas empleados para la administración de dicho activo (FAO, 2017).

El entorno externo

Trata acerca de los elementos exteriores que posibilitan o hacen más sencillo el desempeño de una empresa (FAO, 2017).

Operacionalización de variables

Variable independiente	Dimensiones	Indicadores
GESTIÓN LOGÍSTICA	<i>Gestión de compras</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Selección de proveedores. - Emisión de la orden de compra. - Seguimiento y recepción de compra. - Liquidación de facturas.
	<i>Gestión de almacenamiento</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Recepción de mercaderías. - Almacenamiento. - Control de stock.
	<i>Gestión de inventarios</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Previsión de demanda. - Análisis de stock.
	<i>Gestión de transporte</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Organización de transportes. - Movilización externa e interna.

Fuente: Miranda (2016).

Variable Dependiente	Dimensiones	Indicadores
DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL	<i>Motivación organizacional</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Cultura organizacional. - Valores. - Estímulos.
	<i>Capacidad organizacional</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Capital humano. - Capital físico. - Tecnología.
	<i>Entorno externo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Situación política del país. - Situación económica del país. - Normas socioculturales del país. - Relaciones con las demás instituciones.

Fuente: FAO (2017).

E. Hipótesis

Hipótesis general

La gestión logística influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Hipótesis específicas

- La gestión de compras influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.
- La gestión de almacenamiento influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.
- La gestión de inventarios influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.
- La gestión de transporte influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

F. Objetivos

Objetivo general

Establecer de que manera la gestión logística influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Objetivos específicos

- Establecer de que manera la gestión de compras influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.
- Establecer de que manera la gestión de almacenamiento influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.
- Establecer de que manera la gestión de inventarios influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.
- Establecer de que manera la gestión de transporte influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

6. Metodología

A. Tipo y diseño de la investigación

Tipo de investigación

Es de tipo aplicada porque busca conocimientos con fines de aplicarlo inmediatamente a la realidad para modificarlo (Díaz, Escalona, Castro, León, & Ramírez, 2013).

Diseño de investigación

Es de diseño no experimental. Se definen como las investigaciones que se realizan sin manipular deliberadamente a las variables (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

B. Población y muestra

La población está representada por 187 dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

Para el cálculo de la muestra se usa la fórmula estadística de poblaciones finitas.

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n Muestra.

p y q Representan la probabilidad de la población de estar (p) o no (q) incluidas en la muestra.

Z Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal.

N Población.

EE Representa el error estándar de la estimación.

$$n = \frac{3.8416 * 0.5 * 0.5 * 187}{0.0025(187 - 1) + 3.8416 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 125$$

La muestra está representada por 125 dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

C. Técnicas e instrumentos de investigación

La técnica utilizada fue la encuesta y así mismo se utilizó como instrumento al cuestionario.

El instrumento utilizado fue un cuestionario. El cuestionario midió las variables de estudio, las cuales son “Gestión logística” y “Desempeño organizacional”. El cuestionario fue respondido por los dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

D. Validación y confiabilidad

Validación del cuestionario

Se observa que el valor es de 0,772 por lo tanto es válido el cuestionario.

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,772
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1243,140
	gl	406
	Sig.	,000

Confiabilidad del cuestionario

Se utilizó el método de Alfa de Cronbach, obteniéndose un valor de 0,952 siendo el resultado confiable.

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,952	29

E. Procesamiento y análisis de la información

Se utilizó la prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov. Para el estadístico de prueba se utilizó el Rho de Spearman.

7. Resultados

A. Datos Generales

Tabla 1

Genero de los dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	6Masculino	51	40,8
	Femenino	74	59,2
	Total	125	100,0

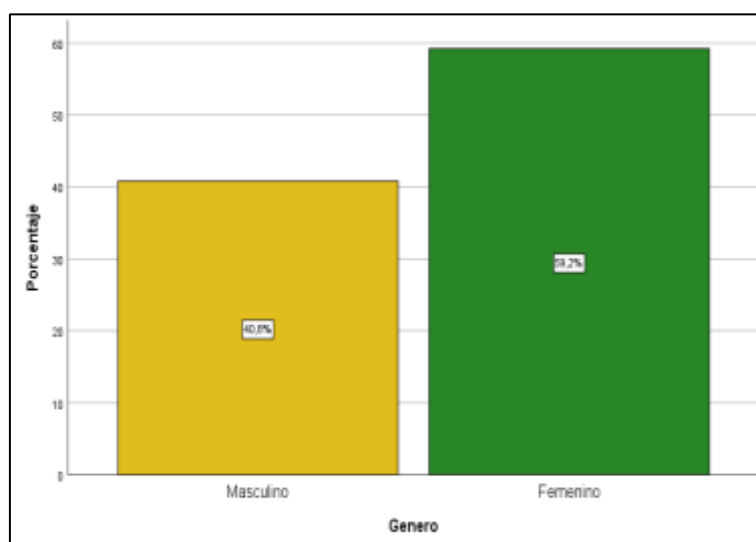


Figura 1. Género de los dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

Se observa en la Tabla 1 que el 40,8% de los encuestados manifestaron que pertenecen al género masculino y en el caso del 59,2% pertenecen al género femenino.

