



# UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS  
Y CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



## TESIS

---

“Gestión Logística y Precio de Venta en la Distribución de Snack en la Empresa NSG  
Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018”

---

Presentado por:

**Bach.** Jessica Lizbeth Barahona Baca

**Bach.** Yanet Miriam Palomino Chacón

Para optar al Título Profesional de  
Contador Público

Asesora:

Mg. CPC. Clotilde Álvarez Marquina

**Cusco –Perú**

**2022**



## Agradecimiento

Agradezco a Dios por bendecirme en la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a mis padres, por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que me han inculcado.

Agradezco a mis docentes de la carrera profesional de contabilidad, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, a la CPC. Mag. Clotilde Álvarez Marquina de Saire asesora de nuestro Trabajo de investigación quien ha guiado con paciencia y su rectitud como docente y a la empresa NSG Inversiones Generales EIRL. por su valioso aporte para nuestra investigación.

Jessica Lizbeth Barahona Baca.



## Agradecimiento

A mi familia, por darme la oportunidad de formarme en esta prestigiosa universidad y haber sido mi apoyo durante todo este tiempo.

De manera especial a mi tutora de tesis, por guiarme, no solo en la elaboración de este trabajo de titulación, sino a lo largo de mi carrera universitaria y haberme brindado el apoyo para desarrollarme profesionalmente y seguir cultivando mis valores.

A la Universidad Andina del Cusco, por haberme brindado tantas oportunidades y enriquecerme en conocimiento

Yanet Miriam Palomino Chacón.



### **Dedicatoria**

Dedicada a mis padres Orlando y Betty quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me permitieron llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y perseverancia.

A mi esposo por su amor y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A nuestra asesora CPC. Mag. Clotilde por su apoyo incondicional, durante todo este proceso.

Finalmente agradecer a todas las personas que nos apoyaron e hicieron que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Jessica Lizbeth Barahona Baca.



### **Dedicatoria**

El presente trabajo está dedicado a mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

Yanet Miriam Palomino Chacón.



## Nombres y Apellidos del Jurado de la Tesis y del Asesor



### **DICTAMINANTES:**

- Mg. José Luis Gonzales Zarate.
- Mg. Juan José Girón Gutiérrez.

### **REPLICANTES:**

- Mg. María del Rosario Madrid Jiménez de Zabaleta
- Mg. Gabriel Mozo Ayma

### **ASESOR DE LA TESIS:**

CPC. Mg. Clotilde Álvarez Marquina de Saire.



## ÍNDICE

Agradecimiento.....	ii
Dedicatoria.....	iv
Nombres y Apellidos del Jurado de la Tesis y del Asesor.....	vi
Índice General.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii

### CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1.Planteamiento del Problema. ....	1
1.2.1. Problema general.....	2
1.2.2. Problemas específicos.....	2
1.3.Justificación.....	3
1.3.1. Conveniencia.....	3
1.3.2. Relevancia social.....	3
1.3.3. Implicancias prácticas.....	3
1.3.4. Valor teórico.....	3
1.3.5. Utilidad metodológica.....	4
1.4.Objetivos de la Investigación.....	4
1.4.1. Objetivo general.....	4
1.4.2. Objetivos específicos.....	4
1.5.Delimitación de la investigación.....	4
1.5.1. Delimitación espacial.....	4
1.5.2. Delimitación temporal.....	5

### CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO<sup>6</sup>

2.1Antecedentes de la Investigación.....	6
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	6
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	7
2.1.3. Antecedentes locales.....	8
2.2.Bases teóricas.....	9
2.3.1. Gestión logística.....	9
2.3.2. Logística.....	10



2.3.3.Importancia de la logística. ....	11
2.3.4.Funciones de la logística. ....	11
2.3.5. Precio de venta. ....	37
2.3.6.Costo. ....	37
2.3.7.Costo de venta. ....	37
2.3.8.Conformación del costo de venta. ....	38
2.3.9.Utilidad. ....	38
2.3.10.Aspectos generales de la empresa. ....	39
2.3.Marco conceptual. ....	46
2.4.Hipótesis. ....	49
2.5.Variable e indicadores. ....	49
2.5.1. Identificación de variables. ....	49
2.5.2.Operacionalización de variables. ....	51
<b>CAPÍTULO III: MÉTODO</b>	
3.1.Alcance de estudio. ....	53
3.2.Diseño de la investigación. ....	53
3.3.Población. ....	53
3.4.Muestra. ....	53
3.5.Técnicas e instrumentos de recolección de datos. ....	54
3.5.1.Técnica. ....	54
3.5.2.Instrumento. ....	54
3.6.Plan de análisis de datos. ....	54
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN</b>	
4.1.Presentación y fiabilidad del instrumento aplicado. ....	55
4.2.Resultados de las dimensiones de la variable gestión logística y precio de venta. ....	56
<b>CAPITULO V: DISCUSIÓN</b>	
5.1.Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos. ....	70
5.2.Limitaciones del estudio. ....	72
5.3.Comparación crítica con la literatura existente. ....	72
5.4.Implicancias del estudio. ....	74
CONCLUSIONES. ....	71
RECOMENDACIONES. ....	73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ....	74





Anexos .....	77
ANEXO 01: Matriz de Consistencia	
ANEXO 02: Matriz de Instrumentos	
ANEXO 03: Documentos de Analisis	
ANEXO 04: Validación de Instrumento	



## Índice de Tablas

<b>Tabla 1:</b> <i>Operacionalización de variables</i> .....	51
<b>Tabla 2.</b> <i>Técnicas e instrumentos de la información</i> .....	54
<b>Tabla 3</b> <i>Distribución de los ítems de la ficha de verificación</i> .....	55
<b>Tabla 4.</b> <i>Tabla de baremación</i> .....	56
<b>Tabla 5 .</b> <i>Resultados de la ficha de análisis documental de manejo de selección de compras, Emisión de orden de compra, Seguimiento y recepción de compra y Liquidación de facturas en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.</i> .....	56
<b>Tabla 6.</b> <i>Indicadores de dimensión de compras</i> .....	58
<b>Tabla 7.</b> <i>Resultado de la ficha de análisis documental de manejo de recepción de mercaderías, almacenamiento y control de stock en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.</i> .....	59
<b>Tabla 8</b> <i>Indicadores de gestión de almacenamiento</i> .....	60
<b>Tabla 9.</b> <i>Resultado de la ficha de análisis documental de manejo de procesamiento de pedidos, transporte y manejo de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.</i> .....	61
<b>Tabla 10.</b> <i>Manejo de procesamiento de pedidos, transporte y manejo de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.</i> .....	62
<b>Tabla 11.</b> <i>Resultado de la ficha de análisis documental de determinación de costo total ó costo real en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018</i> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 12.</b> <i>Resultado de la ficha de análisis documental de determinación de precio de venta en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.</i> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>



## Índice de Figuras

<b>Figura 1:</b> Organigrama de la empresa.....	44
<b>Figura 2:</b> Flujograma de proceso logístico de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L.....	45
<b>Figura 3:</b> Flujograma de actividades de distribución de snack en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L .....	46



## Resumen

La Investigación “GESTIÓN LOGÍSTICA Y PRECIO DE VENTA EN LA DISTRIBUCIÓN DE SNACK EN LA EMPRESA NSG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L DE LA CIUDAD DE CUSCO EN EL PERIODO 2018”, tiene como objetivo describir la gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018. En el presente trabajo se ha aplicado investigación básica, la cual incrementa conocimientos inherentes a gestión logística y precio de venta, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, con enfoque cuantitativo, alcance descriptivo, con un diseño no experimental, la población y muestra está constituida por la documentación contable de manejo logístico de la empresa en mención así como documentos de venta de mercaderías, se aplicó la técnica de análisis documental, datos que fueron recogidos en el trabajo de campo y su posterior análisis con ayuda del Microsoft Excel. Los resultados nos hacen concluir en que las compras en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para la distribución de Snack en la ciudad de Cusco en el periodo 2018, no aplica en su totalidad, las técnicas específicas de adquisición de bienes, ya que la empresa sólo maneja órdenes de compras, omitiendo las cotizaciones, selección de proveedores, y que las órdenes de compra se manejaron incipientemente, el transporte y los materiales se manejan deficientemente, la determinación del precio de venta en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para la distribución de Snack en la ciudad de Cusco en el periodo 2018, se determina técnicamente.

**Palabras claves.** Gestión logística y precio de venta.



## Abstract

The problem of the research is focused on logistics management and sales price for the distribution of Snack, where it is observed that the company does not apply in its entirety, the specific techniques of acquisition of goods, since the company only handles purchase requisition, omitting the quotations, selection of suppliers, and that purchase orders are being handled inadequately. Whose idea, concepts and applications, has been traditionally understood as responsibility in the logistics in which they are not handled properly in the company, as well as the determination of sales prices without inadequate generating unrealistic profits for the company. By developing the present research work, it has been determined the inadequate management of the company in what refers to the logistics management and the determination of its prices that are unreal, having as a legal basis for the procedures of the basic orientation that allows them to work properly and thus be able to meet the objectives in the company NSG Inversiones Generales E.I.R.L. The present study consists of five chapters: Chapter I: Introduction, contains the problem statement, the formulation of the problem, the objectives of the research, the justification of the research and the delimitation of the research. Chapter II: Theoretical Framework, contains the background of the research, the legal bases, theoretical bases, conceptual framework, the formulation of the hypothesis and the study variable. Chapter III: Research Method, contains the type of research, research approach, research design, research scope, population and sample, data collection techniques and data processing. Chapter IV: Research Results, contains tables and graphs with their respective interpretations. Chapter V: Discussion, contains the descriptions of the most relevant and significant findings, the limitations of the study, the critical comparison with the current literature and the implications of the study.

**Key words.** Logistics management and sales price



## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. Planteamiento del Problema.

Los actuales entornos exigen rapidez en los tiempos de respuestas de las distintas operaciones que desarrolle cualquier organización, tanto para sus clientes internos como sus clientes externos, debido a la competencia existente. Es por ello, que la gestión de los procesos logísticos cobran relevancia, pues permite garantizar la recepción y almacenamiento de materiales e insumos que contribuyen en el desarrollo de las diferentes actividades de la organización, tanto en calidad como en cantidad, la ejecución de compras conforme a las necesidades reales, la distribución de los diferentes materiales e insumos a las áreas que lo requieran y controlar el stock y la información actualizada de los inventarios (Luque, 2019), entonces gestión logística se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de mercaderías o materiales, ,almacenamiento y distribución de productos, buscando que los productos sean correctos, en cantidades y en la condición correcta, sean entregados en el lugar correcto, momento correcto y al coste correcto (Gomez Acosta, 2013).

De acuerdo con el índice de desempeño logístico, publicado bianualmente por el Banco Mundial, Perú se encuentra en el lugar 71 de 160 economías con 2.47 puntos de 5, que comparado con el tamaño de su economía y actividad de comercio exterior se considera una calificación baja.

Si la calificación incluye todas las regiones del país, la región Cusco no es ajena a esta deficiencia, micro empresas y pequeñas empresas carecen de gestión logística.

Las condiciones del mercado en la región Cusco actualmente, ocasionan una elevada competencia en el sub sector de distribución de snack, por lo que estas empresas buscan reducir sus costos, para ofrecer un mejor precio de venta con la calidad exigida por



el cliente lo que está directamente vinculado la mayor complejidad de los procesos logísticos.

La gestión logística de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, comprende una serie de cadenas que permite destacar un producto y servicio de calidad, entre éstas tenemos: Gestión de compras, gestión de almacenamiento y distribución física, en muchos casos no se brinda la importancia que merecen estas cadenas, es por ello que dentro de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. existen problemas en la gestión de compras, los cuales se realizan sin aplicar procedimientos técnicos, de igual forma el almacenamiento y finalmente la distribución física de los productos snacks, presentan debilidades, con el presente trabajo de investigación se pretende aportar y sugerir soluciones a este tipo de problemas, para un armonioso y funcional equilibrio de todos los factores que intervienen en la decisión de compra: Calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección y servicio, con lo cual se espera lograr eficiencia organizacional y por ende se contribuirá a un mejor sostenimiento y permanencia en el mercado actual, para optimizar las utilidades de la empresa, brindando a sus clientes una atención de calidad.

## **1.2. Formulación del Problema.**

### **1.2.1. Problema general.**

¿Cómo es la gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?

### **1.2.2. Problemas específicos.**

1. ¿Cómo es la gestión de compras de mercaderías en la Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?



2. ¿Cómo es la gestión de almacenamiento de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?
3. ¿Cómo es la gestión de distribución física de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?
4. ¿Cómo se establece el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?

### **1.3. Justificación**

#### **1.3.1. Conveniencia**

El presente trabajo de investigación es conveniente, puesto que la empresa que participa de la investigación brindó facilidades en todo el desarrollo, que facilitó la realización del presente informe de investigación.

#### **1.3.2. Relevancia social.**

El resultado de la presente investigación tiene relevancia social ya que, con el aporte de la gestión logística y el precio de venta, del presente estudio, beneficiará y permitirá el crecimiento económico de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, y de las demás empresas dedicadas a este rubro.

#### **1.3.3. Implicancias prácticas.**

Los resultados del presente trabajo de investigación contribuirán a una eficiente gestión logística y determinación del precio de venta en la distribución de snacks de la empresa NSG Inversiones Generales EIRL de la ciudad de Cusco.

#### **1.3.4. Valor teórico.**

El trabajo de investigación tiene valor teórico, porque abordará las teorías y conceptos relacionados al tema de Gestión Logística y de Precio de Venta,





ampliando conocimientos empíricos y científicos de los empresarios dedicados al rubro de distribución de snack y otros productos.

#### **1.3.5. Utilidad metodológica.**

El desarrollo del presente estudio tendrá utilidad metodológica, para contribuir a los hallazgos procedimentales para futuras consultas de investigación inherentes a este tema de estudio.

### **1.4. Objetivos de la Investigación.**

#### **1.4.1. Objetivo general.**

Describir la gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- a. Describir la gestión de compras de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.
- b. Describir la gestión de almacenamiento de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.
- c. Describir la gestión de distribución física de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.
- d. Determinar el precio de venta en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para la distribución de snack en la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

### **1.5. Delimitación de la investigación.**

#### **1.5.1. Delimitación espacial.**

El espacio geográfico corresponde a la ciudad de Cusco, donde se encuentra la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L.



### **1.5.2. Delimitación temporal.**

La delimitación temporal del presente trabajo corresponde a Gestión Logística y precio de venta, correspondientes al periodo 2018.



## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes de la Investigación.

#### 2.1.1 Antecedentes Internacionales.

##### **Antecedente 1:**

**Título** “DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA PARA MEJORAR LA EFICIENCIA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA CORALINAS & PISOS S.A. CORPISOS S.A. EN EL MUNICIPIO DE TURBACO, BOLÍVAR” **Año** 2013 **Autor:** Bohórquez Vásquez, & A Puello Fuente, , en su trabajo de investigación, de la **Universidad** de Cartagena, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Programa de Administración de Empresas, Cartagena de las Indias **2013**, cuyo objetivo es : Diseñar un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional dela empresa CORALINAS & PISOS S.A. CORPISOS S.A., llegando a la **conclusión** : La recolección de datos sobre la empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. y la transformación de los mismos en información permitieron diseñar la ruta por la cual la empresa debería enfocarse de ahora en adelante; la cual consiste en mejorar su gestión logística y su cadena de suministro mediante la modificación de algunos de sus procesos y la implementación de nuevas herramientas de trabajo, para lograr la eficiencia organizacional y por ende garantizar un sostenimiento y permanencia en el mercado actual. (Vasques, 2013)

##### **Antecedente 2:**

**Tesis:** “PROPUESTA PARA EL MEJORAMIENTO DE GESTIÓN EN LOS PROCESOS OPERATIVOS DE LA FERRETERÍA EL CISNE”, **Año 2012, Autor:** Yunga Sarmiento, **Año** 2012 desarrolló la investigación para optar el Título Profesional Ingeniero Industrial de la Carrera de Ingeniería Industrial de la



Universidad de en la Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador, cuyo objetivo es, proponer el mejoramiento de gestión en los procesos operativos de la ferretería El Cisne, llegando a las siguientes **Conclusiones:** Entrega de material y la logística, para la entrega de mercadería con servicio de transporte, se ha considerado aspectos acerca de capacitar al personal, y hacerles conocer las rutas mediante un mapa que se realizó; también se explicarán algunos aspectos que deben considerar en el momento de transportar el material. Para el control de mercadería, al emitir la tercera copia de la factura al área de bodega se estará controlando de mejor manera la mercadería saliente por parte de los despachadores y se agilizaría el proceso de despachos. El análisis de función administrativa no indica que existen errores debido a la falta de un programa, además se puede decir que durante el desarrollo de esta tesis se adquirido un programa, el cual está en un proceso de implementación e inducción y posteriormente se podrá hacer un mejor manejo del sistema contable. (Sarmiento, 2012).

### 2.1.2. Antecedentes Nacionales.

#### **Antecedente 1:**

**Título:** La gestión logística y su influencia en el valor ganado en los proyectos de edificación en la selva peruana de una empresa constructora de Lima Metropolitana, Año 2017 **Autor:** Gustavo Alonso Ávila Ramírez, desarrolló la investigación, **Universidad:** Ricardo Palma, para optar el título profesional de licenciado en Administración y Gerencia, cuyo objetivo es Determinar la influencia de la gestión logística en el valor ganado en los proyectos de edificación en la selva peruana de una empresa constructora de Lima Metropolitana, llegando a la **Conclusiones:** En el estudio de las variables y luego de haberse llevado a cabo el análisis e interpretación de las mismas, se ha dado conocer que una buena gestión logística



está asociado al resultado positivo del valor ganado. La gestión de compras donde prima la evaluación cualitativa ayudó a que la desviación en el valor ganado no sea tan negativa, manteniendo los precios sobre el presupuesto influenciando en el resultado del valor ganado. (Alonso & Avila, 2.17)

### **Antecedente 2.**

**Tesis** “PROPUESTA DE UNA MEJORA EN LA GESTIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA DE UNA EMPRESA MANUFACTURERA” **Año.** 2016 **Autor:** Bettzara Bershell Mansilla Arenas, en su Investigación presentada para optar el Grado de Magister en Dirección de Operaciones y Logística en la **Universidad** Peruana de Ciencias Aplicadas de Lima., año 2016, cuyo **objetivo** es elevar la eficiencia del sistema de logística de la empresa a través del diseño e implantación de un modelo de gestión óptimo, minimizando las restricciones que existen en el área y elevando los índices de productividad de la misma, **concluyendo** en: Una de las más importantes iniciativas en el trabajo de investigación ha sido, y continuará siendo, la reducción del tiempo del ciclo de inyección (y tiempo de entrega), de máxima importancia, esto beneficiará a los clientes, pero también dará como resultado una travesía más rápida y un menor inventario. El tiempo de entrega ha sido un importante parámetro a lo largo de este trabajo; al reducirse los tiempos de entrega, fue necesario modificar algunos procedimientos de control de inventarios y eliminar desplazamientos innecesarios para tomar en cuenta la entrega rápida. Esto permitirá elevar los índices de eficiencia del área logística (Mansilla, 2016).