Tabla 2

Edad de los dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entre 25 años a 31 años	7	5,6
	Entre 32 años a 45 años	82	65,6
	Más de 45 años	36	28,8
	Total	125	100,0

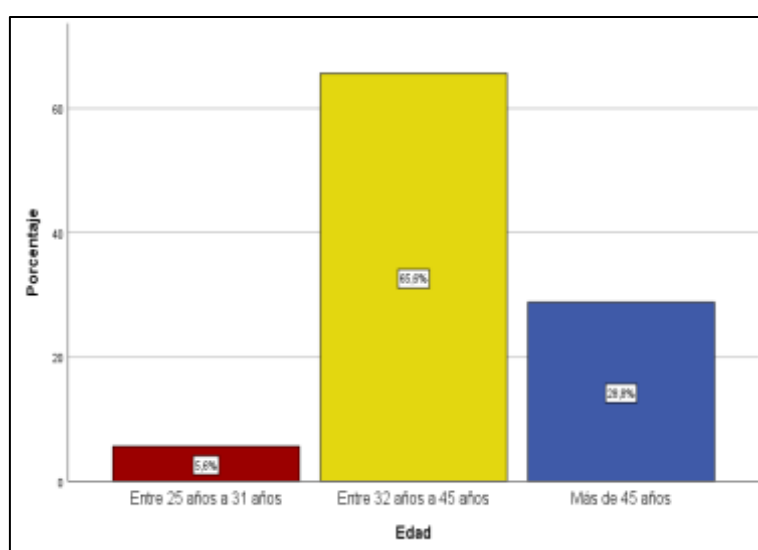


Figura 2. Edad de los dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

Se observa en la Tabla 2 que el 5,6% manifestaron que tienen entre 25 años a 31 años, en el caso del 65,6% manifestaron que tienen entre 32 años a 45 años y en el caso del 28,8% manifestaron tener más de 45 años.

Tabla 3

Grado académico de los dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Grado de Bachiller	14	11,2
	Título profesional	99	79,2
	Grado de Magister o Maestro	12	9,6
	Total	125	100,0

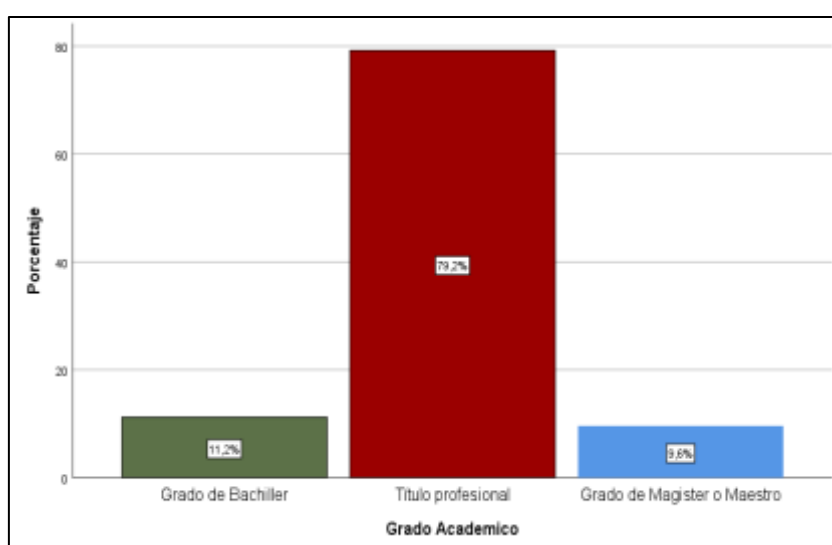


Figura 3. Grado académico de los dueños o gerentes de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho.

Se observa en la Tabla 3 que el 11,2% manifestaron que tienen grado bachiller, en el caso del 79,2% manifestaron tener título profesional y en el caso del 9,2% determinaron tener grado de magister o maestro.

B. Análisis descriptivo de la variable Gestión logística

Tabla 4
Gestión de compras

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
1. ¿Se realiza un análisis de desempeño de los proveedores?	67	53,60%	20	16,00%	16	12,80%	7	5,60%	15	12,00%
2. ¿Considera que los proveedores son adecuados?	71	56,80%	8	6,40%	20	16,00%	7	5,60%	19	15,20%
3. ¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra?	75	60,00%	8	6,40%	12	9,60%	16	12,80%	14	11,20%
4. ¿Con que frecuencia se emiten las órdenes de compra?	16	12,80%	12	9,60%	15	12,00%	60	48,00%	22	17,60%
5. ¿El seguimiento y recepción de las compras que se realizan son los adecuados?	67	53,60%	20	16,00%	16	12,80%	7	5,60%	15	12,00%
6. ¿El almacenero cumple adecuadamente con la función de recepción y de seguimiento de las compras?	71	56,80%	8	6,40%	20	16,00%	7	5,60%	19	15,20%
7. ¿Se realiza los informes de liquidación?	83	66,40%	4	3,20%	20	16,00%	4	3,20%	14	11,20%
8. ¿Se realiza una comprobación y aceptación de los productos adquiridos?	0	0,00%	8	6,40%	15	12,00%	76	60,80%	26	20,80%

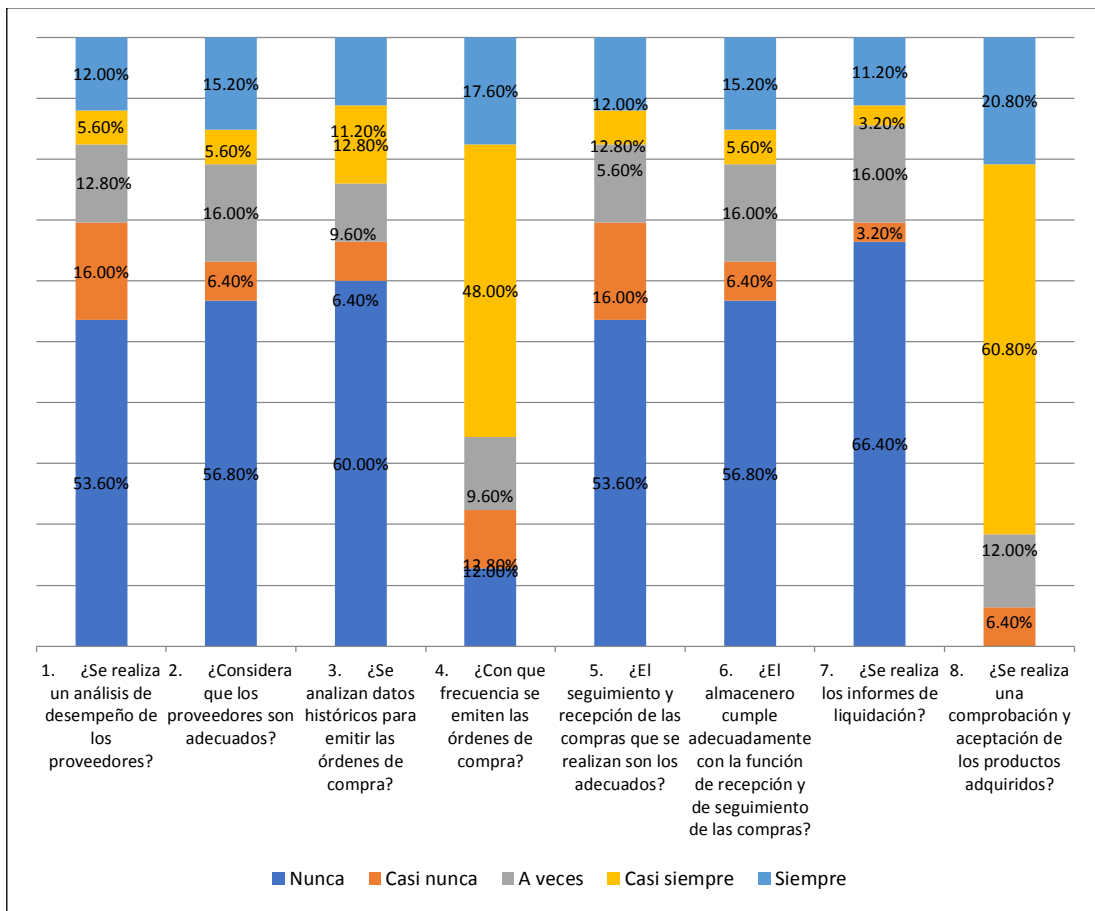


Figura 4. Gestión de compras.

Se observa en la Tabla 4 que el 69,6% manifestaron que no se realiza un análisis de desempeño de los proveedores, asimismo determinaron que el seguimiento y recepción de las compras que se realizan no son los adecuados, al igual que no se realiza los informes de liquidación. Seguidamente se observa que en el caso del 63,2% determinaron que no considera que los proveedores no son adecuados, asimismo determinaron que el almacenero no cumple adecuadamente con la función de recepción y de seguimiento de las compras. En el caso del 66,4% manifestaron que no se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra y en el caso del 22,4% manifestaron que no se realiza con frecuencia las órdenes de compra.

Tabla 5
Gestión de almacenamiento

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
9. ¿Se reciben a tiempo las mercaderías?	83	66,40%	4	3,20%	20	16,00%	4	3,20%	14	11,20%
10. ¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?	0	0,00%	8	6,40%	15	12,00%	76	60,80%	26	20,80%
11. ¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?	11	8,80%	60	48,00%	23	18,40%	27	21,60%	4	3,20%
12. ¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?	67	53,60%	20	16,00%	16	12,80%	7	5,60%	15	12,00%
13. ¿Existe un sistema del control de inventarios?	71	56,80%	8	6,40%	20	16,00%	7	5,60%	19	15,20%

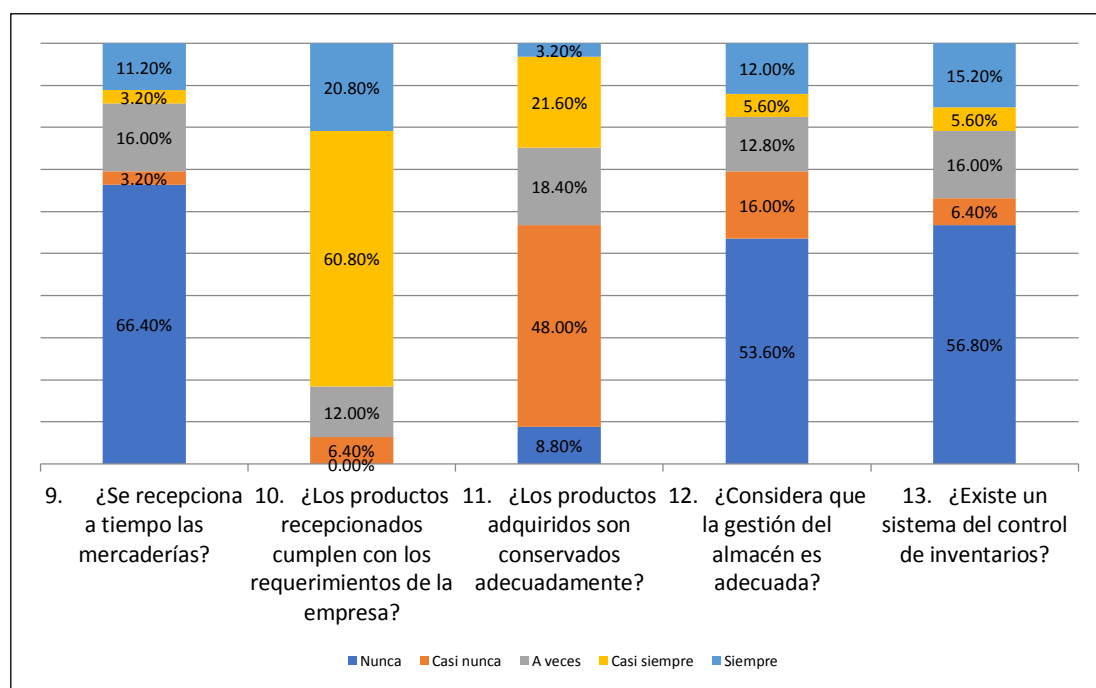


Figura 5. Gestión de almacenamiento.

Se observa en la Tabla 5 que el 69,6% mencionaron que no se reciben a tiempo las mercaderías, asimismo mencionaron que no consideran que la gestión del almacén sea adecuada. Seguidamente, en el caso del 6,4% mencionaron que los productos recepcionados no cumplen con los requerimientos de la empresa, en el caso del 56,8% manifestaron que los productos adquiridos son conservados adecuadamente. Finalmente 63,92% mencionaron que no existe un sistema del control de inventarios.