### **2.1.3. Antecedentes locales.**

#### **Antecedente 1:**

**Tesis** “LA GESTIÓN LOGÍSTICA DEL RESTAURANTE CAMINO REAL S.A.C EN EL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2016” año 2016, **Autor:** Jonathan



Miranda Cuno, 2016 en la Universidad Andina de Cusco, para optar al título profesional de Licenciado en Administración, cuyo objetivo es Describir la Gestión Logística en el restaurante Camino Real S.A.C. del distrito de San Sebastián , llegando a la **Conclusión** : Se determina que la gestión logística del restaurante Camino Real S.A.C. en el distrito de San Sebastián 2016 es regular, teniendo un 82.1%, ya que los trabajadores del restaurante consideran que existe una regular gestión de compras, una regular gestión de almacenamiento, una regular gestión de inventarios y una buena gestión de transporte, solo un 17.9% considera como buena la gestión logística. (Miranda Cuno., 2016).

## 2.2. Bases teóricas.

### 2.3.1. Gestión logística.

Se considera la definición de gestión logística como "administración de la logística". En este concepto puede estar incluido el servicio al cliente, tráfico y medios de transporte, almacenaje, selección del local para fabricar y almacenar, control de inventario, procesamiento de pedidos, compras, traslado de materiales, distribución, abastecimiento de piezas, embalaje, devolución de mercancías y previsión del volumen de pedidos y que una organización debe ofrecer productos y servicios a los clientes de acuerdo con sus necesidades y exigencias del modo más eficiente posible (Carro & Gonzales, 2018)

Relaciona la logística con el marketing, definiéndola como el proceso de gestionar de manera estratégica la adquisición, traslado y almacenaje de materiales, piezas y productos acabados, juntamente con el flujo de informaciones, por medio de la empresa y de sus canales de marketing, de modo de maximizar el lucro, actual y futuro, mediante la atención de pedidos con un bajo costo (Andino, 2016)



Por otro lado (Gomez Acosta, 2013). La gestión logística es la acción del colectivo laboral dirigida a garantizar las actividades de diseño y dirección de los flujos de material, informativo y financiero, desde sus fuentes de origen hasta sus distintos finales, que deben ejecutarse de forma racional y coordina con el objetivo de proveer al cliente los productos y servicios en la cantidad, calidad, plazos y lugar demandados con elevada competitividad y garantizando la preservación del medio ambiente.

Así mismo para, (Giraldo Zuluaga, 2018), La gestión logística es el arte del almacenaje, movimiento de mercancías y de información, su buena práctica disminuye los costos, aumenta la velocidad de respuesta, y mejora el nivel de servicio. La gestión logística implica una administración coordinada de los flujos del material y de información. Su objetivo es simplificar la cadena de abastecimiento para controlar costos, mejorar la calidad, maximizar el servicio y aumentar el beneficio.

### **2.3.2. Logística.**

(Carro & Gonzales, 2018) Logística es el proceso de gestión estratégica de la adquisición, traslado y almacenaje de materiales, piezas y stocks finales (y los flujos de información relacionados) por medio de la organización y sus canales de marketing, de tal forma que la rentabilidad actual y futura sea maximizada mediante el cumplimiento rentable de órdenes

(Sangri Coral, 2014) Logística es la gestión de inventario en movimiento y en reposo y el objetivo del gerente de logística es lograr alcanzar el menor nivel de inversión en inventario de modo de asegurar la atención al cliente y el mantenimiento de una producción eficiente



### **2.3.3. Importancia de la logística.**

Su importancia radica, de acuerdo a Wheelen y Hunger citado por (Ramirez & Rivera, 2018), en que las empresas internalicen que es el método más eficaz para lograr emplear a su máxima capacidad las actividades de almacenamiento, transporte y distribución y de esta manera, lograr obtener una ventaja competitiva respecto a sus pares, así como añadir valor a los productos o los servicios que ésta desarrolla, con el fin de satisfacer las demandas y requerimientos de sus clientes. Para (Carro & Gonzales, 2018), las características principales que debe desarrollar la gestión de los procesos logísticos son: • Como primer objetivo se debe alcanzar la satisfacción del cliente.

- Se debe concentrar los esfuerzos en todo el canal de logística.
- Como propósito se debe lograr la optimización de la empresa en su totalidad.
- Emplear las tecnologías de información y comunicación como principal mecanismo que permita la vinculación de la actividad de abastecimiento con el usuario final. (Ramirez & Rivera, 2018)

### **2.3.4. Funciones de la logística.**

#### **2.3.4.1. Gestión de compras.**

Según (Heredía Viveros, 2013). La gestión de compras, consiste en suministrar de manera interrumpida, materiales, bienes, para incluirlos de manera directa a la cadena de producción. Estos bienes y/o servicios, deben proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente, dentro de unos tiempos estipulados previamente, es decir, que ni antes ni después ya que tanto una entrega anticipada no acordada, como un retraso no previsto, pueden obstaculizar los procesos productivos del comprador.





➤ **Objetivos.**

Para (Carreño Solis, 2014). Los objetivos más importantes son:

- Realizar las compras más convenientes para la empresa, considerando no solamente el factor precio, sino también los elementos relacionados con la compra, como su disponibilidad en el mercado, el servicio post venta, la calidad de impresión etc.
- Asegurar el flujo sin interrupciones de materiales para evitar la paralización de las operaciones.
- Encontrar los proveedores más idóneos para la empresa. El proveedor debe estar interesado en suministrar a la empresa y de igual manera, los planes de crecimiento y desarrollo deben ser compatibles.

Establecer las cantidades de compras idóneas teniendo en cuenta los descuentos que ofrecen los proveedores por volúmenes de compra, fletes, capacidad del proveedor para realizar entregas frecuentes en lotes pequeños, capacidad de almacenamiento, ventajas financieras y costos de capital inmovilizado, entre otros factores. (Carreño Solis, 2014).

➤ **Funciones.**

Para (Escudero Serrano, 2013). Menciona que “La función principal, consiste en comprar los materiales necesarios para la actividad de la empresa y almacenarlos mientras se inicia cada proceso de producción o comercialización”.

**Las principales funciones son:**

- Adquirir los materiales necesarios para la elaboración o comercialización de los productos.
- Optimizar los precios de compra y la calidad de los materiales entregados “Just in time”.



- Gestionar un plan de transporte del aprovisionamiento y de sus puntos logísticos.
- Encargarse del almacenaje de los productos, aplicando las técnicas que permitan mantener los stocks mínimos de cada material, para optimizar los recursos empleados.
- Controlar los inventarios y los costes asociados a los mismos, utilizando las técnicas de manipulación y conservación más adecuadas.
- La logística de aprovisionamiento es determinante a la hora de fijar los precios y el nivel de calidad de los productos fabricados. Además, desde el punto de vista económico, el stock almacenado representa una inversión de capital inmovilizado; por eso conviene disponer de un nivel. (Escudero Serrano, 2013).

#### **Importancia de compras.**

(Anaya Tejero, 2007) El proceso de compras es muy importante, pues tiene como objetivo adquirir las materias primas, materiales diversos, suministros, equipos y servicios necesarios para realizar las operaciones de producción de una organización de forma óptima.

(Ariza Acosta, 2012) Como toda actividad de administración, compras tiene un objetivo general y varios objetivos específicos, podríamos detallar que el objetivo general es abrir los recursos materiales que necesita la organización de la mejor calidad y al mejor precio.

Objetivos específicos de compras:

- a) Reducción de costos.
- b) Comprar al mínimo precio.
- c) Servicio.



- d) La responsabilidad del área de compras.
- e) Controlar los convenios.
- f) Control de los tratados comerciales con los proveedores. (Coral, 2014)

### **Proceso de compra.**

Para (Carreño Solis, 2014). El proceso de compra consiste en los siguientes pasos:

- **Selección de proveedores:** Identificar el o los proveedores que suministrarán el material. Para ellos se siguen los siguientes pasos:
- **Selección de posibles proveedores:** Se deberá recurrir a sus registros históricos y a sus estudios de proveedores para determinar que proveedores pueden ser los candidatos a suministrar el producto.
- **Solicitud de cotizaciones:** Una vez identificados los posibles proveedores, se les solicitarán las cotizaciones.
- **Selección de proveedor:** Una vez recibidas las cotizaciones de los proveedores se procede a la selección del proveedor adecuado.

Según Sunil Chopra & Peter Meindi citado por (Carreño Solis, 2014). Los factores a tener en cuenta para realizar la selección son:

- Tiempo de espera.
- Desempeño en la puntualidad.
- Flexibilidad en el suministro.
- Frecuencia de la entrega/tamaño mínimo de lote.
- Costo del transporte entrante.
- Términos de precio.



### **Emisión de la Orden de Compra al Proveedor.**

Para (Carreño Solis, 2014) el proveedor que haya sido seleccionado recibiría la orden de compra del fabricante. En esos documentos se establece una relación contractual entre el proveedor y el fabricante.

Por otro lado (Carreño Solis, 2014) señala que además del proveedor, debe entregar inmediatamente una copia de la orden de compra al usuario para que pueda conocer las condiciones y plazos de la compra; a finanzas, para que programe los pagos al proveedor; al almacén, para que planifique los recursos necesarios para el almacenamiento; y a contabilidad, para que registre las obligaciones en los libros contables respectivos.

(Andino, 2016) La orden de compra es emitida por el área de compras y por lo tanto, su preparación debe ser planificada cuidadosamente.

La información que debe contener toda orden de compra es la siguiente:

- Fecha de emisión.
- Número de la orden de compra.
- Nombre y dirección de la empresa que recibe la orden.
- Descripción del artículo, código, norma.
- Cantidad que solicita y unidades.
- Instrucciones sobre entrega.
- Cronograma de facturación y condiciones de pago.
- Precios.
- Algunas cláusulas adicionales pertinentes.
- Firmas y autorizaciones correspondientes.



### **Seguimiento y Recepción de la Compra.**

Consiste en dar entrada a los artículos enviados por los proveedores. Durante el proceso de recepción se comprueba que la mercancía recibida coincide con la información que figura en el albarán o nota de entrega. También se observa que las características, cantidad, calidad, etc., se corresponden con el pedido. (Escudero, 2014).

La recepción de materiales constituye uno del proceso de un almacén logístico mediante el cual se reciben productos (materias primas, semiterminados, terminados) procedentes de fábricas o incluso de otros almacenes. (Serrano, 2014)

Consiste en la descarga de los materiales de la unidad de transporte y su colocación en las zonas de recepción, también llamadas canales de recepción. La recepción finaliza cuando los productos son colocados en la zona de almacenamiento. (Carreño Solis, 2014)

### **Almacenamiento**

Se inicia una vez que los materiales han sido colocados en una ubicación de almacenamiento y concluye cuando se inicia la preparación de pedidos. Esta actividad está orientada a guardar y preservar los materiales, cuidándolos de manera que puedan entregarse en condiciones óptimas. (Carreño Solis, 2014)

Almacenamiento es un proceso logístico aparentemente sencillo: conservar durante un tiempo y en espacio definido bienes de consumo, industriales, o de negocio, a la expectativa del requerimiento de un cliente industrial, comerciante, o consumidor. (Velez, 2014)



### **Tipos de Almacenes.**

Para (Escudero Serrano, 2013) la actividad de almacenaje se puede realizar en empresas con actividad industrial o comercial, en estructuras edificadas o no, con mercancías muy diferentes entre sí, bajo diferentes acuerdos económicos y legales, etc. Algunas veces, la empresa necesita utilizar varios almacenes por necesidades específicas o de funcionamiento.

#### **Según la Estructura.**

- Almacenes a cielo abierto.
- Almacenes cubiertos.

#### **Según la Actividad de la Empresa.**

Empresa comercial (almacén de mercaderías).

Empresa industrial (almacén de materia prima, auxiliares, almacén de materiales diversos y almacén de productos terminados).

#### **Según la Función Logística.**

- Plataformas logísticas o almacenes centrales.
- Almacén de tránsito o de consolidación.
- Almacenes regionales o locales.
- Según el grado de automatización.
- Almacenes convencionales.
- Almacenes automatizados.
- Almacenes automáticos.

#### **Según la Titularidad o Propiedad.**



- Almacenes de propiedad.
- Almacenes en alquiler.
- Almacenes en régimen de leasing.

### **Ciclo de Almacenamiento.**

Según (Carreño Solis, 2014) El ciclo de almacenamiento es el siguiente:

**Recepción.-** Según (Carreño Solis, 2014) consiste en la descarga de los materiales de la unidad de transporte y su colocación en las zonas de recepción. La recepción finaliza cuando los productos son colocados en la zona de almacenamiento.

**Almacenamiento.-** Para (Carreño Solis, 2014) se inicia una vez que los materiales han sido colocados en una ubicación de almacenamiento y concluye cuando se inicia la preparación de pedidos. Esta actividad está orientada a guardar y preservar los materiales, cuidadosamente de manera que puedan entregarse en condiciones óptimas.

Manejo de materiales en el almacén; para organizar adecuadamente el manejo de materiales es preciso establecer lo siguiente:

**Definición de las unidades de manipulación del almacén:** Para (Carreño Solis, 2014) señala que al momento de definir las unidades logísticas de manipulación de un almacén es preciso identificar los estándares existentes al respecto. Unidades de manipulación más conocidas son: Pallets americano (1 x 12m), Europallets (0,8 x 1,2), Rollcontenedores, Cajas, Bandejas, Bidones, Sacos, Etc.

**Principios para la localización de mercadería dentro del almacén:** Para (Carreño Solis, 2014) consiste en decidir la distribución física de los productos dentro de los almacenes con el objetivo de:

- Minimizar los costos de manipulación de mercaderías.



- Minimizar las distancias totales recorridas en los almacenes.
- Maximizar la utilización de espacios.
- Reducir las posibilidades de accidentes o siniestros.

**Reglas para el flujo de salida:** Para (Arbones Malisani, 2000) las consideraciones para la elección de la regla de salida están determinadas por la fecha de caducidad o expiración de los productos, la rapidez de la obsolescencia de los mismos y las necesidades comerciales. Es muy importante considerar que las reglas para el flujo de salida tienen relación directa con la gestión del ciclo de almacenamiento y la elección del sistema de almacenamiento a utilizar.

### **Método De Valuación De Inventarios**

Existen numerosas bases aceptables para la valuación de los inventarios; algunas de ellas se consideran aceptables solamente en circunstancias especiales, en tanto que otras son de aplicación general. Entre las cuestiones relativas a la valuación de los inventarios, la de principal importancia es la consistencia: La información contable debe ser obtenida mediante la aplicación de los mismos principios durante todo el periodo contable y durante diferentes periodos contables de manera que resulte factible comparar los Estados Financieros de diferentes periodos y conocer la evolución de la entidad económica; así como también comparar con Estados Financieros de otras entidades económicas.

Las Principales bases de valuación para los inventarios son las siguientes:

- Costo
- Costo o Mercado, al más bajo
- Precio de Venta

**Base de Costo para la valuación de los inventarios:**





El Costo incluye cualquier costo adicional necesario para colocar los artículos en los anaqueles. Los costos incidentales comprenden el derecho de importación, fletes u otros gastos de transporte, almacenamiento, y seguros, mientras los artículos y/o materias primas son transportados o están en almacén, y los gastos ocasionales por cualquier periodo de añejamiento.

**Base de Costo o Mercado, el más bajo:**

El precio de mercado puede determinarse sobre cualquiera de las siguientes bases, según sea el tipo de inventario de que se trate: Base de compra o reposición: esta base se aplica a las mercancías o materiales comprados. Base de Costo de reposición: se aplica a los artículos en proceso, se determina con base a los precios del mercado para los materiales, en los costos prevalecientes de salarios y en los gastos de fabricación corrientes.

**Base de realización:**

Para ciertas partidas de Inventario, tales como las mercancías o materias primas desactualizadas, o las recogidas a clientes, puede no ser determinable un valor de compra o reposición en el mercado y tal vez sea necesario aceptar, como un valor estimado de mercado el probable precio de venta, menos todos los posibles costos en que ha de incurriese para reacondicionar las mercancías o materia prima y venderlas con un margen de utilidad razonable.

Teniendo como premisa lo anteriormente dicho podemos decir que los principales métodos de valuación de Inventarios son los siguientes:

- Costo Identificado
- Costo Promedio
- Primero en Entrar, Primero en Salir o "PEPS"
- Ultimo en entrar, Primero en Salir o "UEPS"



- Método Detallista.

#### **Método Costo Identificado:**

Este método puede arrojar los importes más exactos debido a que las unidades en existencia si pueden identificarse como pertenecientes a determinadas adquisiciones.

#### **Costo Promedio:**

Tal y como su nombre lo indica la forma de determinarse es sobre la base de dividir el importe acumulado de las erogaciones aplicables entre el número de artículos adquiridos o producidos. El costo de los artículos disponibles para la venta se divide entre el total de las unidades disponibles también para la venta. El promedio resultante se emplea entonces para valorizar el inventario final.

Los costos determinados por el método de promedio ponderados son afectados por las compras, al principio del periodo; así como al final del mismo; por lo tanto, en un mercado que tiende al alza, el costo unitario será menor que el costo unitario calculado corriente, y en un mercado que tiende a la baja, dicho costo unitario excederá al costo corriente.

#### **Método Primero en Entrar, Primero en Salir:**

Este método identificado también como "PEPS", se basa en el supuesto de que los primeros artículos y/o materias primas en entrar al almacén o a la producción son los primeros en salir de él. Se ha considerado conveniente este método porque da lugar a una valuación del inventario concordante con la tendencia de los precios; puesto que se presume que el inventario está integrado por las compras más recientes y esta valorizado a los costos también más recientes, la valorización sigue entonces la tendencia del mercado.



### **Método Último en Entrar, Primero en Salir o “UEPS”:**

Este método parte de la suposición de que las últimas entradas en el almacén o al proceso de producción, son los primeros artículos o materias primas en salir. El método U.E.P.S. asigna los costos a los inventarios bajo el supuesto que las mercancías que se adquieren de último son las primeras en utilizarse o venderse, por lo tanto, el costo de la mercadería vendida quedara valuado a los últimos precios de compra con que fueron adquiridos los artículos; y de forma contraria, el inventario final es valorado a los precios de compra de cada artículo en el momento que se dio la misma.

Entre los benéficos que ofrece este método para efectos fiscales podemos citar los siguientes.