Tabla 6
Gestión de inventarios

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
14. ¿Se realiza proyecciones de demanda para la gestión de inventarios?	83	66,40%	4	3,20%	20	16,00%	4	3,20%	14	11,20%
15. ¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?	0	0,00%	8	6,40%	15	12,00%	76	60,80%	26	20,80%
16. ¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?	11	8,80%	60	48,00%	23	18,40%	27	21,60%	4	3,20%

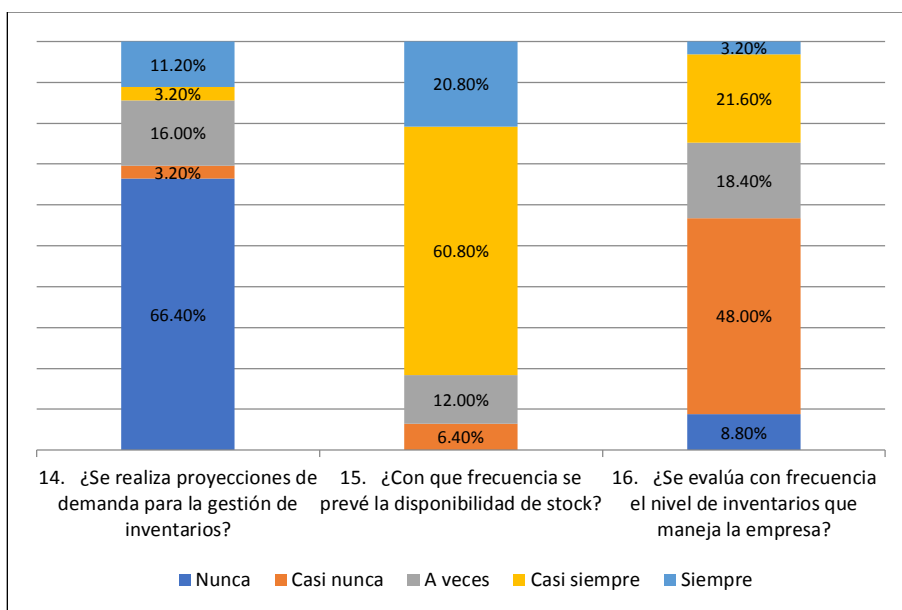


Figura 6. Gestión de inventarios.

Se observa en la Tabla 6 que el 69,6% manifestaron que no se realiza proyecciones de demanda para la gestión de inventarios, en el caso del 6,4% determinaron que la frecuencia no prevé la disponibilidad de stock y en el caso del 56,8% determinaron que no se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa.

Tabla 7
Gestión de transporte

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
17. ¿La organización del transporte de los productos de inventario es el adecuada?	53	42,40%	13	10,40%	31	24,80%	11	8,80%	17	13,60%
18. ¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?	55	44,00%	16	12,80%	10	8,00%	23	18,40%	21	16,80%
19. ¿Con que frecuencia se programan la compra-entrega de los productos?	61	48,80%	24	19,20%	16	12,80%	10	8,00%	14	11,20%

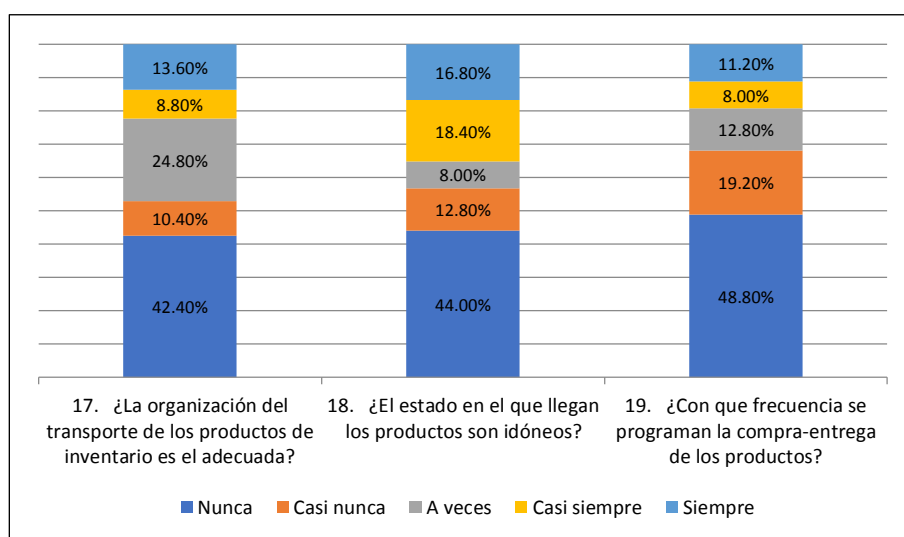


Figura 7. Gestión de transporte.

Se observa en la Tabla 7 que el 52,8% manifestaron que la organización del transporte de los productos de inventario no es el adecuada, en el caso del 56,8% determinó que el estado en el que llegan los productos no son idóneos y en el caso del 68% terminaron que la frecuencia no se programan la compra-entrega de los productos.

C. Análisis descriptivo de la variable Desempeño organizacional

Tabla 8
Motivación organizacional

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
20. ¿Existe dentro de la empresa una adecuada cultura organizacional?	72	57,60%	15	12,00%	8	6,40%	8	6,40%	22	17,60%
21. ¿Las personas que trabajan con usted muestran valores?	72	57,60%	11	8,80%	8	6,40%	8	6,40%	26	20,80%
22. ¿La empresa estimula a sus trabajadores?	56	44,80%	24	19,20%	15	12,00%	10	8,00%	20	16,00%

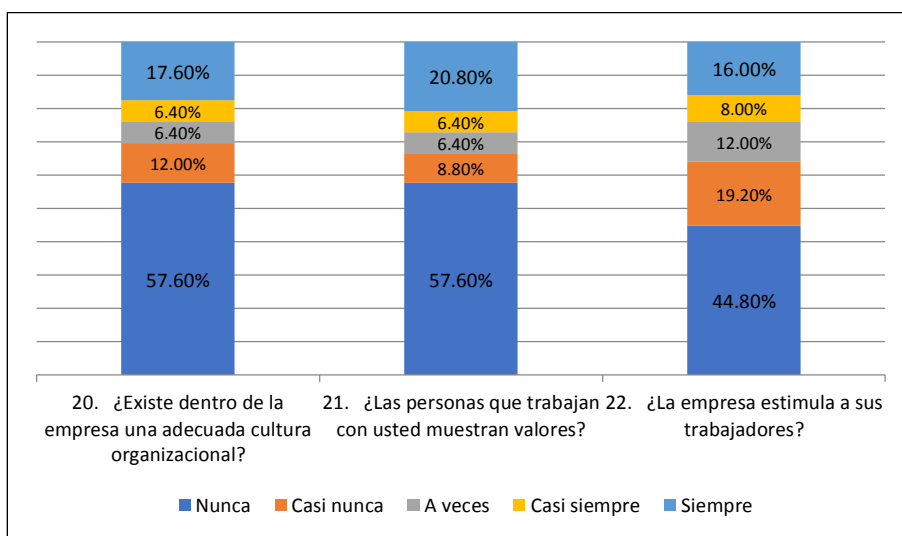


Figura 8. Motivación organizacional.

Se observa en la Tabla 8 que el 69,6% mencionaron que no existe dentro de la empresa una adecuada cultura organizacional, en el caso del 66,4% determino que las personas que trabajan no muestran valores y en el caso del 64% mencionaron que la empresa no estimula a sus trabajadores.

Tabla 9
Capacidad organizacional

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
23. ¿La empresa cuenta con el capital humano calificado para desempeñar eficientemente sus funciones?	8	6,40%	72	57,60%	16	12,80%	15	12,00%	14	11,20%
24. ¿La empresa cuenta con el capital físico necesario para desempeñar eficientemente sus funciones?	68	54,40%	16	12,80%	20	16,00%	3	2,40%	18	14,40%
25. ¿La empresa cuenta con la tecnología necesaria para desempeñar eficientemente sus funciones?	71	56,80%	20	16,00%	19	15,20%	0	0,00%	15	12,00%

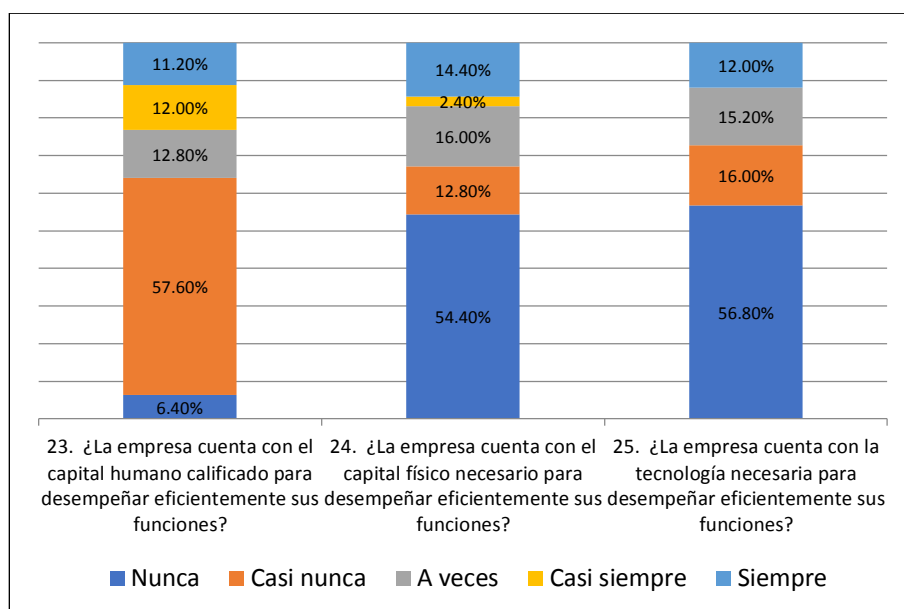


Figura 9. Capacidad organizacional.

Se observa en la Tabla 9 que el 64% manifestaron que la empresa no cuenta con el capital humano calificado para desempeñar eficientemente sus funciones, en el caso del 67,2% manifestaron que la empresa no cuenta con el capital físico necesario para desempeñar eficientemente sus funciones y el 72,8% mencionaron que la empresa no cuenta con la tecnología necesaria para desempeñar eficientemente sus funciones.

Tabla 10

Entorno externo

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
26. ¿La empresa sabe lidiar con los cambios de la situación política del país de tal manera que no logra afectar tanto su desempeño organizacional?	0	0,00%	12	9,60%	12	9,60%	28	22,40%	73	58,40%
27. ¿La empresa sabe lidiar con los cambios de la situación económica del país de tal manera que no logra afectar tanto su desempeño organizacional?	8	6,40%	72	57,60%	23	18,40%	18	14,40%	4	3,20%
28. ¿La empresa tiene siempre en cuenta las normas socioculturales del país?	0	0,00%	8	6,40%	61	48,80%	30	24,00%	26	20,80%
29. ¿La empresa lleva buenas relaciones con las demás instituciones y empresas?	56	44,80%	23	18,40%	27	21,60%	15	12,00%	4	3,20%