- El reconocimiento de los costos más recientes de los artículos vendidos. Esto implica que cuando se valúa el costo de la mercadería vendida se aplicarán los últimos precios de compra, y en economías como la nuestra, sea demostrado que los precios tienden a subir, lo que provoca que el Costo de Mercadería Vendida sea mayor que si es valuado a precios menos recientes, por tal motivo las utilidades tienden a disminuirse y por ende en el pago de impuestos sobre la renta será menor.
- La valuación del inventario final de cada periodo genera un monto menor al que resultaría de aplicar cualquier otro método de valuación, pues se utilizan los precios más viejos de compra según el extracto a que se refiere

### **Dificultades de la metodología del U.E.P.S a la hora de su aplicación:**

Para Torres, (2019) Laboriosidad del mismo pues exige un control minucioso para cada línea de producto. La reducción de significativa en cantidad de alguna partida del inventario mientras que otras similares aumentan no



compensan su valoración sino por el contrario tienden a desaparecer la base U.E.P.S El efecto de la venta en cantidad de una partida da por resultado la liquidación parcial o total de su base U.E.P.S y su reposición al costo actual, pero se pasa por alto el efecto desusadamente grande en la cantidad de una partida similar.

**Despacho.-** Para (Escudero Serrano, 2013) consiste en la entrega de los materiales que guarda el almacén a los transportistas, a cambio de una orden, vale de salida o nota de entrega, lo que constituye el comprobante de la entrega efectuada.

**Control de Stocks.-** Para (Ariza Acosta, 2012) consiste en la verificación física de los productos, la cual debe realizarse durante todo el ciclo de almacenamiento, desde la recepción hasta el despacho.

Los aspectos a verificar en el control de stocks son:

- El tipo de producto.
- Cantidad (unidad del peso, volumen, etc.).
- El estado de conservación.

### **Gestión de Inventario.**

La administración de los inventarios es también conocida como el proceso a cargo de asegurar la cantidad de productos adecuados y necesarios dentro de la organización, de tal forma que se pueda asegurar el sistema continuo de venta de los diversos productos a los demandantes. (Zapata, 2014)

La necesidad de contar con inventarios surge por la deficiencia de coordinación y gestión de las necesidades y los requerimientos en el tiempo con la programación productiva, y las necesidades del factor producción con la aptitud de los proveedores para abastecer los materiales en el plazo acordado. Los principales



objetivos que persigue la gestión de stocks o inventario: Minimizar los niveles de existencia. Abastecer al cliente con materia prima, producto semielaborado o elaborado en el momento oportuno. (Bureau, 2015)

### **Objetivos.**

Según (Lobato & Villagra, 2013) la gestión de inventarios tiene como objetivo determinar las cantidades de productos que debe tener la empresa en cada momento de forma que se cumpla el principio logístico básico: Disponer en cada momento de los materiales necesarios con el menor coste posible.

### **Funciones.**

Según (Miguez Perez & Basto Boubeta, 2010) Las funciones de la gestión de inventarios son:

- Permitir que las operaciones continúen sin que se produzcan paros por falta de productos o materia prima.
- Obtener ventajas por volumen de compra, ya que, si la adquisición de artículos se produce en grandes cantidades, el coste de cada unidad suele disminuir.
- Proporcionar reservas de artículos para satisfacer la demanda de los clientes y que no queden sin el deseado.
- Protegerse de las roturas de inventario que pueden producirse por productos defectuosos, por el mal tiempo, fallos de suministro de los proveedores, problemas de calidad o entregas inadecuadas.

### **Tipos de inventarios.**

Según (Carreño Solis, 2014) existen muchos criterios para clasificar los stocks, por lo cual se describirán los más importantes:



**Por el tipo de actividad de la empresa.**

- Empresas industriales (materias primas, partes o componentes, productos en proceso, productos terminados, repuestos, suministros industriales).
- Empresas comerciales (artículos básicos, artículos complementarios, artículos fallados, artículos obsoletos). (Carreño Solis, 2014).

**Por la naturaleza de la demanda.**

- Inventario con demanda independiente.
- Inventario con demanda dependiente.

**Por el tipo de actividad de la empresa.**

- Stock normal o activo.
- Inventario de seguridad o reserva.
- Inventario promedio.
- Stock de anticipación.

**Por su valor o importancia-ley de pareto (ABC).**

La ley de Pareto o clasificación ABC identifica dichos artículos y permite establecer criterios de gestión apropiados para cada categoría.

Es un criterio para la clasificación de los inventarios. Esta ley nos dice que unos pocos artículos usualmente:

- Concentra la mayor parte de los costos de los inventarios.
- Son los de mayor consumo o movimiento.
- Ocupan la mayor cantidad de espacio de almacenamiento.

**Cómo gestionar los inventarios (stocks).**

Para (Lobato & Villagra, 2013) La gestión comienza con la previsión de la demanda, ya que a partir de los datos de previsión de ventas se analiza la composición del stock necesario para servir dichas ventas. Por lo tanto, las



funciones básicas que hay que desarrollar para llevar a buen término la gestión de los stocks son:

### **Previsión de la demanda.**

Para (Lobato & Villagra, 2013) la primera fase del proceso de gestión de stock consiste en prever la demanda futura, para ello existen diversos métodos que se utilizarán en función de lo siguiente:

- El plazo de la previsión de la demanda: corto, medio o largo.
- La disponibilidad de datos históricos fiables.
- La exactitud exigida en la previsión, que dependerá del tipo de producto, del mercado y de la estrategia comercial de la empresa.
- Es aquellos casos en los que no se puedan utilizar datos históricos de ventas, bien porque se trate de un producto nuevo o bien por la falta de rigor de los datos, se puede estimar la demanda. (Lobato & Villagra, 2013).

Para calcular la previsión de la demanda existen diferentes métodos, entre lo que destacan los siguientes:

**Subjetivos (cualitativo):** Para (Carreño Solis, 2014) se basan en opiniones y juicios de expertos en la materia. Pueden ser cuantificados. Se suelen utilizar para el largo plazo o bien para estimar la demanda en nuevos productos de los que no tenemos datos históricos. La mayor utilidad radica en que son capaces de identificar las tendencias del mercado, siendo su mayor problema la subjetividad, ya que no se basa en datos numéricos.

**Objetivos (cuantitativos):** Para (Carreño Solis, 2014) las previsiones se realizan a partir de series cronológicas de datos. Se utilizan cuando los datos de que se dispone sobre el mercado son lo suficientemente viables.



Su mayor utilidad es la pasividad de cuantificar con cierta exactitud la demanda futura o bien determinar las causas que produzcan las variaciones que pueden ser de dos tipos: causales y no causales.

#### **Análisis de stock.**

Para (Ariza Acosta, 2012) el análisis stock parte de la observación del comportamiento que presentan los stocks de una empresa.

- **Comportamiento cíclico del stock:** Según (Lobato & Villagra, 2013) debido a la reposición que se realiza cada determinado tiempo para mantener el stock entre su límite máximo y mínimo.
- **Stock mínimo:** Para (Lobato & Villagra, 2013) la cantidad mínima de mercancías necesarias para poder servir los pedidos de los clientes y no quedar desabastecidos.
- **Stock máximo:** Para (Lobato & Villagra, 2013) la cantidad máxima de cada producto que es conveniente almacenar para mantener un servicio de atención al cliente de total calidad al menor coste posible.
- **Stock de seguridad:** Para (Lobato & Villagra, 2013) la cantidad determinada de productos para que la empresa no quede desabastecida en un momento dado. Por tanto, es la cantidad de producto que hay que tener almacenada como garantía de mantenimiento del stock mínimo en la peor de las situaciones previstas.

#### **Métodos de registro para el stock de la empresa.**

**Kardex:** Según (Carreño Solis, 2014) el Kardex es un documento físico o electrónico que registra las transacciones de ingresos y salidas de un almacén. Se consideran ingresos a las entradas de producción, transferencias entre





almacenes y/o devoluciones de los clientes, entre otros. Son salidas las ventas, transferencias, las devoluciones de proveedores, etc.

**Bincard:** Según (Ateleo., 2011) es una tarjeta de registro y control físico que permite controlar las entradas, salidas o saldo de los materiales que transcurren en el almacén, pero solo a nivel de cantidades. Se colocan en los anaqueles o andamios a los materiales sujetos a control.

### **Definición de entrega de pedidos**

El proceso de entrega de pedidos tiene que ver con todos los esfuerzos logísticos realizados por la empresa una vez que el cliente hace la compra del producto y solicita que este le sea enviado al domicilio o a un punto de recogida. Por lo tanto, este proceso involucra las operaciones logísticas de despacho de mercancías, transporte de mercancías, planificación de rutas y otras necesarias para garantizar que el producto llegue a su destino final, cumpliendo así con una entrega a tiempo y en las condiciones prometidas al cliente.

### **Etapas del ciclo del pedido**

Durante la logística de entrega de pedidos, el producto debe pasar por un conjunto de etapas necesarias no solo para hacer que este llegue a su destino, sino también para prestar al comprador un servicio de entrega de calidad, con el objetivo de ofrecerle una experiencia de compra lo más satisfactoria posible.

En este contexto, las etapas del ciclo del pedido son las siguientes:

1. **Recepción del pedido:** la empresa recibe información detallada del producto solicitado por el cliente. Se recaban datos importantes como cantidad y características del producto en cuestión.



2. **Comprobación del pedido:** se verifica que el pedido sea el correcto y se concreta una forma de pago.
3. **Preparación del pedido:** se procede al embalaje del producto y a la organización de los mismos por lotes de salida.
4. **Envío y entrega del pedido:** se despacha la mercancía desde el centro logístico y se distribuye a través de rutas previamente planificadas, y se hace la entrega segura en el destino final.
5. **Comprobación de la entrega de pedidos:** una vez hecha la entrega de mercancía, se deja constancia de esta a través de un documento, firma, foto u otras opciones.

#### **Gestión de transporte.**

A la par, de las entregas, otra función alterna del área de transporte está en el cobro de cada uno de los clientes, es decir, una vez se entrega el pedido, se realiza el cobro ya que es contra entrega. En dado caso, el transporte asume un riesgo al transporta valores

**Concepto.-** Según (Carreño Solis, 2014) el transporte permite el traslado físico de productos entre dos instalaciones de la cadena de suministro bajo los siguientes medios: El acuático, en sus modalidades marítima, fluvial y lacustre; el terrestre, en sus alternativas carretero y ferroviario; el medio aéreo; y finalmente, los ductos.

**Objetivo.-** Según (Carreño Solis, 2014) La gestión del transporte tiene por objetivo garantizar la entrega del producto en perfecto estado de conservación, en el tiempo previsto y a un costo razonable.

**Importancia.-** Para (Calderon Sotero, 2011) Su importancia radica en:

- Constituye los costos logísticos más importantes en las empresas.



- Usualmente representa entre 1/3 y 2/3 de los costos totales de la logística.
- Adicionalmente, un sistema de transporte eficiente y a bajo costo contribuye
- La competitividad de la organización.
- Obtener economías de escala.
- Reducir los precios de los productos.

Para ello, es necesario la planeación de las rutas comerciales y el control de los tiempos por desplazamiento, entre puntos.

A la par, de las entregas, otra función alterna del área de transporte está en el cobro de cada uno de los clientes, es decir, una vez se entrega el pedido, se realiza el cobro ya que es contra entrega. En dado caso, el transporte asume un riesgo al transporta valores.

#### **Clasificación de los transportes.**

Para (International Trade Elearning Siute For Smes – INTELS). Es también conveniente, cuando se inicia el estudio del transporte, conocer la clasificación de los transportes.

#### **Por el medio en que se desenvuelven:**

- **Transporte terrestre:** Según (Gómez Aparicio, 2013) es uno de los medios más utilizados para envíos nacionales y el preferido a nivel europeo para el transporte de mercancías perecederas.
- **Transporte marítimo:** Según (Gómez Aparicio, 2013) Teniendo en cuenta que nuestro planeta está cubierto por agua en sus dos terceras partes, es el medio más utilizado en el comercio internacional para el transporte de mercancías.
- **Transporte aéreo:** Según (Gómez Aparicio, 2013) Es el último gran medio de transporte que se ha desarrollado. Nació pensado para el transporte de



pasajeros, pero con el paso de los años, ante la necesidad de agilizar las entregas de mercancías se han desarrollado aviones para la realización de este tipo de transporte.

- **Carga de dimensiones y/o pesos especiales:** Requiere de un manejo y cuidado especial.

### **Selección del Medio de Transporte.**

Para (Gómez Aparicio, 2013) uno de los problemas relacionado con el traslado físico es la selección adecuada de los medios de transporte, ya que esto determina los costos y el tiempo de transporte.

Al momento de seleccionar el medio de transporte a utilizar los factores determinantes son:

- Costo de flete.
- Tipo de producto a transportar.
- Características operativas del medio de transporte.
- Impacto del medio seleccionado sobre los niveles de inventario en la cadena de stock.

En la selección de los medios de transporte es importante conocer las rutas, desventajas de cada uno de ellos.

### **Transporte marítimo.**

Para (Calderon Sotero, 2011) de entre todos los medios de transporte es el más versátil pues puede trasladar el mayor volumen de carga entre las características más importantes podemos citar:

- Transportar grandes volúmenes a bajo costo.
- Flexibilidad: Existen distintos buques para transportar tipos de cargas
- Carácter nacional e internacional.



### **Transporte carretero.**

Según (Calderon Sotero, 2011) es el único medio capaz de ofrecer un servicio puerta a puerta por sí solo, existen tipos de unidades de transporte.

**En cuanto a la carga que transportan, se tiene los siguientes tipos de camiones:**

- Camión abierto: Empleados para el transporte de carga general suelta (no tiene protección durante el viaje).
- Camión cubierto: Su estructura permite la protección de los productos que transporta.
- Camión tolva: Empleado para el transporte de carga a granel como cereales, cemento y otros.
- Camión tanque o camión cisterna: Usado para el transporte a granel o sólidos como harina, fertilizantes y otros.
- Camión refrigerado: Empleado para el transporte de productos perecederos.

### **Transporte aéreo.**

Para (Calderon Sotero, 2011) es el medio de transporte más caro, pero su rapidez lo hace más atractivo. Es utilizado para transportar a grandes distancias. Una de sus ventajas es que permite a sus usuarios tener bajos costos de inventario en tránsito y una alta rotación de productos, en cuanto a su desventaja su alto costo lo hace prohibido para productos de bajo valor unitario.



### **Transporte ferroviario.**

Para (Calderon Sotero, 2011) está orientado al recorrido de grandes distancias a bajas velocidades, principalmente de materias primas a granel como: minerales, cereales, madera, etc.

### **Ductos o tuberías.**

Para (Calderon Sotero, 2011) los ductos se emplean principalmente para el transporte de petróleo o crudo y sus productos derivados, aunque también pueden ser usados para el transporte de gases.

### **Por su naturaleza.**

- Transporte público (efectuado mediante pago).
- Transporte privado (sin contrapartida económica).
- Subdividiéndose a su vez: Personal y Complementario.

### **Por su objeto.**

- Transporte de viajeros.
- Transporte de mercancías.
- Transporte mixto (viajeros y mercancías).

### **Por su ámbito geográfico.**

- Transporte urbano: se ejecuta dentro de ciudades o áreas urbanas.
- Transporte nacional: se ejecuta dentro de un solo país.
- Transporte internacional: comprende el tráfico entre dos o más países.



### **Clases de Transportes.**

- La carga y su preparación para el transporte.
- Carga a transportar.

La carga es un conjunto de bienes arreglados de forma determinada para que su transporte y almacenamiento se realicen con facilidad y rapidez.

### **Tipos de cargas.**

- **Carga general:** Para (Calderon Sotero, 2011) está conformada por aquellos productos que requieren el uso de algún tipo de envase o embalaje, como sacos, cajas, pallets, etc. Y que se transportan en cantidades más pequeñas que la carga a granel.
- **Carga a granel:** Para (Calderon Sotero, 2011) transporte de gráneles sólidos y líquidos tales como el carbón, la cebada, el petróleo, entre otros, lo cual generalmente no requiere del uso de embalaje.
- **Carga perecedera:** Según (Calderon Sotero, 2011) corresponde aquel tipo de productos que tienen un tiempo de vida determinado, al cabo del cual parece o se degrada, generalmente su transporte requiere de control de temperatura, envases especiales, preservantes, etc.
- **Carga frágil:** Según (Calderon Sotero, 2011) es aquel tipo de productos quebradizos que se hacen pedazos con facilidad. Por lo tanto, su manipulación y traslado debe realizarse con mucho cuidado.
- **Carga peligrosa:** Para (Calderon Sotero, 2011) es aquel tipo de carga que tiene naturaleza explosiva, inflamable, o cualquier otra característica que represente el riesgo a provocar accidentes.



### **Movilización externa e interna.**

Preparación de la carga a transportar:

- **Embalaje:** Para (Ateleo., 2011) Es la primera consideración en la preparación de la carga a transportar y tiene por objetivo proteger a la carga durante su transporte y manipulación a través de los distintos destinos que cruza hasta llegar a su destino final.
- **Manipulación:** Para (Ballou, 2004) Se origina por varios motivos cuando se cargan o descargan de los vehículos. Cabe señalar que la actividad de transporte se conoce como estiba y la descarga conocida como desestiba.
- **Programación:** Para (Cabrerizo, 2014) La programación para el recojo de mercadería está directamente relacionada con la compra realizada y el orden de compra emitida que indica el lugar acordado y la fecha de recojo.

### **Manejo de Mercancías**

Se debe tener en cuenta una serie de aspectos para el manejo y tratamiento de las existencias. Es primordial garantizar la eficiencia en las operaciones de gestión de existencias. Por ello, los objetivos de un buen manejo de mercancías se deben basar en la reducción de costos y en el incremento de la utilización del espacio de almacén. La mejora de la eficiencia de estas actividades gira en torno a cuatro factores: uso de unidades de carga, ubicación, selección del equipo de almacenamiento y de traslado. (Ferrel Hirt, 2004)

- Unidades de Carga: una manera de enfocar la minimización del costo de movimiento de las mercancías, es la utilización del principio de la unidad de carga.

La unidad de carga ha sido definida como una cantidad de existencias reunidas y correctamente asegurada para permitir su manejo como una unidad.





La forma que más frecuentemente se aplica en las empresas, contempla el uso de plataformas, paletas y cestones.

Para José Escudero (2014), La unidad de carga es un conjunto de productos que se agrupan en un mismo embalaje, con el fin de facilitar su manejo. (p. 79)

Cuando se la compara con otros medios alternativos de movimiento de materiales, se observan las siguientes ventajas y desventajas:

- 1. Economía** – Manejando unidades de máxima capacidad, el coste de movimiento por cada pieza o producto que compone la carga se minimiza. Como se debe emplear tiempo en preparar la unidad de carga, el movimiento debe ser lo suficientemente largo como para pagar el coste de unificar la carga. Cuanto mayor sea el tamaño de la carga, menos traslados serán necesarios para almacenar una determinada cantidad de productos y, por tanto, mayor será el ahorro.
- 2. Reducción de robos** – Los paquetes y los materiales pequeños son las fáciles de coger y llevar. Si falta algo en una pila, se detecta más fácilmente que si falta un montón heterogéneo.
- 3. Control de existencias** – El recuento de las existencias y control del inventario en mucho más fácil si las cajas están juntas y apiladas en una unidad de carga.
- 4. Gran altura de almacenamiento** – El uso de montacargas para con las unidades de carga permite el almacenamiento en varios niveles de altura.
- 5. Reducción de desperfectos en los productos** – Como todos los paquetes son movido en conjunto, hay una menor probabilidad de estropearlos que si fueran manipulados individualmente.



### **2.3.5. Precio de venta.**

Para (Garcia, 2014) en un mundo globalizado el mercado determina el precio de venta, en la mayoría de los casos; por lo tanto, para que nuestros productos y/o servicios puedan participar y ser competitivos, debemos partir del precio de venta que fija el mercado y restarle el porcentaje de utilidad deseado, para llegar a nuestro costo total objetivo. El costo total objetivo debe estar soportado por una estructura de costos, también objetivo, de cada una de las funciones de compra, producción, distribución, venta y administración. Los responsables de dichas funciones deberán conocer la participación que tienen en el costo total objetivo y buscar la manera de mejorar la parte operativa y/o financiera que les corresponda, con la finalidad de reducir sus costos, sin descuidar la calidad del producto o servicio ni la imagen de la empresa.

### **2.3.6. Costo.**

Según (Rincon & Villareal, 2014). Los costos son las inversiones que se realizan con la expectativa de obtener beneficios presentes y/o futuros. Por lo tanto, reconocer los costos de una actividad es reconocer el monto de la inversión realizada.

Para (Rincon & Villareal, 2014). El costo es lo mismo que inversión, dado que, de todo costo proyectado se espera beneficios presentes y/o futuros de otra manera no se realiza el egreso. Una de las metas de la organización no podría ser minimizar costos, sino optimizar los costos, pues su optimización está directamente.

### **2.3.7. Costo de venta.**

Para (Zeballos, 2012). En el costo de venta se acumulan todos los importes que representan costos para la empresa como consecuencia de la compra de bienes y servicios o producción de bienes los cuales deben ser comercializados de una manera onerosa. A medida que se venden ciertos artículos estos se retiran del



inventario y se transfieren al costo de los bienes vendidos, los cuales se compensan con el ingreso de ventas en el estado de resultados. Por lo tanto, el costo de ventas está dado por el costo de adquisición de un producto que está en condiciones de ser vendido, transformado o construido.

### **2.3.8. Conformación del costo de venta.**

Según (Salmerón, 2016). El costo de venta en el ámbito empresarial, es el costo en que se incurre para comercializar un bien o para prestar un servicio. Por lo que podemos observar, este concepto se utiliza tanto para las empresas manufactureras como para distribuidoras. En el caso de las empresas dedicadas a la distribución del producto terminado, el cálculo del costo de ventas es muy sencillo, pues solo se debe trasladar el costo del producto adquirido para comercialización, en términos generales, además de incluir todos los gastos en los cuales se incurre para generar la distribución.

La fórmula para determinar el costo de ventas para las empresas comerciales es la siguiente:

$$\text{Costo de venta} = \text{Inventario inicial} + \text{Compras} - \text{Inventarios final}$$

### **2.3.9. Utilidad.**

Para (Estela, 2018). La utilidad se entiende como sinónimo de ganancia o diferencia, es la cifra producto de la diferencia entre las ganancias obtenidas por un negocio o una actividad económica y todos los gastos en que se incurre durante el proceso. Es decir, para la contabilidad, la utilidad es el resultado de descontar a los ingresos los gastos de producción: si la cifra final es positiva, serán ganancias; si no lo es, serán pérdidas.



### Tipos de utilidad.

- **Utilidad bruta:** Para (Estela, 2018). “Se refiere a la diferencia entre el total de ventas en efectivo de un artículo o de un grupo de ellos en un tiempo determinado y el coste total de su producción y distribución durante el mismo período”.

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Ventas} - \text{Costo de venta}$$

- **Utilidad operativa u Utilidad operacional:** Para (Broseta, 2016). “Se centra en los ingresos y los gastos operacionales, estos ingresos y gastos son los que están directamente relacionados con la actividad principal de la empresa.

$$\text{Utilidad Operativa} = \text{Utilidad Bruta} - \text{Gastos Operativos}$$

- **Utilidad neta:** Para (Estela, 2018) “Utilidad resultante después de contabilizar los gastos y los ingresos no operacionales, como los impuestos o la reserva legal. Esta utilidad es, a fin de cuentas, la que se distribuye efectivamente a los socios de la empresa”.

$$\text{Utilidad Neta} = \text{Utilidad Operativa} - \text{Gastos no operativos}$$

### 2.3.10. Aspectos generales de la empresa.

#### Reseña Histórica.

NSG INVERSIONES GENERALES EIRL, es una empresa distribuidora de productos Snacks, creada en la ciudad de Cusco, un 05 de julio de 2011, a iniciativa de su propietaria Jessica Lizbeth Barahona Baca, proveniente de la provincia de Huancayo; la cual, en una visión entusiasta por los negocios, tuvo la inquietud de analizar el mercado cusqueño determinando que existía un mercado potencialmente desatendido de productos de snack, posteriormente se convirtió en una actividad económica constante.



### **Datos generales de la empresa.**

- Denominación o razón social: NSG INVERSIONES GENERALES EIRL.
- Nombre comercial: NSG DISTRIBUCIONES.
- Actividad económica: Venta al por mayor no especializada CIUU 52206.
- Dirección o domicilio fiscal: Urb. Mateo Pumacahua H – 18 – Provincia Cusco y Distrito de Wanchaq.
- Registro Único Del Contribuyente (R.U.C.): 20490608665.

### **Misión y visión de la empresa.**

**Misión.** Brindar a nuestros clientes un servicio y producto que esté por encima de sus expectativas en cuanto a sabor, calidad, comodidad y garantía, manteniendo una calidad de servicio inigualable, basadas en la confianza con el cliente.

**Visión.** Ser reconocidos como una empresa distribuidora de snacks, sólida y profesional con calidad humana y principios éticos, ofreciendo productos y servicios de excelencia, lo que permitirá convertirnos en la mejor cadena de distribuciones de snacks en la región de Cusco y provincias del sur.

**Filosofía.** El trabajo, constancia, orden y disciplina, son factores del éxito de nuestra empresa. Somos una empresa que nos esforzamos día a día para dar a nuestros clientes lo mejor de nosotros a fin de brindarle una buena y cordial atención y así cubrir todas sus necesidades dentro del rubro en el cual nos hemos desarrollado. Abierta al mundo, con un espíritu de permanente mejora, con pensamiento estratégico y actitud de aprendizaje.

Estamos dispuestos a emplear todo nuestro potencial, conocimiento y calidad humana para cumplir nuestros objetivos.

### **Objetivos.**

- Ofrecer buen servicio y calidad de productos que nos caractericen por la



excelencia y nos diferencie de la competencia.

- Lograr un ambiente laboral cómodo para trabajar en equipo.

### **Aspecto legal.**

La empresa NSG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L está constituida, por escritura pública del 04/07/2011, otorgada ante notario público de Cusco Carlos Augusto Somocurcio Alarcón; inscrita en Registros Públicos en el asiento 01 de la partida N° 11113167 del libro de empresas Individuales de Responsabilidad Limitada del Registro de Personas Jurídicas.

### **Organización de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L.**

La estructura orgánica de la empresa NSG Inversiones E.I.R.L. fundamenta su estructura organizacional, en la prevalencia de relaciones interpersonales a nivel amical y profesional, con un ambiente empresarial.

### **Órganos Directivos:**

**Gerente propietario:** Es quien tiene a su cargo el manejo general de la empresa, su objetivo es revisar y decidir sobre asuntos de vital importancia en la conducción del servicio que brinda la empresa, para lograr los estándares de calidad y eficiencia establecidos, además mantener un liderazgo en los diferentes departamentos o áreas. Sus principales funciones y atribuciones son:

- Es el representante legal de la empresa.
- Supervisa que la calidad estándar de los alimentos distribuidos se mantenga constante.
- Organiza el régimen interno de la empresa.
- Nombra a los empleados, fija sueldos y remuneraciones.
- Es el responsable de la firma de documentos y cheques.
- Delega funciones para el manejo general.



- Analiza y minimiza costos.

**Administrador:** Es aquella persona encargada del manejo administrativo de la empresa, se puede decir que es el segundo cargo más importante, después del Gerente Propietario, quien, a su vez debe establecer, comunicar y alcanzar los objetivos de la organización, optimizar los recursos y motivar a las personas que trabajan en ella para actuar en forma conjunta y eficaz, mediante objetivos y valores comunes. Sus principales funciones son:

- Reportar al gerente propietario sobre las acciones administrativas de logística y distribución de los productos de snacks.
- Supervisa a todo el personal de la empresa.
- Supervisa los presupuestos para controlar los gastos.
- Audita documentos para asegurarse que todos los recibos y facturas pendientes de pago hayan sido cancelados en su momento.
- Revisa los reportes de incidentes, mermas, desperdicios y otros hechos que se susciten en el transcurso diario de trabajo.
- Regula conductas para corregir errores en el área operativa.

**Jefe de almacén:** Es el encargado de manejo de almacén, trabaja en estrecha colaboración con el administrador, con el contador y con los proveedores.

- Distribuye el espacio físico del almacén y mantiene el área de trabajo limpio.
- Recepciona la mercadería.
- Clasifica los productos en los estantes correspondientes.
- Maneja el control de stock de mercaderías, utilizando Kardex.
- Maneja los pedidos de los clientes, para despachar los productos snacks, en forma oportuna.



**Contador externo:** Realiza visitas periódicas para el requerimiento de documentación contable recabada por el gerente propietario, con la finalidad de estar al corriente en el pago de los impuestos a la administración tributaria, bancos, municipalidad, entre otros. También se encarga de llevar la contabilidad de la empresa.

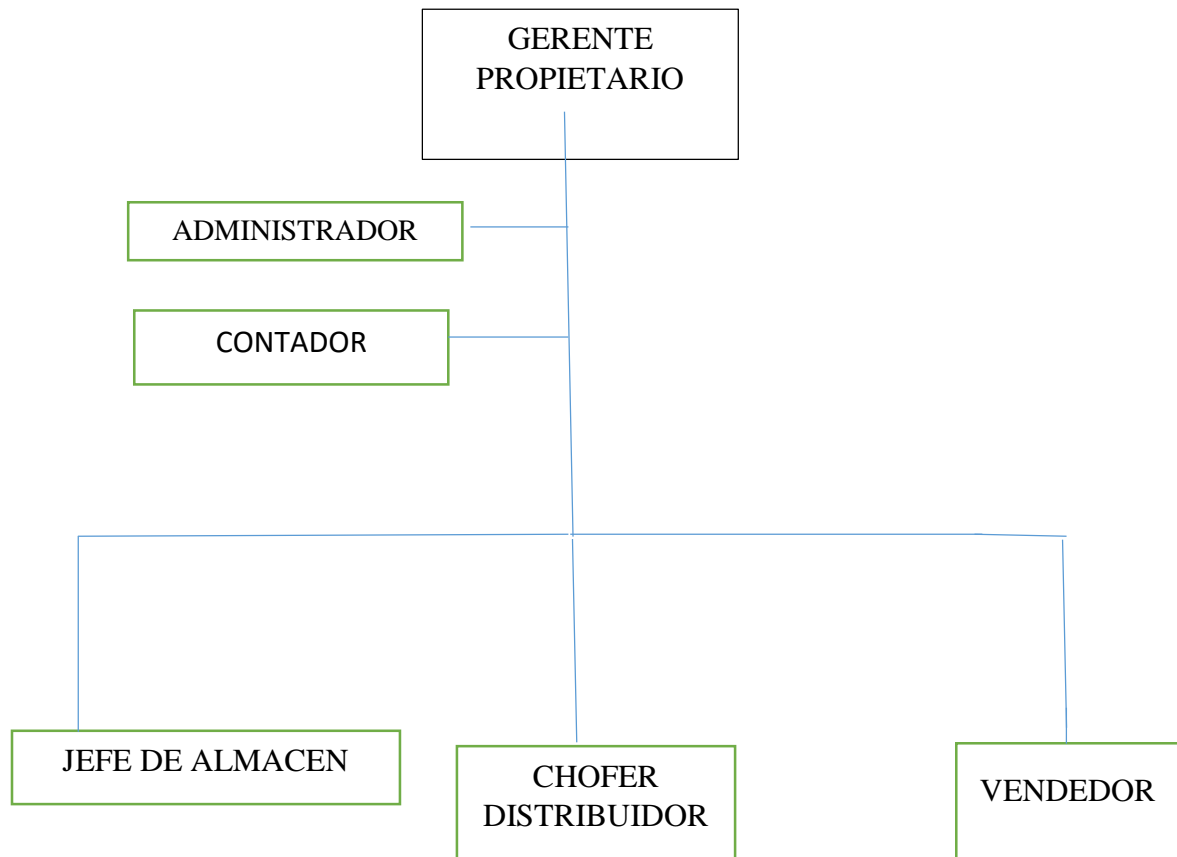
- Revisar el cálculo de las planillas y pagos a trabajadores.

**Vendedor:** Es la persona que tiene encomendada la venta o comercialización de productos.





*Figura 1:* Organigrama de la Empresa



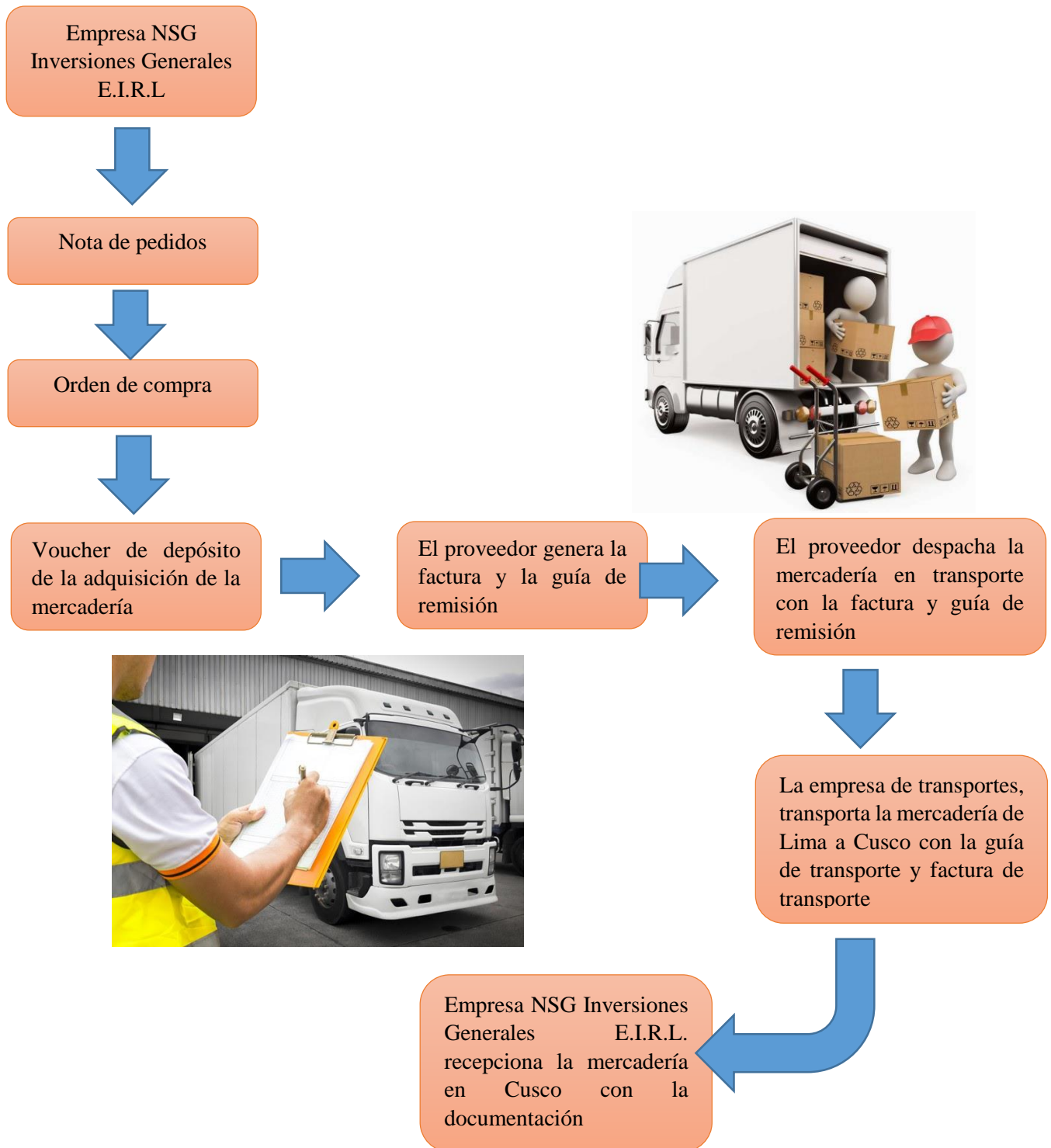
### **Proceso logístico de la empresa.**

El administrador de la empresa entrega los requerimientos a almacén de los alimentos snacks para su adquisición, la empresa no realiza cotización, porque se cuenta con un proveedor selecto y único de la ciudad de Lima, el departamento de almacén prepara la orden de pedido a fin que se solicite la adquisición de alimentos snacks al proveedor de la ciudad de Lima, a continuación el proveedor de Lima recibe la orden de pedido, con lo cual gira nota de pedido, la cual es remitida al comprador en este caso la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, la empresa deposita el importe de nota de pedido, el proveedor con voucher de depósito y nota de pedido, gira la factura correspondiente y embarca los alimentos snacks hacia la ciudad de Cusco en una empresa de transporte interprovincial pactado con la



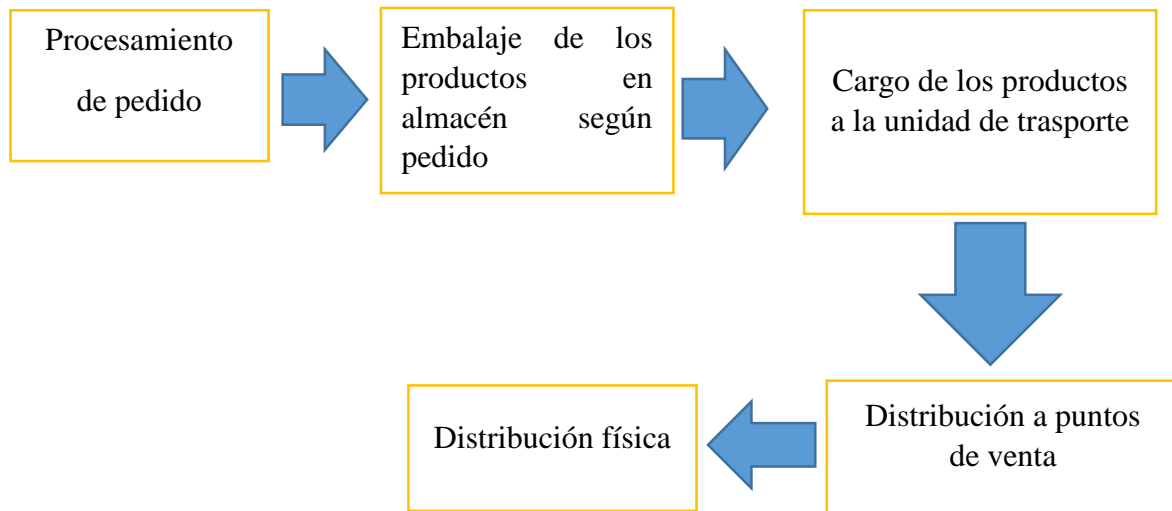
empresa adquiriente. (Nota de pedido, guía de remisión, factura de mercadería y factura de servicio de transporte).