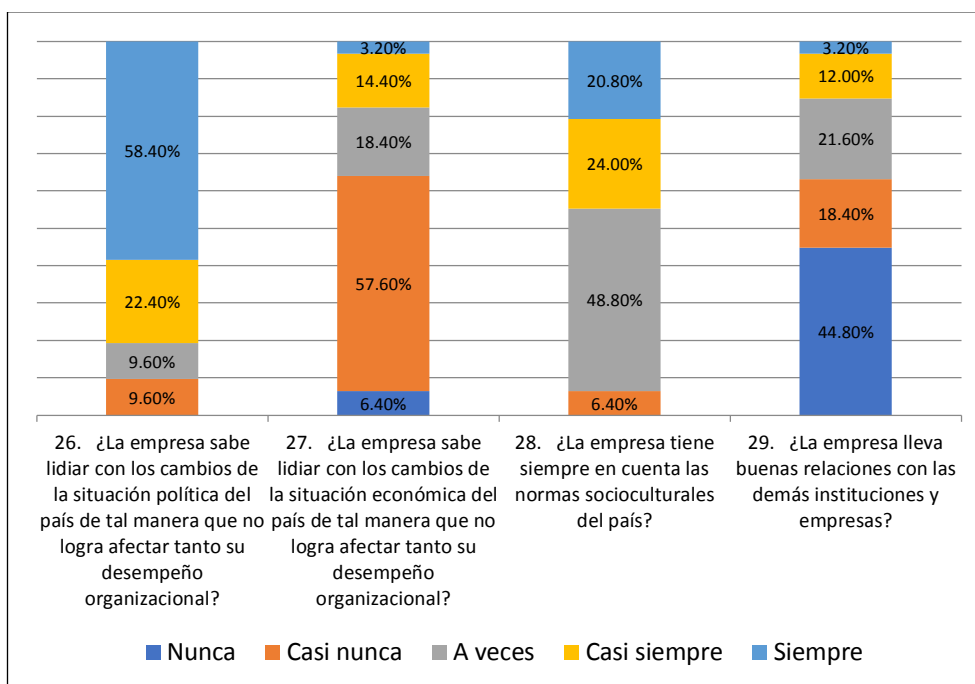


Figura 10. Entono externo.

Se observa en la Tabla 10 que el 9,6% manifestaron que casi nunca la empresa sabe lidiar con los cambios de la situación política del país de tal manera que no logra afectar tanto su desempeño organizacional, en el caso del 64% mencionaron que la empresa no sabe lidiar con los cambios de la situación económica del país de tal manera que no logra afectar tanto su desempeño organizacional, en el caso del 6,4% mencionaron que casi nunca la empresa casi nunca tiene siempre en cuenta las normas socioculturales del país y en el caso del 63,2% mencionaron que la empresa no lleva buenas relaciones con las demás instituciones y empresas.

D. Prueba de normalidad

Por contar con una población mayor a 50 encuestados, se desarrolló la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov^a. Por lo expuesto en la Tabla 11, se optó por utilizar estadística no paramétrica, es decir la prueba de Rho Spearman.

Tabla 11

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
GESTIÓN LOGÍSTICA	0,217	125	0,000
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE COMPRAS	0,301	125	0,000
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE ALMACENAMIENTO	0,279	125	0,000
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE INVENTARIOS	0,243	125	0,000
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE TRANSPORTE	0,180	125	0,000
DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL	0,244	125	0,000

a. Corrección de la significación de Lilliefors

E. Comprobación de Hipótesis

Hipótesis General

Ho: La gestión logística no influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Ha: La gestión logística influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Tabla 12

Correlación de Rho de Spearman entre la gestión logística y desempeño organizacional

			Gestión logística	Desempeño organizacional
Rho de Spearman	Gestión logística	Coefficiente de correlación	1,000	,685**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	125	125
	Desempeño organizacional	Coefficiente de correlación	,685**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	125	125

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se observa en la Tabla 12 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,685$), por lo que se concluye que la gestión logística influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Hipótesis específica 1

Ho: La gestión de compras no influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Ha: La gestión de compras influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Tabla 13

Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de compras y desempeño organizacional

			Dimensión: gestión de compras	Desempeño organizacional
Rho de Spearman	Dimensión: gestión de compras	Coefficiente de correlación	1,000	,523**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	125	125
	Desempeño organizacional	Coefficiente de correlación	,523**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	125	125

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se observa en la Tabla 13 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,523$), por lo que se concluye que la gestión de compras influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Hipótesis específica 2

Ho: La gestión de almacenamiento no influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Ha: La gestión de almacenamiento influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Tabla 14

Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de almacenamiento y desempeño organizacional

			Dimensión: gestión de almacenamiento	Desempeño organizacional
Rho de Spearman	Dimensión: gestión de almacenamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,533**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	125	125
	Desempeño organizacional	Coefficiente de correlación	,533**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	125	125

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se observa en la Tabla 14 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,533$), por lo que se concluye que la gestión de almacenamiento influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Hipótesis específica 3

Ho: La gestión de inventarios no influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Ha: La gestión de inventarios influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Tabla 15

Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de almacenamiento y desempeño organizacional

		Dimensión: gestión de inventarios	de	Dimensión: gestión de inventarios	Desempeño organizacional
Rho de Spearman	Dimensión: gestión de inventarios	Coefficiente correlación		1,000	,522**
		Sig. (bilateral)		.	,000
		N		125	125
Rho de Spearman	Desempeño organizacional	Coefficiente correlación		,522**	1,000
		Sig. (bilateral)		,000	.
		N		125	125

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se observa en la Tabla 15 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,522$), por lo que se concluye que la gestión de inventarios influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Hipótesis específica 4

Ho: La gestión de transporté no influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Ha: La gestión de transporte influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

Tabla 16

Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de transporte y desempeño organizacional

			Dimensión: gestión de transporte	Desempeño organizacional
Rho de Spearman	Dimensión: gestión de transporte	Coefficiente de correlación	1,000	,731**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	125	125
	Desempeño organizacional	Coefficiente de correlación	,731**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	125	125

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se observa en la Tabla 16 que con el estudio se determinó que existe una correlación alta y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,731$), por lo que se concluye que la gestión de transporte influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

8. Análisis y discusión

Sobre la hipótesis general, se obtuvo como resultado del coeficiente de correlación Rho de Spearman un 0,685; lo que nos indica que existe un nivel de significancia $p=0,00 < 0,05$ entre las variables además se encuentra en el nivel de correlación positiva moderada, demostrándose que la gestión de compras influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Esto se corrobora con lo planteado por Camino (2015), quien concluyó en que al aplicar un modelo de negocio Canvas, el lienzo estratégico y la propuesta de valor para el cliente, se establecen de manera eficiente la situación actual de un modelo de negocio; descubren las necesidades y proponen satisfactores para el segmento de mercado donde se realizan las actividades comerciales.