**Figura 2: Flujograma de la Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L**





**Figura 3:** Flujograma de actividades de distribución de snack en la empresa NSG E.I.R.L.



### 2.3. Marco conceptual.

- a) **Almacén:** Para Díaz (2016). La gestión de almacén es la salvaguarda del producto desde su origen hasta las manos del cliente, por ello se deben ubicar y diferenciar las características de los productos. Por ello es necesario conocer la base de la estructura de la gestión del almacén, siendo los pilares los inventarios y el stock.
- b) **Catalogación:** Según (Calderon Sotero, 2011). La catalogación busca la identificación correcta de los materiales comprados y almacenados en una empresa, lo cual permite la agilización del proceso de compras, la reducción de la variedad de ítems.
- c) **Gestión logística:** Para (Sangri Coral, 2014). Las actividades de gestión de logística típicamente incluyen la gestión de transporte interno y externo, la gestión de flotas, el almacenamiento, la manipulación de materiales, el cumplimiento de órdenes, el diseño de redes logísticas, la gestión de inventario, la planificación de oferta/demanda y la gestión de proveedores de logística externos.
- d) **Cotización:** Para (Sangri Coral, 2014). Es un documento que se utiliza para dar informe de precios de un artículo que se desea adquirir. Este documento no genera compromisos



legales, sino es solo informativo.

- e) **La selección de proveedores:** Para (Sangri Coral, 2014) es un problema multi-criterio, el cual incluye factores cuantitativos y cualitativos. Para seleccionar al mejor proveedor es necesario hacer una compensación entre estos factores tangibles e intangibles entre los que puede haber conflicto.
- f) **Orden de compra:** Para (Sandoval, 2013). Una orden de compra es un documento emitido por el comprador para solicitar mercancías al vendedor.
- g) **Existencia disponible:** Para (Sandoval, 2013). Es tener el artículo disponible cuando lo demande el cliente.
- h) **Gestión de existencias:** Para (Sangri Coral, 2014). Regula el flujo entre las entradas y las salidas de existencias de los productos de una empresa.
- i) **Gestión de existencias:** Regula el flujo entre las entradas y las salidas de existencias de los productos de una empresa.
- j) **Operaciones comerciales:** Para (Sangri Coral, 2014). Son las operaciones básicas que realiza una empresa, tales como: compras, ventas, cobros y pagos. Se denomina compraventa a la operación por la cual una persona (vendedor) transmite la propiedad de un bien a otra (comprador) mediante el pago de un precio.
- k) **Disminución de costos de venta y transporte:** Para (Sangri Coral, 2014). Consiste en realizar una evaluación interna de los gastos y extender el funcionamiento de los procesos, es el mejor camino para identificar los gastos innecesarios y montar un programa eficaz que ofrezca beneficios que sean sustentables para el propio negocio.
- l) **Red de vendedores:** Para (Kotler, 2000). Son aliados y distribuidores minoristas, y las ventas también se hacen en red, con un grupo de colaboradores que ganen cada vez que consiguen un comprador y que ayuden a crecer a la empresa.
- m) **Compra:** Para (Garcia, 2014). La compra supone una operación de intercambio, la



persona que compra (consumidor) entrega dinero a cambio de un bien o servicio deseado mientras que la persona que vende (vendedor), ofrece el bien o servicio a cambio de una cantidad de dinero determinada.

- n) Almacenamiento:** Para (Escudero Serrano, 2013). Trata de la recepción, almacenamiento y movimientos dentro de un mismo recinto, de mercaderías u otras existencias, hasta el punto de consumo.
- o) Distribución:** Para (Escudero Serrano, 2013). La distribución es aquel conjunto de actividades, que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante hasta que ha sido comprado.
- p) Puntos de Venta:** Para (Escudero Serrano, 2013). Es el punto de contacto del consumidor con las marcas o productos para su compra. Es el lugar idóneo donde las marcas pueden posicionarse.
- q) Costo:** Para (Garcia, 2014). El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción,
- r) Costo de ventas:** Para (Garcia, 2014). El costo de ventas consiste en el valor directo que supone haber fabricado un producto o servicio comercializado en un periodo determinado.
- s) Precio de venta:** Según (Garcia, 2014). Es aquel que determina el coste que tiene en el mercado un producto o servicio, por lo que para poder consumir dichos bienes y servicios habrá que pagar ese precio de venta
- t) Snacks.** Sáez Castán, (2018) son un tipo de alimento que en la cultura occidental no es considerado como uno de los alimentos principales del día. Generalmente se utilizan para satisfacer temporalmente el hambre, proporcionar una mínima cantidad de energía para el cuerpo o simplemente por placer. Comúnmente se sirven en reuniones o eventos.



Estos alimentos contienen a menudo cantidades importantes de edulcorantes, conservantes, saborizantes, sal, y otros ingredientes atractivos, como el chocolate, cacahuets y sabores especialmente diseñados. Muchas veces son clasificados como “comida basura” al tener poco o ningún valor nutricional, exceso de aditivos, y no contribuir a la salud general.

## **2.4. Hipótesis**

La hipótesis es optativa por ser una investigación descriptiva según (Hernández Sampieri, Baptista, & Fernandez, 2014)

## **2.5. Variable e indicadores**

### **a) Variables.**

#### **Variable 1.**

V. 1. Gestión logística.

#### **Variable 2.**

V.2 Precio de venta.

### **2.5.1. Identificación de variables.**

#### **Gestión de logística.**

Se considera la definición de gestión logística como "administración de la logística". En este concepto puede estar incluido el servicio al cliente, tráfico y medios de transporte, almacenaje, selección del local para fabricar y almacenar, control de inventario, procesamiento de pedidos, compras, traslado de materiales, distribución, abastecimiento de piezas, embalaje, devolución de mercancías y previsión del volumen de pedidos y que una organización debe ofrecer productos y servicios a los clientes de acuerdo con sus necesidades y exigencias del modo más eficiente posible (Carro y Gonzáles, 2012).



### **Precio de Venta:**

Para (Sangri Coral, 2014). La mejor forma de establecer un precio radica en añadir un margen sobre los diferentes conceptos que, agrupados suponen el costo del producto. De esta forma, si se añade este margen al costo estimado del producto se obtiene el precio de venta; esta cantidad o margen añadido determina el beneficio que deberá obtenerse en cada venta realizada, en función de una fórmula muy conocida que indica:

$$\text{Precio De Costos} + \text{Beneficios} = \text{Precio De Venta}$$



### 2.5.2. Operacionalización de variables.

Tabla 1: Operacionalización de variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN	Definición operacional	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE 1 gestión logística</b>	Se considera la definición de gestión logística como "administración de la logística". En este concepto puede estar incluido el servicio al cliente, tráfico y medios de transporte, almacenaje, selección del local para fabricar y almacenar, control de inventario, procesamiento de pedidos, compras, traslado de materiales, distribución, abastecimiento de piezas, embalaje, devolución de mercancías y previsión del volumen de pedidos y que una organización debe ofrecer productos y servicios a los clientes de acuerdo con sus necesidades y exigencias del modo más eficiente posible (Carro y Gonzáles, 2012).	La gestión logística se desarrolla a través de los procesos de compra, almacenamiento y distribución de las mercaderías. (Arbones Malisani, 2000) Ojo sacar autor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de Compras</li> <li>• Gestión de Almacenamiento</li> <li>• Gestión de distribución física</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selección de Proveedores.</li> <li>- Emisión de la orden de compra.</li> <li>- Seguimiento y recepción de compra.</li> <li>- Liquidación de facturas.</li> <li>- Recepción de mercaderías.</li> <li>- Almacenamiento.</li> <li>- Control de stock.</li> <li>- Procesamiento de pedidos.</li> <li>- Transporte.</li> <li>- Manejo de mercaderías.</li> </ul>
<b>VARIABLE 2 Precio de venta.</b>	Según (García, 2014) es aquel que determina el coste que tiene en el mercado un producto o servicio, por lo que para poder consumir dichos bienes y servicios habrá que pagar ese precio de venta.	Es el valor de intercambio que se le asigna a este, expresado en una moneda, y que el comprador debe entregar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen de utilidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventas</li> <li>- Costo de ventas.</li> </ul>





		al vendedor para obtener su titularidad. (Cabrerizo, 2014)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Valor de venta.</li><li>• Precio de venta.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <math>(CT+MU= V \text{ de } V)</math> (Costo total + margen de utilidad = valor de venta).</li><li>- <math>(PV = V \text{ de } V+IGV)</math> (Precio de venta = valor de venta + impuesto general a las ventas).</li></ul>
--	--	------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



## CAPÍTULO III: MÉTODO

### 3.1. Alcance de estudio.

Para (Baptista Lucio, 2014). El alcance de la investigación fue descriptivo, debido a que busca especificar las características del fenómeno que se somete a análisis, solo se pretende recolectar datos sobre las variables y dimensiones de gestión logística y precio de venta.

### 3.2. Diseño de la investigación.

Para (Hernández Sampieri, Baptista, & Fernandez, 2014). El diseño es no experimental porque la investigación se realizará sin manipular las variables, se observa el fenómeno tal como se da en su contexto natural.

### 3.3. Población.

(Hernandez Sampieri, 2014) , en su libro “Metodología de Investigación 6ta Edición”, sostiene que: “Población es el conjunto de todos los casos que concuerda con una serie de especificaciones” La población de estudio, está constituida por los documentos de Gestión logística y precio de venta de la Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018; estos documentos son:

- Orden de compra
- Guía de remisión
- Guía de Transporte
- Factura
- Nota de pedido
- Plan de recorrido de distribución de mercaderías.

### 3.4.Muestra.

En el presente trabajo de investigación, la muestra de datos de las variables en estudio, corresponde al tipo de muestra censal, Según (Hernandez Sampieri, 2014) “En la



muestra censal, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación.” Es por ello que la investigación utilizó como muestra los documentos de Gestión logística y precio de venta, detallados en la población de estudio.

### **3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

#### **3.5.1. Técnica.**

Para esta investigación utilizaremos las técnicas de revisión, observación y sobre todo el análisis documental, con la finalidad de obtener información inherente al tema de estudio.

**Tabla 2.** *Técnicas e instrumentos de la información*

<b>TÉCNICAS</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
Análisis documental.	Ficha de análisis documental.

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.5.2. Instrumento.**

Utilizaremos los siguientes instrumentos: Ficha de análisis documental, que contendrá interrogantes articuladas con los objetivos del presente estudio de investigación.

### **3.6. Plan de análisis de datos.**

Los datos recolectados se procesarán en una hoja de cálculo Microsoft EXCEL, presentándose en tablas, en concordancia con el método APA.



## CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 4.1. Presentación y fiabilidad del instrumento aplicado.

Para describir las variables gestión logística y precio de venta en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, se aplicaron los siguientes ítems distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 3.** Distribución de los ítems de la ficha de análisis documental

*Distribución de los ítems de la Ficha de análisis documental*

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems
<b>Variable 1</b> <b>Gestión Logística</b>	Gestión de compras	Selección de proveedores	1,2,3
		Emisión de la orden de compra	4,5,6
		Seguimiento y recepción de compras	7,8,9
	Gestión de almacenamiento	Liquidación de factura	10,11,12
		Recepción de mercaderías	13,14,15
		Almacenamiento	16,17,18
	Gestión de distribución física	Control de stock	19,20,21
		Procesamiento de pedidos	22,23,24
		Transporte	25,26,27
<b>Variable 2</b> <b>Precio de venta</b>	Margen de utilidad	Manejo de mercaderías	28,29,30
		- Ventas - Costo de Ventas.	
	Valor venta	Costo total(Costo de ventas) + margen de utilidad = valor venta	
Precio de venta	Valor venta +I.G.V= Precio de venta		

Nota. Elaboración propia con la literatura existente

Para las interpretaciones de las tablas y figuras estadísticas se utilizó la siguiente escala de baremación e interpretación.



**Tabla 4.** Descripción de Baremación y escala de interpretación.

Promedio	Escala de Interpretación
1.00 – 2.33	Malo
2.34 – 3.67	Regular
3.68 – 5.00	Bueno

Nota: Elaboración propia

#### 4.2. Resultados de las dimensiones de la variable gestión logística y precio de venta.

Para describir la Gestión Logística y el precio de venta de la empresa en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018. Los resultados se presentan a continuación:

##### 4.2.1. Resultados respecto al objetivo específico dimensión Gestión de Compras

Describir Cómo es la gestión de compras de mercaderías en la empresa NSG

Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

**Tabla 5.** Resultados de la ficha de análisis documental de manejo de selección de compras, emisión de orden de compra, seguimiento y recepción de compra y liquidación de facturas en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

ITEMS	Malo	Regular	Bueno
<b>SELECCIÓN DE PROVEEDORES</b>			
1. ¿La empresa NSG Inversiones Generales EIRL para seleccionar el proveedor realiza un cuadro comparativo de cotización?	X		
2. ¿La empresa NSG Inversiones Generales EIRL para seleccionar el proveedor analiza en la cotización, la relación calidad, precio del producto?	X		



3. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. en sus cotizaciones incluye el plazo de entrega del producto?	X		
<b>Emisión de Orden de Compra.</b> 4. ¿En la emisión de la orden de compra, se establece una relación contractual entre el proveedor y el comprador de mercaderías?		X	
5. ¿En las órdenes de compra se exige fechas y plazos establecidos de entrega?		X	

6. ¿La orden de compra emitida al proveedor, además una copia se hace entrega a caja para programar el pago, una copia a almacén para planificar?		X	
<b>Seguimiento y recepción de compra.</b> 7. ¿Se realiza seguimiento a los proveedores para cumplir con los plazos establecidos que se exige en cada orden de compra?		X	
8. ¿Para garantizar la continuidad de las operaciones, la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L recibe las mercaderías en la fecha acordada?	X		
9. ¿La Empresa NSG evalúa el desempeño del producto comprado, para buscar un plan de mejora en las compras?	X		
<b>Liquidación de factura.</b> 10. ¿El proveedor nos hace llegar las mercaderías con la factura correspondiente?	X		
11. ¿La empresa NGS Inversiones Generales E.I.R.L. compara la factura con la orden de compra, para verificar que al recibir las mercaderías no existe diferencias?	X		
12. ¿Las facturas recibidas de los proveedores son revisadas y archivadas conjuntamente que la orden de compra, y la guía de remisión de manera responsable?			X

Nota: Elaboración propia, según la información proporcionada por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L



**Tabla 6.**

*Indicadores de gestión de compras*

	Selección del proveedor		Emisión de orden de compra		Seguimiento y recepción de compra		Liquidación de Factura	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Malo	3	100%	0	0%	2	66.66%	2	66.66%
Regular	0	0%	3	100%	1	33.33%	0	0%
Bueno	0	0%	0	0%	0	0%	1	33.33%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Nota: Elaborado según la ficha de análisis documental.

**Interpretación.**

Al haberse realizado el análisis documental inherente a la gestión de compras en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, en el periodo 2018, según la tabla 6, respecto al manejo de selección del proveedor, el 100 % es malo, en cuanto al manejo de emisión de orden de compra, en un 100% es regular, respecto al seguimiento y recepción de compra, el 33.33% es regular y el 66.66% es malo.

En cuanto al manejo de liquidación de factura en un 66.66% es malo y un 33.33% es bueno; lo que significa que la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, en el periodo 2018, no realiza selección del proveedor, ya que no aplica los procedimientos técnicos de adquisición de mercaderías, como las cotizaciones, que permitiría a la empresa seleccionar una mercadería de calidad y buen precio; del mismo modo con respecto al manejo de emisión de orden de compra, la gestión es regular, porque al establecer una relación contractual entre el proveedor y el comprador de mercaderías, no se aclara de forma fehaciente la fecha de entrega.

Con respecto al seguimiento y recepción de compra, no se cumplen con las fechas de entrega por parte del proveedor, perjudicando a la empresa en el cumplimiento oportuno de la distribución de los pedidos de mercaderías a sus clientes, del mismo modo, las facturas recibidas de los proveedores no son revisadas y archivadas junto a la orden de compra y la



guía de remisión de manera responsable, lo que genera un desorden administrativo, que no permite optimizar la revisión documentaria, todo ello, resta eficiencia operativa de la empresa.

#### 4.2.2. Resultados respecto al objetivo específico de la dimensión de gestión de almacenamiento

Describir cómo es la gestión de almacenamiento de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

**Tabla 7**

*Resultados de la ficha de análisis documental de manejo de recepción de mercaderías, almacenamiento, control de stock, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.*

ITEMS	Malo	Regular	Bueno
<b>Recepción de mercaderías</b>			
13. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. utiliza la factura y Orden de Compra, para recepcionar la mercadería en almacén? .		X	
14. ¿La empresa coteja lo recibido con la orden de compra, verificando que su estado es el correcto.			X
15. ¿La empresa NSG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L. comprueba que la mercadería recibida se encuentran en buen estado de embalaje y que no muestra signos de manipulación?		X	
<b>Almacenamiento</b>			
16. ¿La empresa NSG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L clasifica e identifica los productos para colocar a los estantes del almacén y facilitar el despacho de pedidos?			X
17. ¿La mercadería adquirida por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., se sujeta al plan de conservación, para identificar y registrar la caducidad del producto?	X		





18. El almacén cuenta con tarjetas de control visible de almacén?	X		
<b>Control de Stock</b> 19. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. controla las entradas y salidas de almacén utilizando un método de valuación de existencias?			X
20. ¿Existe un control de Stock físico de las existencias disponibles en el almacén de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. para realizar una venta comprometida a un cliente de manera oportuna?	X		
21. Existe un control de la cantidad mínima y máxima de stock de mercaderías, para poder atender los pedidos de los clientes y no quedar desabastecidos	X		

Nota: Nota: Elaboración propia, según la información proporcionada por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L

Tabla 8.

*Indicadores de gestión de almacenamiento.*

	Recepción de mercaderías		Almacenamiento		Control de Stock	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Malo	0	0%	2	66.66%	2	66.66%
Regular	2	66.66%	0	0%	0	0%
Bueno	1	33.33%	1	33.33%	1	33.33%
TOTAL	3	100%	3	100%	3	100%

Nota: Elaborado según la ficha de análisis documental.

**Interpretación.**

Al realizar el análisis documental inherente a la gestión de almacenamiento, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, en el periodo 2018, según la tabla 8, respecto al manejo de recepción de mercaderías el 33.33 % es bueno, el 66.66% es regular.

En cuanto a la gestión de almacenamiento el 66.66 % es malo y un 33.33% es bueno, y en el manejo de control de stock el 66.66% es malo, el 33% es bueno; lo que significa que la gestión de almacén no cumple con las técnicas de almacenamiento de mercaderías de forma



adecuada, debido a que en la gestión de almacén la empresa omite cotejar la mercadería recibida con la orden de compra, para verificar que su estado sea correcto.

Así mismo la mercadería adquirida por la empresa no se sujeta al plan de conservación, para identificar y registrar la caducidad del producto, ni existe un control de Stock físico de las existencias disponibles en el almacén, así como el control de la cantidad mínima y máxima de stock de mercaderías, para poder atender los pedidos de los clientes de forma oportuna y no quedar desabastecidos; todo ello genera un efecto perjudicial para la empresa, afectando las utilidades, por el mal servicio al cliente.

#### 4.2.3. Resultados respecto al objetivo específico de la dimensión distribución física de mercaderías

Describir la gestión distribución física de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

**Tabla 9**

*Resultado de la ficha de análisis documental de manejo de procesamiento de pedidos, transporte y manejo de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.*

ITEMS	Malo	Regular	Bueno
<b>PROCESAMIENTO DE PEDIDOS</b> 22. La empresa recibe información detallada del producto solicitado por el cliente. Se recaban datos importantes como cantidad y características del producto en cuestión.			X
23. ¿Se verifica que el pedido sea correcto y se concreta una forma de pago?		X	
24. ¿Los procesos de entrega de mercaderías es oportuno?	X		
<b>TRANSPORTE</b> 25. ¿Existe una planificación de ruta programada a cada uno de los puntos de venta comprometida, para minimizar costos en el transporte y maximizar la productividad en cada uno de los puntos de reparto?	X		



26. ¿El transporte garantiza la entrega del producto en perfecto estado de conservación, en el tiempo previsto, para lo que utiliza la nota de entrega?		X	
27. ¿A la par de las entregas, otra función alterna del transportista es el cobro de cada uno de los clientes, es decir, una vez se entrega el pedido, se realiza el cobro, ya que es contra entrega?		X	
<b>MANEJO DE MERCADERIAS</b> 28. ¿La empresa capacita a su personal para buen manejo de mercaderías y distribución?	X		
29. ¿Se aplica el reglamento en la manipulación de productos y manejo de mercaderías en la distribución?	X		
30. ¿La empresa utiliza materiales para garantizar un embalaje y empaquetado resistente para el manejo y distribución eficiente?		X	

Nota: Elaboración propia, según la información proporcionada por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L

**Tabla 10**

*Indicadores de gestión de distribución física de mercaderías.*

	Procesamiento de pedidos		Transporte		Manejo de Mercaderías	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Malo	1	33.33%	1	33.33%	2	66.66%
Regular	1	33.33%	2	66.66%	1	33.33%
Bueno	1	33.33%	0	0 %	0	0%
TOTAL	3	100%	3	100%	3	100%

Nota: Elaborado según la ficha de análisis documental.

### **Interpretación.**

Del análisis documental de la gestión de distribución física de mercaderías, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, en el periodo 2018, según la tabla 10, respecto al manejo de procesamiento de pedidos se observa que, el 33.33% es malo, un 33.33% es regular y un 33.33 % es bueno, referente al transporte utilizado en la distribución de productos snack, el 33.33% es malo y un 66.66% es regular.



Así mismo con respecto al manejo de mercaderías, el 66.66 % es malo, un 33.33 % es regular; lo que significa, que la distribución física de mercaderías es regular, debido a que la entrega de los pedidos de mercaderías no es oportuno, además no existe planificación de ruta programada a cada uno de los puntos de venta comprometida, para minimizar costos en el transporte y maximizar la productividad en cada uno de los puntos de reparto, además la empresa no capacita a su personal para buen manejo de mercaderías y su distribución, tampoco aplica un reglamento en la manipulación de mercaderías; todo ello repercute en insatisfacción del cliente, por tanto disminuye la productividad y la competitividad de la empresa, siendo una de las causas para la reducción de la fidelización del cliente, lo cual afecta la maximización de utilidades.

#### 4.2.4. Resultados respecto al objetivo específico de determinación de precio de venta

Describir la determinación del precio de venta en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para la distribución de snacks en la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

Tabla 11.

*Costo de adquisición de productos snack de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, durante el mes de junio del 2018.*

PRODUCTO	Costo de Adquisición			
	Cant.	Unidad	P. Unit.	Importe
Prezlet x 166 gr	650	Unidades	2.40	S/ 1,560.00
Prezlet x 250 gr	760	Unidades	3.50	S/ 2,660.00
Prezlet Picante x 25 gr	600	Unidades	3.50	S/ 2,100.00
P. Chino salado 200g	840	Unidades	2.30	S/ 1,932.00
P. Chino picante 200g	900	Unidades	2.30	S/ 2,070.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/ 10,322.00</b>

Nota: Elaboración propia, según la información proporcionada por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L



**INTERPRETACIÓN:**

Según la tabla 11 , la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L , en el mes de junio del 2018, (mes que representa el mayor importe de sus adquisiciones), ha adquirido diversos productos al precio de lista, de su proveedor, el cual se encuentra en la ciudad de Lima.

Tabla 12

*Cálculo del costo de venta o costo total de productos snack de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, correspondiente al mes de junio del 2018.*

PRODUCTO	Cant.	Unid.	Costo de Adquisición(de listado) <b>88.5%</b>	Costo de Transporte <b>8%</b>	Costo de almacenamiento <b>3%</b>	Costo de Distribución <b>0.5%</b>	<b>COSTO DE VENTAS O COSTO TOTAL 100%</b>
Prezlet x 166 gr	650	Unidades	S/ 1,560.00	S/ 124.80	S/ 46.80	S/ 7.80	S/ 1,739.40
Prezlet x 250 gr	760	Unidades	S/ 2,660.00	S/ 212.80	S/ 79.80	S/ 13.30	S/ 2,965.90
Prezlet Picante x 25 gr	600	Unidades	S/ 2,100.00	S/ 168.00	S/ 63.00	S/ 10.50	S/ 2,341.50
P. Chino salado 200g	840	Unidades	S/ 1,932.00	S/ 154.56	S/ 57.96	S/ 9.66	S/ 2,154.18
P. Chino picante 200g	900	Unidades	S/ 2,070.00	S/ 165.60	S/ 62.10	S/ 10.35	S/ 2,308.05
<b>TOTAL</b>			<b>S/10,322.00</b>	<b>S/ 825.76</b>	<b>S/ 309.66</b>	<b>S/ 51.61</b>	<b>S/11,509.03</b>

Nota: Elaboración propia, según la información proporcionada por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L



### INTERPRETACIÓN:

Según la tabla 12 empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, en el mes de junio del 2018, para vender sus productos de snack, requiere hallar el costo de venta, es decir, agregar al costo de adquisición ó costo de lista del producto: el costo de transporte de Lima a Cusco, el costo de almacenamiento, y el costo de distribución física de mercaderías, todo ello representa los costos de comercialización, los cuales servirán para el cálculo de la determinación del precio de venta, es decir que el costo total del producto, esta conformado por: adquisición de producto snack, equivalente a un 88.5 % + costo de transporte de la mercadería (productos snack) de Lima a Cusco, equivalente a un 8% del costo de adquisición + Costo de almacenamiento equivalente a un 3% del costo de adquisición del producto + costo de distribución, que es equivalente a un 0.5%; este costo total del producto viene ha representar el costo de ventas de la mercadería, a partir del cual se determina la utilidad, luego el valor de venta de la mercadería, sobre el cual se aplicará el Impuesto General a las Ventas del 18% , para luego determinar el precio de venta.

TABLA 13

*Determinación del precio de venta de productos snack de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, correspondiente al mes de junio del 2018.*

PRODUCTO	CANT.	UNID.	COSTO TOTAL	UTILIDAD 20%	VALOR VENTA	I.G.V.18%	PRECIO VENTA
Prezlet x 166 gr.	650	Unid.	S/ 1,739.40	S/ 347.88	S/2,087.28	S/ 375.71	S/ 2,462.99
Prezlet x 250 gr.	760	Unid.	S/ 2.965.90	S/ 593.18	S/ 3,559.08	S/ 640.63	S/ 4,199.71
Prezlet Picante x 250 gr.	600	Unid.	S/ 2,341.50	S/ 468.30	S/2,809.80	S/ 505.76	S/ 3,315.56
P.chino salado x 200 gr.	840	Unid.	S/ 2,154.18	S/ 430.84	S/ 2,585.02	S/ 465.30	S/ 3,050.32
Pchino picante x 200gr.	900	Unid.	S/ 2,308.05	S/ 461.61	S/ 2,769.66	S/ 498.54	S/ 3,268.20
<b>TOTAL</b>			S/ 11,509.03	S/ 2,301.81	S/ 13,810.84	S/ 2,485.95	S/ 16,296.79

Nota: Elaboración propia, según la información proporcionada por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L



## INTERPRETACIÓN:

Según la tabla 13 la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, en el mes de junio del 2018, determina su precio de venta aplicando procedimientos técnicos, de manera correcta, consistente, en aplicar al costo de ventas de sus mercaderías, el 20 % de utilidad ; para lo cual la empresa ha tomando en consideración el comportamiento del mercado, optando como política aplicar el 20 % de margen de utilidad, para determinar el valor de venta: es decir: Costo total (costo de ventas ) + utilidad del 20% = **VALOR VENTA**, al cual se aplica el 18% por impuesto general a las ventas, con lo cual se determina el **PRECIO DE VENTA**

$$\text{Costo total} + \% \text{ de utilidad} = \text{valor venta} + \text{I.G.V } 18\% = \text{PRECIO DE VENTA}$$

### 4.2.5. Resultados respecto al objetivo General

Describir la gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.

**Tabla 14**

*Resultado de la ficha de análisis documental de la gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.*

ITEMS	Malo	Regular	Bueno
<b>Gestión de compra</b>			
1. Selección de proveedores	X		
2. Emisión de orden de compra		X	
3. Seguimiento y recepción de compra	X		
4. Liquidación de facturas	X		



<b>Gestión de almacenamiento</b>			
5. Recepción de Mercaderías	X		
6. Almacenamiento		X	
7. Control de Stock	X		
<b>Gestión de distribución física</b>			
8. Procesamiento de Pedidos		X	
9. Transporte		X	
10. Manejo de mercaderías	X		
<b>Precio de Venta</b>			
11. La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, registra sus costos de adquisición de sus productos de snack de manera correcta			X
12. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, imputa adecuadamente sus costos de comercialización: costos de transporte, costo de almacenamiento y costo de distribución?			X
13. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, determina el precio de venta de sus productos de Snack aplicando procedimientos técnicos contables?			X

Nota: Elaboración propia, según la información de ficha de análisis documental proporcionada por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L





Tabla 15

*Indicadores de gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.*

	<i>Gestión de compras</i>		<i>Gestión de almacenamiento</i>		<i>Gestión de distribución física</i>		<i>Precio de venta</i>	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Malo	3	75%	2	66.66 %	1	33 %	0	0%
Regular	1	25%	1	33.33%	2	66.66%	0	0%
Bueno	0	0%	0	0 %	0	0%	3	100%
TOTAL	4	100%	3	100%	3	100%	3	100%

Nota: Elaborado según la ficha de análisis documental.

### **INTERPRETACIÓN:**

Del análisis documental de la gestión logística y precio de venta, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco, en el periodo 2018, según la tabla 15, se observa que, la gestión de compras es mala en un 75 %, regular en un 25%.

Respecto a la gestión de almacenamiento un 66.66% es mala y un 33.33% es regular, la gestión de distribución física en un 33.33% es mala y un 66.66% es regular. La determinación de precio de venta es en un 100% es buena; lo que significa que la gestión de compras, gestión de almacenamiento y la gestión de distribución física es deficiente, debido a que no se aplican los procedimientos técnicos para una buena gestión de logística que es fundamental para obtener productividad en la empresa NSG Inversiones Generales y para garantizar la satisfacción de sus clientes; con respecto a la determinación de precio de venta, en un 100% es buena, lo que significa que, para la determinación del precio de venta primero se determina el costo de adquisición, al cual se agregan los costos de transporte, almacenamiento y distribución, con lo que se determina el costo total de comercialización, que técnicamente es correcto, sobre ello se aplica el margen de utilidad que equivale al 20% y con la sumatoria de: Costo total más margen de utilidad, se determina el valor de venta, para calcular el 18% de



Impuesto General a las ventas(I.G.V.) y con la sumatoria de V.V más I.G.V se determina finalmente el Precio de Venta de los productos de Snack de la empresa.



## CAPITULO V: DISCUSIÓN

### 5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos.

#### 5.1.1. Hallazgos relevantes según el objetivo a)

Según a los resultados obtenidos en la investigación, se explica que los hallazgos sobre las compras de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, observados en la tabla 6 fueron:

- No se realiza la selección de proveedores, lo que implica que no hubo cotizaciones para comparar calidad y precio, que garantice adquisición de productos óptimos para la venta.
- En las órdenes de compra la relación contractual entre el proveedor y la empresa no se establece claramente, por ello existen retrasos en entrega de mercaderías.
- Al haberse realizado el seguimiento de recepción de las compras realizadas, se ha observado que no se cumplen con las fechas y plazos establecidos para recibir las mercaderías por parte del proveedor, lo que perjudica a la empresa en la atención de sus clientes.
- En la liquidación de facturas se aplican procedimientos técnicos de manera regular, debido a que no existe un archivo documentario adecuado.

#### 5.1.2. Hallazgos relevantes según el objetivo b)

Según a los resultados obtenidos en la investigación, se explica que los hallazgos sobre gestión de almacenamiento de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, según la tabla 8:

- La empresa no cumple con los procedimientos técnicos de almacenamiento de



mercaderías de forma adecuada, debido a que se omite cotejar la mercadería recibida con la orden de compra y verificar el estado de la mercadería que se recibe esté en buenas condiciones.

- La mercadería adquirida por la empresa no se sujeta al plan de conservación para identificar y registrar la caducidad del producto.
- No existe un control de stock físico de las existencias disponibles en el almacén, así como el control de la cantidad mínima y máxima de stock de mercaderías, para poder atender los pedidos de los clientes de forma oportuna.

### **5.1.3. Hallazgos relevantes según el objetivo c)**

Según los resultados obtenidos en la investigación, se explica que los hallazgos sobre la distribución física de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, según la tabla 10 fueron:

- La entrega de los pedidos de mercaderías a los clientes no es oportuna, debido a que no se realiza un control de stock de almacén de mínimos y máximos de productos.
- No existe una planificación de ruta programada a cada uno de los puntos de venta comprometida, para minimizar costos en el transporte y maximizar la productividad en cada uno de los puntos de reparto.
- La empresa no capacita a su personal para el correcto manejo de mercaderías y su distribución, además no aplica un reglamento en la manipulación de mercaderías.

### **5.1.4. Hallazgos relevantes según el objetivo d)**

Según los resultados obtenidos en la investigación se explica que los hallazgos sobre la determinación del precio de venta en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018, según la tabla 11,12 y 13 es de la siguiente manera:

Precio de adquisición + costo de transporte + costo de almacenamiento +



costo de distribución = COSTO TOTAL + Utilidad 20% = Valor de Venta +  
IGV18% = Precio de venta.

## 5.2. Limitaciones del estudio.

El presente trabajo de investigación, no ha presentado ninguna limitación ya que la empresa ha facilitado los documentos necesarios para el estudio (análisis y revisión).

## 5.3. Comparación crítica con la literatura existente.

### 5.3.1. Según el antecedente internacional realizada por los autores: Cecilia Bohórquez

Vásquez & Roy Alfonso Puello Fuente, que presentó su trabajo titulado: “DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA PARA MEJORAR LA EFICIENCIA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA CORALINAS & PISOS S.A. CORPISOS S.A. EN EL MUNICIPIO DE TURBACO, BOLÍVAR”, cuyo objetivo fue Diseñar un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa CORALINAS & PISOS S.A. CORPISOS S.A., llegando a la conclusión: La recolección de datos sobre la empresa Coralinas & Pisos S.A. y la transformación de los mismos en información permitieron diseñar la ruta por la cual la empresa debería enfocarse en adelante; la cual consiste en mejorar su gestión logística y su cadena de suministro mediante la modificación de algunos de sus procesos y la implementación de nuevas herramientas de trabajo, para lograr la eficiencia organizacional y por ende garantizar un sostenimiento y permanencia en el mercado actual; en la comparación con nuestra investigación, se llegó a la conclusión final que la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, con respecto a su proceso logístico de compras, almacenamiento y distribución, no aplican procesos técnicos que permitan una buena gestión de logística, que es fundamental para obtener productividad en la empresa NSG Inversiones Generales y atender las necesidades comerciales de sus clientes, que permitan buscar la fidelización en la



venta de sus productos, por lo tanto buscar una utilidad adecuada.

**5.3.2. Según el antecedente nacional realizada por la autora:** Bettzara Bershell

Mansilla Arenas, 2016 en su tesis: “PROPUESTA DE UNA MEJORA EN LA GESTIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA DE UNA EMPRESA MANUFACTURERA, cuyo **objetivo** es elevar la eficiencia del sistema de logística de la empresa a través del diseño e implementación de un modelo de gestión óptimo, minimizando las restricciones que existen en el área y elevando los índices de productividad de la misma, **concluyendo** en: Una de las más importantes iniciativas en el trabajo de investigación ha sido, y continuará siendo, la reducción del tiempo del ciclo de inyección (y tiempo de entrega), de máxima importancia, esto beneficiará a los clientes, pero también dará como resultado una travesía más rápida y un menor inventario.