Sobre la hipótesis específica 1, se obtuvo como resultado del coeficiente de correlación Rho de Spearman un 0,523; lo que nos indica que existe un nivel de significancia $p=0,00 < 0,05$ entre las variables además se encuentra en el nivel de correlación positiva moderada, demostrándose que la gestión de compras influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Esto se corrobora con lo planteado por Faichin (2018), quien concluyó en que la gestión logística en Ferretería Ruiz S.A.C, no es la adecuada, ya que no tienen procesos estandarizados, existen factores que generan costos innecesarios, la comunicación entre logística, almacén, ventas y distribución es deficiente, ya que no se brinda información precisa y los trabajadores no conocen los objetivos estratégicos de la empresa; los trabajadores piensan que la empresa pierde clientes porque hay demora en entrega de pedidos y por falta de variedad de productos.

Sobre la hipótesis específica 2, se obtuvo como resultado del coeficiente de correlación Rho de Spearman un 0,533; lo que nos indica que existe un nivel de significancia $p=0,00 < 0,05$ entre las variables además se encuentra en el nivel de correlación positiva moderada, demostrándose que la gestión de almacenamiento influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas

comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Esto se corrobora con lo planteado por Templo (2018), quien concluyó que existe una correlación entre el área de logística y desempeño laboral.

Sobre la hipótesis específica 3, se obtuvo como resultado del coeficiente de correlación Rho de Spearman un 0,522; lo que nos indica que existe un nivel de significancia $p=0,00 < 0,05$ entre las variables además se encuentra en el nivel de correlación positiva moderada, demostrándose que la gestión de inventarios influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Esto se corrobora con lo planteado por Oberföhl (2016), quien concluyó en que sobre los niveles de desempeño de las empresas se puede decir que sus ingresos están conformes a la estratificación empresarial de la Secretaría de Economía, la calidad es buena, lo cual se refleja en un bajo porcentaje de retrabajos, desechos y quejas.

Sobre la hipótesis específica 4, se obtuvo como resultado del coeficiente de correlación Rho de Spearman un 0,731; lo que nos indica que existe un nivel de significancia $p=0,00 < 0,05$ entre las variables además se encuentra en el nivel de correlación positiva alta, demostrándose que la gestión de transporte influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Esto se corrobora con lo planteado por Templo (2018), quien sugiere a la empresa constructora y consultores FALIM contratar los servicios de volquetes nuevos para llevar a obra los materiales ya que si no los materiales demorarían en llegar a obra en lo cual se perdería avance de obra y pérdida de dinero para la empresa.

9. Conclusiones y recomendaciones

A. Conclusiones

- Existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,523$), por lo que se concluye que la gestión de compras influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Es decir, a medida que la empresa realice un análisis de desempeño de los proveedores aumentara la estimulación hacia sus trabajadores.
- Existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,533$), por lo que se concluye que la gestión de almacenamiento influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Es decir, a medida que los productos recepcionados cumplan con los requerimientos de la empresa mejorara el capital físico necesario para desempeñar eficientemente sus funciones.
- Existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,522$), por lo que se concluye que la gestión de inventarios influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Es decir, a medida que se evalué con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa mejorara su capacidad de lidiar con los cambios de la situación política del país de tal manera que no logre afectar tanto su desempeño organizacional.
- Existe una correlación alta y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,731$), por lo que se concluye que la gestión de transporte influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019. Es decir, a medida que la organización del transporte de los productos de inventario sea

el adecuado mejorara el eficiente desempeño de la tecnología con la que cuenta en las funciones de la empresa.

Por lo tanto:

- Existe una correlación moderada y muy significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,685$), por lo que se concluye que la gestión logística influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.

B. Recomendaciones

- Formular un sistema que permitan mejorar el análisis del desempeño de los proveedores de manera constante con el fin de desarrollar el estímulo hacia sus trabajadores
- Establecer mecanismos y estrategias para que los productos recepcionados cumplan con los requerimientos de la empresa con el fin de mejorar el capital físico necesario para desempeñar eficientemente sus funciones
- Realizar una evaluación de maneja frecuente sobre el nivel de inventarios que maneja la empresa con el objetivo de mejorar su capacidad para lidiar con los cambios de la situación política del país de tal manera que no logre afectar tanto su desempeño organizacional
- Implementar estrategias planteadas para que la organización del transporte de los productos de inventario sea el adecuado para que de esta forma pueda optimizar el eficiente desempeño de la tecnología con la que cuenta en las funciones de la empresa.

10. Referencias bibliográficas

- Anaya, J. (2011). *Logística integral. La gestión operativa de la empresa*. (4 ed.). Madrid: Esic Editorial.
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración. Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. (8 ed.). México: Mc Graw Hill.
- Carro, R., & González, D. (2013). *Logística empresarial*. Obtenido de <https://docplayer.es/3176447-Logistica-empresarial.html>
- Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Colombia : Editorial Universidad del Norte .
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos. El capital humano de las organizaciones* (9 ed.). México: Mc Graw Hill.
- Czinkota, M., & Ronkainen, I. (2008). *Marketing internacional* (8 ed.). México: Cengage Learning.
- Daff, R., & Marcic, D. (2010). *Introducción a la administración* (6 ed.). México: Cengage Learning.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones* (14 ed.). México: Pearson.
- Díaz, F., Escalona, M., Castro, D., León, A., & Ramírez, M. (2013). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: Trillas.
- FAO. (2017). *Cómo analizar el desempeño organizacional*. Recuperado el 15 de marzo de 2019, de <http://www.fao.org/capacity-development/resources/practical-tools/analyse-organizational-performance/es/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill.
- Louffat, E. (2012). *Administración del potencial humano* (2 ed.). Argentina: Cengage Learning.

- Miranda, J. (2016). *La gestión logística del restaurante Camino Real S.A.C. en el distrito de San Sebastián, 2016*. Tesis, Universidad Andina del Cusco, Cusco, Perú. Recuperado el 14 de febrero de 2019, de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/694/3/Jonathan_Tesis_bachelor_2016.pdf
- Mochón , F., Mochón , M., & Sáez, M. (2014). *Administración. Enfoque por competencias con casos latinoamericanos*. México : Alfaomega .
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración* (10 ed.). Estado de México: Pearson.
- Robbins, S., & Judge, T. (2013). *Comportamiento organizacional* (15 ed.). Estado de México: Pearson.
- Werther, W., Davis, K., & Guzmán, M. (2014). *Administración de recursos humanos. Gestión del capital humano* (7 ed.). México: Mc Graw Hill.

11. Anexos y apéndice

A. Matriz de consistencia

GESTIÓN LOGÍSTICA Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL MERCADO MODELO Y CENTRAL HUACHO, 2019.

Problemas	Objetivos	Hipótesis	VARIABLES, Dimensiones e indicadores	Metodología
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera la gestión logística influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Establecer de que manera la gestión logística influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La gestión logística influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>	<p>Variable Independiente: GESTIÓN LOGÍSTICA</p> <p><i>Gestión de compras</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Selección de proveedores. - Emisión de la orden de compra. - Seguimiento y recepción de compra. - Liquidación de facturas. <p><i>Gestión de almacenamiento</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Recepción de mercaderías. - Almacenamiento. - Control de stock. <p><i>Gestión de inventarios</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Previsión de demanda. - Análisis de stock. <p><i>Gestión de transporte</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Organización de transportes. - Movilización externa e interna. 	<p>Tipo: Aplicada.</p> <p>Diseño: No experimental.</p> <p>Población: Consta de 187 personas.</p> <p>Muestra: Consta de 125 personas.</p> <p>Técnica: Encuesta.</p>
<p>Problemas Específicos</p> <p>¿De qué manera la gestión de compras influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>Establecer de que manera la gestión de compras influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>	<p>Hipótesis Específicos</p> <p>La gestión de compras influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>		

<p>¿De qué manera la gestión de almacenamiento influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?</p>	<p>Establecer de que manera la gestión de almacenamiento influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>	<p>La gestión de almacenamiento influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>	<p>Variable Dependiente: DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL</p> <p><i>Motivación organizacional</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cultura organizacional. - Valores. - Estímulos. <p><i>Capacidad organizacional</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital humano. - Capital físico. - Tecnología. <p><i>Entorno externo</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Situación política del país. - Situación económica del país. - Normas socioculturales del país. - Relaciones con las demás instituciones. 	<p>Instrumento: Cuestionario.</p> <p>Prueba estadística: Prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov.</p>
<p>¿De qué manera la gestión de inventarios influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?</p>	<p>Establecer de que manera la gestión de inventarios influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>	<p>La gestión de inventarios influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>		
<p>¿De qué manera la gestión de transporte influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019?</p>	<p>Establecer de que manera la gestión de transporte influye en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>	<p>La gestión de transporte influye significativamente en el desempeño organizacional de las empresas comerciales del Mercado modelo y central Huacho, 2019.</p>		

B. Cuestionario

a. Género

Masculino	
Femenino	

b. Edad

Entre 18 años a 24 años	
Entre 25 años a 31 años	
Entre 32 años a 45 años	
Más de 45 años	

c. Grado académico o título profesional

Grado de Bachiller	
Título profesional	
Grado de Magister o Maestro	
Grado de Doctor	
Otros:	

ITEM	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
GESTIÓN LOGÍSTICA					
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE COMPRAS					
1. ¿Se realiza un análisis de desempeño de los proveedores?					
2. ¿Considera que los proveedores son adecuados?					
3. ¿Se analizan datos históricos para emitir las órdenes de compra?					
4. ¿Con que frecuencia se emiten las órdenes de					

compra?					
5. ¿El seguimiento y recepción de las compras que se realizan son los adecuados?					
6. ¿El almacenero cumple adecuadamente con la función de recepción y de seguimiento de las compras?					
7. ¿Se realiza los informes de liquidación?					
8. ¿Se realiza una comprobación y aceptación de los productos adquiridos?					
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE ALMACENAMIENTO					
9. ¿Se recepciona a tiempo las mercaderías?					
10. ¿Los productos recepcionados cumplen con los requerimientos de la empresa?					
11. ¿Los productos adquiridos son conservados adecuadamente?					
12. ¿Considera que la gestión del almacén es adecuada?					
13. ¿Existe un sistema del control de inventarios?					
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE INVENTARIOS					
14. ¿Se realiza proyecciones de demanda para la gestión de inventarios?					
15. ¿Con que frecuencia se prevé la disponibilidad de stock?					
16. ¿Se evalúa con frecuencia el nivel de inventarios que maneja la empresa?					
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE TRANSPORTE					
17. ¿La organización del transporte de los productos de inventario es el adecuada?					
18. ¿El estado en el que llegan los productos son idóneos?					
19. ¿Con que frecuencia se programan la compra-entrega de los productos?					
DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL					
DIMENSIÓN: MOTIVACIÓN ORGANIZACIONAL					
20. ¿Existe dentro de la empresa una adecuada cultura organizacional?					
21. ¿Las personas que trabajan con usted muestran valores?					
22. ¿La empresa estimula a sus trabajadores?					
DIMENSIÓN: CAPACIDAD ORGANIZACIONAL					

23. ¿La empresa cuenta con el capital humano calificado para desempeñar eficientemente sus funciones?					
24. ¿La empresa cuenta con el capital físico necesario para desempeñar eficientemente sus funciones?					
25. ¿La empresa cuenta con la tecnología necesaria para desempeñar eficientemente sus funciones?					
DIMENSIÓN: ENTORNO EXTERNO					
26. ¿La empresa sabe lidiar con los cambios de la situación política del país de tal manera que no logra afectar tanto su desempeño organizacional?					
27. ¿La empresa sabe lidiar con los cambios de la situación económica del país de tal manera que no logra afectar tanto su desempeño organizacional?					
28. ¿La empresa tiene siempre en cuenta las normas socioculturales del país?					
29. ¿La empresa lleva buenas relaciones con las demás instituciones y empresas?					

Carlos Enrique García Soto
ASSESOR

Javier Ulloa Siccha
PRESIDENTE

Luis Alberto Vigo Bardales
SECRETARIO

Jessica Fabiola Luis Menacho
VOCAL