El tiempo de entrega ha sido un importante parámetro a lo largo de este trabajo; al reducirse los tiempos de entrega, fue necesario modificar algunos procedimientos de control de inventarios y eliminar desplazamientos innecesarios para tomar en cuenta la entrega rápida., en la comparación con nuestra investigación, se llegó a la conclusión que una buena logística de compras, beneficia a los clientes generando una eficiencia en el manejo operativo de la empresa, así mismo el control de stock no se ejecuta de manera eficiente, lo cual es indispensable para evitar retrasos en la entrega de pedidos de los clientes.

**5.3.3. Según el antecedente local realizada por el autor:** Jonathan Miranda Cunó,

2016, en su tesis “LA GESTIÓN LOGÍSTICA DEL RESTAURANTE CAMINO REAL S.A.C EN EL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2016”, cuyo objetivo es describir la gestión logística en el restaurante Camino Real S.A.C del distrito de San Sebastián , llegando a la **Conclusión** : Se determina que la gestión logística del



restaurante Camino Real S.A.C en el distrito de San Sebastián 2016 es regular, teniendo un 82.1%, ya que los trabajadores del restaurante consideran que existe una regular gestión de compras, una regular gestión de almacenamiento, una regular gestión de inventarios y una buena gestión de transporte, solo un 17.9% considera como buena la gestión logística, en la comparación con nuestra investigación, se llegó a la conclusión que en la empresas NSG Inversiones E.I.R.L la gestión de compras, gestión de almacenamiento y la gestión de distribución física es mala, debido a que no existen cotizaciones para seleccionar a los proveedores, de igual manera no existe control de stock, para la atención oportuna de los clientes.

La falta de planificación de ruta programada para el reparto de mercaderías a los clientes, genera incremento en los costos de distribución física de mercaderías, lo que repercute en la obtención de una utilidad adecuada.

#### **5.4. Implicancias del estudio.**

La presente investigación tiene implicancias en diversos aspectos de las cuales se detallan a continuación:

A nivel académico, la investigación recopiló toda la información y literatura para poder responder a nuestros objetivos planteados sobre la gestión logística y precio de venta, por lo que ayuda a reforzar algunos conocimientos en temas inherentes al manejo de la logística empresarial.

A nivel práctico, se busca determinar el precio de venta aplicando los costos de comercialización de mercaderías de manera técnica, así mismo la aplicación de procedimientos técnicos de la gestión logística en una empresa.

A nivel metodológico, la investigación adquiere relevancia e implicancia porque permite ser una investigación que busca describir procedimientos técnicos de gestión



logística de una empresa comercial, del mismo modo la aplicación de costos de comercialización de un producto para determinar el precio de venta.





## CONCLUSIONES

1. La gestión de compras en empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, en el periodo 2018, es deficiente, tal como se observa en la tabla 6, ya que no aplican en su totalidad, las técnicas específicas de adquisición de mercaderías, la empresa sólo maneja orden de compra, omitiendo las cotizaciones y selección de proveedores. Del mismo modo, su proveedor no cumple con las fechas y plazos establecidos para el despacho de mercaderías, una buena gestión de compras contribuye a la eficiencia de la gestión operativa, en beneficio de sus clientes.
2. La gestión de almacenamiento en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. para la distribución de snacks en la ciudad de Cusco en el periodo 2018, según la tabla 8 es regular, debido a que en el almacén no existe una ubicación física adecuada exclusiva para la recepción de mercaderías, ni para despacho, los cuales no facilitan un mejor control de entradas y salidas de mercaderías, así mismo los productos almacenados no son conservados adecuadamente, al no identificar y registrar la caducidad del producto; el control de stock físico de las existencias disponibles en el almacén y la coordinación de almacén con el encargado de control de inventarios y contabilidad se gestiona de forma parcial.
3. La distribución de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. en el periodo 2018, según la tabla 10, manejan canales de información entre el consumidor y la empresa de forma regular, los requerimientos de los clientes no son atendidos en el tiempo indicado por la empresa, el transportista cumple la ruta programada a cada uno de los puntos de venta comprometida, para minimizar costos en el transporte y maximizar la productividad en cada uno de los puntos de reparto, no se cuenta con personal especializado para un adecuado manejo y distribución de mercaderías.



4. La determinación de precio de venta, tal como lo demuestran las tablas 11,12 y 13, en la empresa, NSG Inversiones Generales E.I.R.L. en el periodo 2018, es óptima, ya que aplica procedimientos técnicos de costos de comercialización para hallar el costo total y luego después de aplicar el porcentaje de margen de utilidad se determina el valor de venta para aplicar el I.G.V del 18%, con lo cual se determina el precio de venta.



## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, realizar su adquisición de mercadería aplicando procedimientos técnicos de selección de proveedor, con la finalidad de garantizar la calidad y precio del producto, así mismo exigir al proveedor que se cumplan las fechas de entrega de mercaderías, para garantizar el abastecimiento oportuno y cumplir con los pedidos de los clientes.
2. La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, debe adoptar un sistema de almacenamiento, que garantice un control de stock permanente, para facilitar la atención permanente de sus clientes, así como la conservación de sus productos.
3. La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, debe planificar y programar las rutas de reparto de mercaderías, para minimizar costos de transporte, garantizando la entrega oportuna de pedidos a los clientes.
4. La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, debe supervisar la aplicación de la norma vigente de manipulación de alimentos snacks, al momento de embalar y distribuir.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, G., & Avila, R. (2017). *La Gestion Logistica y su Influencia en el Valor Ganado en los Proyectos de Edificacion en la Selva Peruana de una Empresa Constructora de Lima Metropolitana* . Lima .
- Anaya Tejero, J. (2007). *Logistica integral: la gestion operativa de la empresa* . Madrid-España: 3ra ed. .
- Andino, R. (2016). *Gestion de Operaciones y Logistica* . Edicion .
- Arbones Malisani, E. (2000). *Logistica Empresarial* . Mexico: Alfaomega.
- Ariza Acosta, M. (2012). *Mejoramiento de los procesos logísticos de la EmpresaAlca LTDA Bucaramanga* . Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander.
- Ateleo. (2011). *Nuevas tecnicas en Gestion de Stocks*. Mexico : Alfaomega grupo editor S.A.C.
- Ballou, R. (2004). *Logistica Administracion de la cadena de suministros*. Mexico: Quinta Edicion Pearson Education .
- Baptista Lucio, P. (2014). *odologia de la Investigacion*. Mexico: McGrawHill.
- Broseta, A. (22 de 11 de 2016). *¿Que es la utilidad bruta,neta y operacional?* Obtenido de <https://www.rankia.pe/foros/empresas/temas/3396722-que-utilidad-brutaneta-operacional-formulas>
- Bureau, V. (2015). *Logistica integral* . Madrid: fundamentacion Confemetal.
- Cabrerizo, M. (2014). *Proceso de Venta* . Santiago-Chile: Gloria Rodriguez.
- Calderon Sotero, H. (2011). *Manual de transportista* . España : Ediciones Diaz Santos .
- Carranza, o. (2004). *Mejores P racticas Logisticas en Latinoamerica*. Mexico.
- Carreño Solis, J. (2014). *Cadena de Suministros y Logistica*. Lima.
- Carro, R., & Gonzales, D. (2018). *Logistica Empresarial, Administracion de las Operaciones* . Universidad Nacional de Mar de Plata.
- Castellanos, A. (2009). *Manual de la Gestion Logistica del Transporte y la Distribucion de Mercancias* . colombia.
- Coral, A. (2014). *Administracion de Compras Adquisiciones y Abastecimiento* . Mexido : Grupo editorial Patria.
- Escudero Serrano, M. J. (2013). *Gestion Logistica y comercial*. Lima.
- Escudero, M. (2014). *Logistica de Almacenamiento* . España: Ediciones Parainfo.
- Estela, M. (22 de 11 de 2018). *Utilidad concepto* . Obtenido de <https://concepto.de/utilidad-2/#ixzz5x6rBrMyB>



- Ferrel Hirt, A. (2004). *introduccion a los Negocios* . Mexico: Mc Graw Hill.
- Garcia, J. (2014). *Contabilidad de Costos* . Mexico : McGrawHill.
- Giraldo Zuluaga, T. (2018). *Influencia de la Gestion Logistica en la Determinacion del Costo de ventas* . Arequipa .
- Gomez Acosta, M. I. (2013). *Logistica y las Redes de Valor en Empresas*. Cuba.
- Gómez Aparicio, J. (2013). *Gestion Logistica y Comercial* . Madrid España: McGrawHill.
- Heredia Viveros, N. L. (2013). *Gerencia de Compras* . colombia.
- Hernandez Sampieri, R. (2014). *Metodologia de la Investigacion* . Mexico: McGrawHill.
- Hernández Sampieri, R., Baptista, P., & Fernandez, C. (2014). *Metodologia de la Investigacion 6ta Edicion*. Mexico: McGrawHill.
- Kotler, P. (2000). *Direccion de Marketing* . España : Prentice Hall.
- Krajewski, J. L. (2008). *Administracion de Operaciones 8ed. procesos y cadena de Valor* . Mexico : Perarson Education .
- Lamb Hair, M. (2002). *Marqueting* . Mexico : Thompson .
- Lobato, & Villagra, F. (2013). *Gestion Logistica y comercial* . Macmillan Profesionales .
- Luque, M. (2019). *La gestión logística y su relación con la productividad laboral de los trabajadores en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes de la ciudad de Puno - periodo 2017.* . Puno Peru : Universidad Nacional del Altiplano .
- Mansilla, A. (2016). *Propuesta de una Mejora en la Gestion de la Cadena Logistica de una Empresa Manufacturera* . Lima .
- Miguez Perez, & Basto Boubeta, M. (2010). *Introduccion a la Gestion de Stocks: El proceso de Control, Valoracion y Gestion de Stocks*. Ideaspropias Editorial S.L.
- Miranda Cuno., J. (2016). *La Gestion Logistica del Restaurante Camino Real S.A.C en el Distrito de S an Sebastian*. Cusco.
- Monterroso, E. (2000). *El Proceso Logistico y la Gestion de la cadena de Abastecimiento*. Lujan: 1°Edicion .
- Ramirez, G., & Rivera, J. (2018). *Gestion logistica y productividad laboral en la Municipalidad Ditrital de San Juan Bautista* . Iquitos Peru: UNAP Iquitos.
- Rincon, C., & Villareal, F. (2014). *Costos*. Bogota Colombia: Ediciones de la U.
- Sáez Castán, J. (2018). *Los snacks*. España: EDUCALINGO.
- Salmerón, A. (27 de 12 de 2016). *¿Como se conforma el costo de ventas?* . Obtenido de <https://www.soyconta.com/como-seconforma-el-costo>
- Sandoval, J. (2013). *Logistica Internacional*. Lima Peru: Universidad Alas Peruanas.
- Sangri Coral, A. (2014). *Administracion de Compras* . Mexico: Primera Edición Ebook.



- Sarmiento, Y. (2012). *Propuesta para el Mejoramiento de Gestion en los Procesos Operativos de la Ferreteria el Cisne*. Ecuador.
- Serrano, F. (2014). *Operaciones Auxiliares de Almacenaje* . Malaga : IC editorial .
- Tejero, J. J. (2007). *Logistica Integral*. Madrid: 3° Edicion .
- Torres, M. (2019). *Metodos de Valuación de Existencias*. Lima - Perú: Noticiero Contable.
- Vasques, B. (2013). *Diseño de un modelode gestion logistica para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa coralinas y pisos S.A. corpisos S.A en el muniocipio de corbaco, Bolivar*. Colombia.
- Velez, T. (2014). *Logistica Empresarial: Gestion Eficiente del flujo de suministros* . Bogota: Ediciones de la U.
- Zapata, J. (2014). *Fundamentos de la gestion de invesntarios*. Medellin: Editorial Esumer.
- Zeballos, E. (2012). *Plan Contable General para Empresas* . Arequipa-Perú: Editorial Impresiones Juve EIRL.



**Anexos**



ANEXO 01: Matriz de Consistencia: Gestión Logística y Precio de Venta en la Distribución de Snack en la Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	POBLACIÓN Y MUESTRA	
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>	<b>VARIABLE 1</b>  Gestión Logística	Gestión de Compras	Selección de Proveedores	<b>TÉCNICAS</b>  Análisis documental  <b>INSTRUMENTOS</b>  Ficha de análisis documental	<b>POBLACION</b>  La población de estudio, está constituida por los documentos de Gestión logística y precio de venta  <b>MUESTRA</b>  Documentos de Gestión logística y precio de venta.	
¿Cómo es la gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?	Describir la gestión logística y el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018	La hipótesis es optativa por ser una investigación descriptiva según Sampieri			Gestión de Almacenamiento			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recepción de mercaderías</li> <li>• Almacenamiento</li> <li>• Control de stock</li> </ul>
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>			Distribución Física			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procesamiento de pedidos</li> <li>• Transporte</li> <li>• Manejo de mercaderías</li> </ul>
¿Cómo es la gestión de compras de mercaderías en la	Describir la gestión de compras de mercaderías	La hipótesis es optativa por ser una investigación	<b>VARIABLE 2</b>  Precio Venta	Margen de utilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas (-)</li> <li>Costo de ventas</li> </ul>			





<p>Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018? ¿Cómo es la gestión de almacenamiento de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018? ¿Cómo es la gestión de distribución física de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?</p>	<p>en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018.  Describir la gestión de almacenamiento de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018  Describir la distribución de mercaderías en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para la</p>	<p>descriptiva según Sampieri</p>		<p>Valor de venta</p>	<p>Costo Total +Margen de utilidad=Valor Venta</p>		
				<p>Precio de venta</p>	<p>Valor venta+I.G.V18% = Precio de venta</p>		



<p>¿Cómo se establece el precio de venta para la distribución de Snack, en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L., de la ciudad de Cusco en el periodo 2018?</p>	<p>distribución de Snack en la ciudad de Cusco en el periodo 2018. Determinar el precio de venta en la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L. para la distribución de snacks en la ciudad del Cusco, en el periodo 2018.</p>						
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--	--



ANEXO 02: Matriz de Instrumentos

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems o reactivos	Escala
Gestión Logística	Gestión de Compras	Selección de proveedores	1. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para seleccionar el proveedor realiza un cuadro comparativo de cotización?	(1) Malo (2) Regular (3) Bueno
			2. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para seleccionar el proveedor analiza en la cotización, la relación calidad, precio del producto	
			3. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L en sus cotizaciones incluye el plazo de entrega del producto?	
		Emisión de orden de compra	4. ¿En la emisión de la orden de compra al proveedor, se establece una relación contractual entre el proveedor y el comprador de mercaderías?	
			5. ¿En las órdenes de compra se exige fechas y plazos establecidos de entrega?	
			6. ¿La orden de compra emitida al proveedor, además una copia se hace entrega a caja para programar el pago, una copia a almacén para planificar?	
		Seguimiento y recepción de compra	7. ¿Se realiza seguimiento a los proveedores para cumplir con los plazos establecidos que se exige en cada orden de compra?	
			8. ¿Para garantizar la continuidad de las operaciones, la empresa NSG recibe las mercaderías en la fecha acordada?	
			9. ¿La Empresa NSG evalúa el desempeño del producto comprado, para buscar un plan de mejora en las compras?	
		Liquidación de facturas	10. El proveedor nos hace llegar las mercaderías con la Factura correspondiente	
			11. La empresa NGS compara la factura con la orden de compra, para verificar que al recibir las mercaderías no existe diferencias?	
			12. ¿Las facturas recibidas de los proveedores son archivadas conjuntamente que la orden de compra, y la guía de remisión de manera	



			responsable?	
<b>Gestión de almacenamiento</b>	<b>Recepción de mercadería</b>	13. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, utiliza la factura y Orden de Compra, para recepcionar la mercadería en almacén?	(1) Malo (2) Regular (3) Bueno	
		14 ¿La empresa NGS Inversiones Generales E.I.R.L cuenta con una ubicación física para una recepción adecuada de los productos, y su registro en nota de entrada a almacén?		
		14. ¿La empresa NSG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L comprueba que la mercadería recibida se encuentran en buen estado de embalaje y que no muestra signos de manipulación?		
	<b>Almacenamiento</b>	15. ¿La empresa NSG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L clasifica e identifica los productos para colocar a los estantes del almacén y facilitar el despacho de pedidos?		
		16. ¿La mercadería adquirida por la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, es conservada adecuadamente, se identifica y registra la caducidad del producto?		
		17. ¿Existe una zona de despacho de mercaderías en almacén y se controla su salida en un documento?		
	<b>Control de Stock</b>	18. ¿La empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L controla las entradas y salidas de almacén utilizando un método de valuación de existencias?		
		19. ¿Existe un control de Stock físico de las existencias disponibles en el almacén de la empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L para realizar una venta comprometida a un cliente?		
		20. ¿Existe una coordinación de almacén con el control de inventarios y contabilidad?		
	<b>Distribución física</b>	<b>Procesamiento de pedidos</b>		21. ¿Existen canales de información del consumidor hacia la empresa para conocer los gustos y preferencias
22. ¿La necesidad del mercado es atendida en el tiempo indicado por la distribución?				
23. ¿Los productos de mayor rotación tienen una atención especial en la distribución?				



		<b>Transporte</b>	24. ¿El Transportista cumple con el requerimiento de espacio en la capacidad de transporte?	
			25. ¿Se realiza una ruta programada a cada uno de los puntos de venta comprometida, para minimizar costos en el transporte y maximizar la productividad en cada uno de los puntos de reparto?	
			26. ¿El transporte elegido le brinda la seguridad adecuada para la distribución	
		<b>Manejo de mercaderías</b>	27. ¿la empresa cuenta con personal especializado para buen manejo de mercaderías y distribución?	
			28. ¿Se aplica el reglamento en la manipulación de productos y manejo de mercaderías en la distribución?	
			29. ¿Los productos contienen un embalaje y empaquetado resistente para el manejo y distribución eficiente?	
<b>Precio de venta</b>	<b>Valor de venta</b>	<b>(CT+MU=V de V)</b>	<b>(CT+MU=V de V)</b>	(1) Malo (2) Regular (3) Bueno
	<b>Precio de venta</b>	<b>(PV=VdeV+IGV)</b>	<b>(PV=VdeV+IGV)</b>	

Añadir la dimensión margen de utilidad encima de valor venta y su indicador, es decir: Margen de utilidad y su indicador es

Ventas(-) costo de ventas= Margen de utilidad



**ANEXO 03: DOCUMENTOS DE ANÁLISIS**

• **DOCUMENTOS DE GESTIÓN DE COMPRA**

**Orden de compra**

ORDEN DE COMPRA  
PRECIOS NSG


Fecha

NSG Inversiones Generales EIRL	Unidades x Caja	CAJAS	PRECIO	TOTAL
<b>PREZLET</b>				
CAJA X 12 TIRAS finas hierbas x45g	360		S/. 240.00	S/. -
CAJA X 12 TIRAS picante x42g	360		S/. 240.00	S/. -
CAJA X 12 TIRAS original x45 g	360		S/. 240.00	S/. -
CAJA X 12 TIRAS original x22 g	720		S/. 240.00	S/. -
X 166 g S/ 2.30	120	1	S/. 288.00	S/. 288.00
X 250 g S/ 3.40 bolsa 7x10x2	80	1	S/. 280.00	S/. 280.00
X 250 g prezlet picante S/ 3.50 bolsa normal	80	1	S/. 280.00	S/. 280.00
X 1 kl prezlet original	20		S/. 340.00	S/. -
<b>TOTAL CAJAS A DESPACHAR</b>		<b>3</b>		

Venta del Pedido



Factura de compra NSG inversiones generales EIRL periodo 2018.



**Wimpón S.A.C.**  
Calle José Corzo N° 120 Urb. Vista Alegre  
Santiago de Surco - Lima  
Telf.: 448-4748

R.U.C. N° 20507469761

**FACTURA**

001 - N° 0015617

0001-00015617

SEÑOR (ES): NSG INVERSIONES GENERALES EIRL  
R.U.C. N°: 30490608663  
DIRECCIÓN: NSA. H LOTE. 18 DPTO. 101 URB. MAITEO PUMACAHUA - WANCHAQ - CUSCO

FECHA DE EMISIÓN: 25/09/2018  
GUÍA DE REMISIÓN: 001-00013003

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	IMPORTE
1	CJA PRELEET ORIGINAL X 166 gr (CJ X 120 UN )	288.00	288.00
1	CJA PRELEET ORIGINAL X 250 gr (CJ X 80 UN )	280.00	280.00
1	CJA PRELEET PICANTE X 250 gr (CJ X 80 UN)	280.00	280.00

SON : OCHOCIENTOS CUARENTA Y OCHO CON 00/100 Soles

T & E IMPRESIONES S.A.C.  
R.U.C.: 20565705312  
Telf.: 471-8669 / 460-3581  
A. Sunat N° 13528734023 F.I. 06/07/2018  
Del 001-0015301 al 0016300

CANCELADO

Lima, ..... de ..... del 20.....

\_\_\_\_\_


p. WIMPÓN S.A.C.

SUB-TOTAL	S/	718.54
I.G.V. 18%	S/	129.36
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>848.00</b>

ADQUIRENTE O USUARIO



Guía remisión remitente NSG inversiones generales EIRL periodo 2018.



**Wimpón s.a.c.**  
Calle José Corzo N° 120 Urb. Vista Alegre  
Santiago de Surco - Lima  
Telf.: 448-4748

**R.U.C. N° 20507469761**

**GUIA DE REMISION  
REMITENTE**

**001 - N° 0013008**

0001-00013008

FECHA DE EMISION <b>25/09/2018</b>	FECHA DE INICIO DE TRASLADO <b>25/09/2018</b>	DOCUMENTO REFERENCIA <b>Venta : FA/0001-00013008</b>
Punto de Partida : <b>JR. AUGUSTO DURAND 2466 SAN LUIS - LIMA</b>		
Punto de Llegada : <b>SEA - H LOTE - 18 DPTO. 101 URB. MATEO PUMACAHUA - WANCHAQ - CUSCO</b>		
DESTINATARIO		
Apellidos y Nombres / Razón Social : <b>NSG INVERSIONES GENERALES EIRL</b>		
Dirección : <b>SEA - H LOTE - 18 DPTO. 101 URB. MATEO PUMACAHUA - WANCHAQ</b>		
Nro. R.U.C. : <b>20490608664</b>	Documento de Identidad :	
UNIDAD DE TRANSPORTE / CONDUCTOR		
Vehículo Marca y Placa N° :	Lic. Conducir :	TRANSPORTISTA
Certificado Inscripción N° :		Nro. R.U.C. :

MOTIVO DEL TRASLADO

1- VENTA <input checked="" type="checkbox"/>	6- VENTA SUJETA A CONFIRMACION <input type="checkbox"/>
2- DEVOLUCION <input type="checkbox"/>	9- TRASL. ENTRE ESTABLECIMIENTO DE UNA MISMA EMP. <input type="checkbox"/>
3- TRANSFORMACION <input type="checkbox"/>	10- TRASL. POR EMISOR ITINERANTE DE COMP. DE PAGO <input type="checkbox"/>
4- COMPRA <input type="checkbox"/>	11- RECOJO DE BIENES TRANSFORMADOS <input type="checkbox"/>
5- CONSIGNACION <input type="checkbox"/>	12- ZONA PRIMARIA <input type="checkbox"/>
7- EXHIBICION <input type="checkbox"/>	13- VENTA CON ENTREGA A TERCEROS <input type="checkbox"/>
	14- OTROS <input type="checkbox"/>

OBSERVACIONES :

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	U. MED.	PESO TOTAL
	PREZLET ORIGINAL X 166 gr (CJ X 120 UN )	1	CJA	20
	PREZLET ORIGINAL X 250 gr (CJ X 80 UN )	1	CJA	20
	PREZLET FICANTE X 250 gr (CJ X 80 UN)	1	CJA	20

T&E IMPRESIONES S.A.C.  
R.U.C. 2008976010  
Tel. 471-8000 / 800-3881  
A. Huancayo 19028734623 P.O. 080302018  
Calle 05 - 0212001 W 08 19000

ALMACEN

TRANSPORTISTA

RECIBI CONFORME

DESTINATARIO

AREQUIPA EXPRESO MARVISUN - IRL  
Humboldt N° 701 - 1to Victoria - IRL  
R.U.C. 200389118  
PLACA: **W82 130**





- DOCUMENTOS DE GESTION DE ALMACENAMIENTO

<b>EMPRESA NSG INVERSIONES GENERALES EIRL</b>					
<b>KARDEX- ENTRADAS Y SALIDAS DE PRODUCTOS</b>					
Filtro Entre Fechas					
DESDE	HASTA				
27-set-18	28-set-18	EN UNIDADES			
Codigo	Producto	Existencia anterior	Entrada	Salidas	Existencia Actual
1025	PREZLET X 166 GR	360	120	120	360
1026	PREZLET X 250 GR	320	80	80	320
1027	PREZLET PICANTE X 250	160	80		240



### Clasificación de productos en almacén







- DOCUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA.

Nota de pedido cliente

**CALLE UNION**  
CONSORCIO ORION CUSCO SRL  
CALLE UNION N° 117, CUSCO  
TELF: (084) 225204

**ORDEN DE COMPRA** 002 N° 05114

Cantidad	Proveedor	Vendedor	# Celular Contacto
	BARAMONA	SHADY	953196807
Fecha de O.C.	Solicitante	Enviado Mediante	Términos y Condiciones
27/09/2018			
Cantidad	Artículo (s)	Precio U. (S/.)	Importe (S/.)
1 120	Pseztel x 166g	3.90	468.00
2 80	11 x 2.80g	5.70	456.00
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			

**ORION Supermercados**

Total (S/.):

Autorizado por: *[Signature]*  
V°B° Proveedor: *[Signature]*

Estimado proveedor confirmar fechas del pedido. Cantidades expresadas en unidades mínimas, ingresar el pedido de acuerdo con los pedidos, cantidades y condiciones. Responder de manera inmediata en caso de no poder realizar el envío.



## Contrato de trabajo área reparto y transporte

<p><b>CONTRATO DE TRABAJO POR NECESIDAD DE MERCADO BAJO EL REGIMEN LABORAL ESPECIAL DE LA MICRO EMPRESA LEY N° 28015</b></p> <p><b>DECRETO ELGISLATIVO N° 1086</b></p> <p>Conste por el presente documento, un contrato de trabajo por necesidad de mercado que se suscribe bajo el régimen Laboral Especial de la Micro Empresa Decreto Legislativo N° 1086, que suscribe de una parte la Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L con RUC. N° 20400009885, con Representante Legal Srta. Jessica Lizbeth Barahona Baca, con domicilio en la Urb. Mateo Puracabua H-18 Dpto. 101 distrito de <del>Wanchaq</del> de la Provincia y Departamento del Cusco, y de otra el Sr. <del>Cachique</del> Contreras Ricardo, con DNI N° 23988033, con domicilio en la Av. Micaela Bastidas 813 Dpto. 200 distrito de <del>Wanchaq</del> de la Provincia y Departamento del Cusco, quienes convienen en los términos y condiciones siguientes:</p> <p><b>PRIMERO.- ANTECEDENTES:</b></p> <p>La Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L, a la actividad de venta de snack y otros productos, en tal sentido requieren de una persona calificada que se dedique al área de reparto y transporte.</p> <p><b>SEGUNDO.- OBJETO:</b></p> <p>El Objeto del presente es contratar los servicios del Sr. <del>Cachique</del> Contreras Ricardo, bajo el régimen Laboral Especial de la Micro Empresa Ley N° 28015, Decreto Legislativo N° 1086, para realizar las labores mencionadas en la cláusula primera.</p> <p><b>TERCER.- PLAZO:</b></p> <p>El plazo de vigencia del presente contrato será oantados a parir del 16 de Enero del presente año al 31 de Enero del 2018, fecha en que culminará el mismo, o será materia de renovación, si así lo vieran por conveniente.</p> <p><b>CUARTO.- CONTRAPRESTACION:</b></p> <p>En contraprestación de los servicios se le abonará la cantidad de S/950.00 (SEISCIENTOS CON 00/100 NUEVOS SOLES), el horario será en el turno convenido por ambas partes.</p>	<p><b>QUINTO.- OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR:</b></p> <p>A El trabajador se compromete a laborar de buena fe, esmero, responsabilidad y lealtad para con la empresa.</p> <p>B El trato con el público debe ser cordial y amable.</p> <p>C El trabajador es responsable de unidad vehicular, de mercadería en <del>reparto</del> y efectivo recibido.</p> <p><b>SEXTO.- OBLIGACIONES DE LA EMPRESA:</b></p> <p>A La Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L se compromete a Inscribir al trabajador en el Libro de Planillas de Remuneraciones, pagar y retener en forma oportuna los impuestos y contribuciones laborales, entregar las boletas de pago, así como inscribir el presente contrato ante el ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Cusco.</p> <p>B Otorgar un ambiente cordial de trabajo, así como facilitar los materiales de trabajo de ser el caso.</p> <p><b>SÉPTIMO.- DISOLUCIÓN DEL CONTRATO:</b></p> <p>La Empresa Unipersonal, podrá dar por disuelto el contrato inclusive antes de su vencimiento, cuando existan indicios de conducta dolosa, apropiación del dinero de la empresa y por las causales establecidas y otros.</p> <p><b>OCTAVO.- PRORROGA CONVENCIONAL DE COMPETENCIA:</b></p> <p>Las partes acuerdan someterse a los juzgados de la ciudad del Cusco, en el supuesto que pudiera surgir algún conflicto, renunciando a sus jueces naturales.</p> <p><b>NOVENO.- RATIFICACIÓN:</b></p> <p>Los intervinientes se ratifican en el contenido de cada una de las cláusulas precedentes, declarando que en su suscripción no ha mediado vicio de voluntad alguno, dolo, error, fuerza, coacción que pudiera enervar sus efectos, por lo que se suscribe en tres ejemplares del 16 de Enero del 2018.</p> <p>_____</p> <p>LA EMPRESA                                  TRABAJADOR</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



- DOCUMENTO DE DETERMINACION DE PRECIO DE VENTA  
Facturas de ventas

**SG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L.**  
 Telf.: 084 - 255946 Cel: 984 332633  
 Urb. Mateo Pumacahua Mza. H Dpto. 101 Lote 18  
 Wanchaq - Cusco - Cusco

**RUC: 20490608665**  
**FACTURA**  
 0001- N° 00003048

ENOR(ES): Consorcio Orion Cusco SRL  
 DIRECCION: Matara 271 Cusco  
 RUC N°: 20491221446 GUIA DE REMISION

	DÍA	MES	AÑO
	28	09	2013

ANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
120	PREZLET X 165 grs.	3,90	468,00
80	PREZLET X 250 grs.	5,70	456,00

CONSORCIO ORION CUSCO SRL  
 CALLE MATARA No. 271 CUSCO  
 28 SET 2013  
*[Signature]*  
 ALMACEN  
 10:22 pm

MON: Novecientos veinticuatro con 00/100 Soles

SUB-TOTAL	924,00
I.G.V. 18 %	148,95
TOTAL S/	924,00

6726 new servicion peru  
 Dr. Candia Moreno Marieny  
 RUC: 17443214152 - STA. TERESA N° 389  
 ALI: 1504870093 - F.I. 10 - 08 - 2018  
 SERIE 0001: Del 03001 al 03250

Fecha, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2013

EMISOR

NO SE ADECUA SIN DERECHO A CREDITO FISCAL DEL I.G.V.



**SG INVERSIONES GENERALES E.I.R.L.**  
 Telf.: 084 - 255946 Cel: 984 332633  
 Urb. Mateo Pumacahua Mza. H Dpto. 101 Lote 18  
 Wanchaq - Cusco - Cusco

**RUC: 20490608665**  
**FACTURA**  
 0001- N° 00003049

SEÑOR(ES): Consorcio Orion-Cusco S.R.L.  
 DIRECCION: Matara 271 Cusco  
 RUC N°: 20491221446 GUIA DE REMISION

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
60	Granola C/ Stevia X 300g	2.20	132.00
20	PREZLET PICANTE X 250 gms.	5.70	114.00
60	tutti FruttiX 120 GR	4.40	264.00
18	Barras Energeticas-Pecanas X 2 und.	7.30	73.00
10	Barras Energeticas Nuscas X 2 und.	6.30	63.00
50	Barras Energeticas-Almendra X 2 und.	6.30	315.00
60	Carter papa blanca x 36 gr	1.00	60.00
48	Carter papa picante x 36 gr	1.00	48.00

ALMACEN  
 02 OCT. 2018

SON: un mil sesenta y nueve con 00/100 Soles

SUB-TOTAL	905.93
I.G.V. 18 %	163.07
TOTAL S/	1069.00

**CANCELADO**

Fecha, \_\_\_ de \_\_\_ del 201\_\_


EMISOR

COPIA SIN DERECHO A CREDITO FISCAL DEL I.G.V.

NEW SERVICIOS PERU  
 Dr. Candia Moreno Marleny  
 RUC: 17443014102 - STA. TERESA N° 309  
 AUT. 1504878093 - FI 10-08-2018  
 SERIE 0001 - Del 03001 al 03250  
 206726



Facturas transporte interprovincial



**EXPRESO  
ARVISUR**  
Toda Carga a Nivel Nacional  
**AREQUIPA EXPRESO MARVISUR EIRL**  
CAL GARCÍ CARBAJAL NRO. 511 URB. IV CENTENARIO  
AREQUIPA - AREQUIPA - AREQUIPA  
TELÉFONO: 206733 / 233225

R.U.C. 20498189637  
FACTURA ELECTRONICA  
F005 N°00139704

---

DOC. IDENTIDAD : 20490100665

SEÑOR : "HSG INVERSIONES GENERALES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA", "HSG INVERSIONES GENERALES URB. MATEO PURICAHUA LT. 18 DEP. 101 MZ.H CUSCO CUSCO WANCHAO

DIRECCIÓN :

FECHA EMISIÓN : 27/09/2018

T. MONEDA : Soles

---

Fisci	Cantidad	Unidad	Descripción	Valor Unitario	I.G.V.	Valor de Venta
	3	Caja	TRANSPORTE DE CARGA SEGUN GUIA NR. 0048 706547 BANCY	13.60	7.32	40.68

---


BENEFICIARIO : AREQUIPA EXPRESO MARVISUR EIRL

COMENTARIOS LEGALES : -

SON : Cuarenta y ocho con 00/100 Soles


OP GRAVADA	SI	40.68
OTROS CARGOS	SI	0.00
OP EXONERADA	SI	0.00
OP INAFECTA	SI	0.00
TOT. DSCTO.	SI	0.00
I.G.V. 18.0%	SI	7.32
OTROS TRIBUTOS	SI	0.00
<b>IMPORTE TOTAL</b>	<b>SI</b>	<b>48.00</b>

---



Representación impresa de la Factura electrónica  
Autorizado mediante resolución N° 0340050005820/SUNAT

Documento emitido a través de:







## ANEXO 04: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

### 1. DATOS GENERALES

#### 1.1. Título del trabajo de investigación:

“Gestión Logística y Precio de Venta en la Distribución de Snack en la Empresa NSG Inversiones Generales E.I.R.L de la ciudad de Cusco en el periodo 2018”

#### 1.2. Responsables

- Bach. Jessica Lizbeth Barahona Baca
- Bach. Yanet Miriam Palomino Chacón

### 2. DATOS DEL EXPERTO

**1.3. Nombres y Apellidos:** José Luis Gonzales Zárate

**1.4. Profesión:** Contador Público

**1.5. Lugar y Fecha:** Cusco, 10 agosto del 2021.

**1.6. Cargo e Institución donde labora:** Docente Ordinizado Escuela Profesional de Contabilidad UAC.

COMPONENTES	INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 1	REGULAR 2	BUENO 3	MUY BUENO 4	EXCELENTE 5	TOTAL
FORMA	1.- REDACCIÓN	Los indicadores consideran los datos necesarios.				x		80%
	2.- CLARIDAD	Esta formulado con un lenguaje apropiado.				x		80%
	3.-OBJETIVIDAD	Esta expresado en conducta observable.				x		80%
CONTENIDO	4.-ACTUALIDAD	Es adecuado de acuerdo a la ciencia.				x		80%
	5.- SUFICIENCIA	Los ítems son adecuados en cantidad y claridad.				x		80%
	6.- INTENCIONALIDAD	El instrumento mide pertinentemente la variable de investigación.				x		80%
ESTRUCTURA	7.-ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				x		80%
	8.- CONSISTENCIA	Se basa en aspectos técnicos de la investigación.				x		80%
	9.- COHERENCIA	Existe coherencia entre los indicadores, dimensiones y				x		80%
	10.- METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				x		80%
<b>Total</b>								80%



3.	<b>PORCENTAJE DE VALORACIÓN:</b>	80%
4.	<b>OPINIÓN DE APLICABILIDAD:</b>	El instrumento reúne las condiciones para ser aplicado.
5.	<b>LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO:</b>  Procede su aplicación ( X ) Debe corregirse ( )	

MG.CPC. José Luis Gonzales Zarate

D.N.I: 23930081