



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**“GESTIÓN DE ALMACÉN Y DISTRIBUCIÓN EN LA  
DISTRIBUIDORA LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

**ITURRIZAGA QUEZADA, OMAR**

**ASESORA:**

**MSC. MAIRENA FOX, PETRONILA LILIANA**

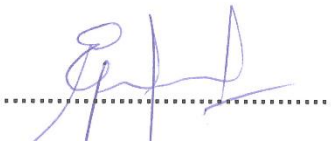
**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES**

**LIMA – PERÚ**

**2017**

**Página del Jurado**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'E. Arce', written over a horizontal dotted line.

**Dr. Arce Álvarez, Edwin**

**PRESIDENTE**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'C. Jiménez', written over a horizontal dotted line.

**Dr. Jiménez Calderón, César Eduardo**

**SECRETARIO**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mairena', written over a horizontal dotted line.

**MSc. Mairena Fox, Petronila Liliana**

**VOCAL**

### **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis hijos que son mi motor día a día, a mi familia que me ha brindado su apoyo.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por su infinito amor, gracia y misericordia que evidencia a diario en mi vida, a él que me ha dado todo lo que tengo. A mis profesoras que me han guiado en este camino para ser mejor cada día. Y por el apoyo para desarrollar esta investigación.

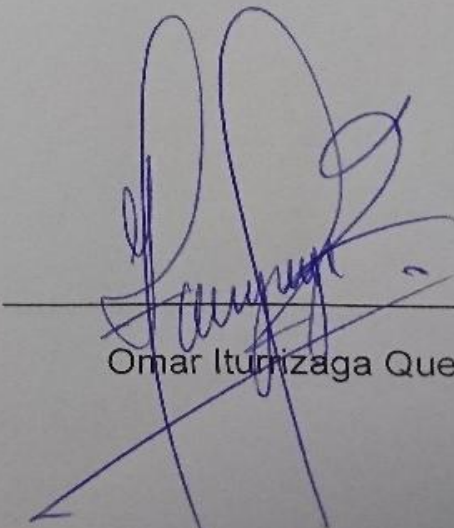
## DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo Omar Iturrizaga Quezada, con DNI N.º 10871249, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, Diciembre del 2017



Omar Iturrizaga Quezada

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Gestión de almacén y Distribución en la empresa de distribución Leal Juanjui - 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración.

El Autor

## INDICE

	Página
Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	xii
Resumen	xv
Abstract	xvi
I. Introducción	12
1.1 Realidad problemática:	13
1.2 Trabajos Previos	14
1.3 Teorías relacionadas al tema	17
1.3.1 Gestión de Almacén	17
1.3.2 Distribución	24
1.4 Formulación del problema	22
1.5 Justificación del estudio	26
1.6 Hipótesis	27
1.7 Objetivos	27
II. Método	29
2.1 Diseño de la Investigación	30
2.2 Cuadro de Operacionalización de las variables	32
2.3 Población y muestra	33
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y conf.	34
2.5 Métodos de análisis de datos	37
2.6 Aspectos éticos	38
III. Resultados	41
3.1 Prueba de Normalidad	42
3.2 Constatación de la Hipótesis	43
3.3 Análisis descriptivos de las dimensiones.	45
IV. Discusión	50

V. Conclusiones	52
VI. Recomendaciones	55
VII. Referencias	58
Anexos	60
Anexo 1: Matriz	61
Anexo 3: Validación de expertos	62



## INDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1 - Escala de calificación Gestión de Almacén	34
Tabla 2 - Escala de calificación de Distribución	34
Tabla 3 – Validación de jueces de expertos.	35
Tabla 4 - Estadístico de fiabilidad para las variables.	36
Tabla 5 – Prueba de normalidad.	39
Tabla 6 - Correlación de la hipótesis general.	40
Tabla 7 - Correlación de la hipótesis específica 1.	41
Tabla 8 - Correlación de la hipótesis específica 2.	42
Tabla 9 - Correlación de la hipótesis específica 3.	44
Tabla 10 - Correlación de la hipótesis específica 4.	45

## RESÚMEN

La presente tesis es el estudio Gestión de almacén y distribución en la empresa de Distribución Leal, Juanjuí, San Martín, 2017, tuvo como objetivo en determinar la relación que existe entre la Gestión de almacén y Distribución en la empresa.

La investigación realizada es de tipo científica básica, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental de tipo transversal correlacional-causal de enfoque cuantitativo, contando con una población de 25 empleados que laboran en la empresa, con los resultados obtenidos sirvió para discutir, concluir y recomendar.

Finalmente, el estudio concluyó que existe relación entre la Gestión de almacén y distribución en la empresa de distribución Leal SAC.

Palabras clave: Gestión de almacén, distribución.

## ABSTRACT

This thesis is the study Warehouse management and distribution in the company of Distribution Leal, Juanjui , San Martin, 2017, had as objective to determine the relationship that exists between Warehouse Management and Distribution in the company.

The research carried out is of a basic scientific type, a correlational descriptive level, a non-experimental design of a correlational-causal transversal type of quantitative approach, with a population of 25 employees working in the company, with the results obtained served to discuss, conclude and recommend.

Finally, the study concluded that there is a relationship between warehouse management and distribution in the distribution company Leal SAC.

Keywords: Warehouse management, distribution, correlation

# **I. INTRODUCCIÓN**

## **1.1 Realidad problemática:**

La gestión de almacén es una de las funciones más elementales de toda empresa que se dedica a la compra y venta de artículos. Al llegar a manejar una parte considerable de productos, así como diversidad de cada producto, la empresa necesitará mecanizar el control de su inventario con el fin de conocer de manera exacta las cantidades o existencias de cada producto. En Estados Unidos, según una encuesta sobre métricas de reservas realizada por DC Velocity con el apoyo de la Universidad del Sur de Georgia, indican que las métricas y/o indicadores más manejados por las empresas son: Tiempo total de ciclo envío de pedido al cliente, Calidad de preparación de pedidos, % de pedidos a proveedores recibidos sin daño; métricas que abarcan operaciones de entrada o recepción, calidad y salida, las cuales presentaron un progreso. Por otra parte, algunas de las métricas en las que se encontraron problemas son: Pedidos recogidos y enviados por hora, capacidad de almacenamiento promedio utilizado. Asimismo, en Cuba, se realizó una observación de la situación de la gestión de inventarios, y se encontraron que los principales problemas son: Falta de disponibilidad de productos, Altos niveles de inventario, pero con baja rotación, Largos ciclos de gestión de los pedidos, incógnitas en registro de información.

La distribución de las empresas es un tema que muchas veces no se le toma la importancia debida, ya que las empresas las diseñan personas que no son expertas y que no emplean tácticas ni toman en cuenta las numerosas tácticas que se necesitan para una correcta distribución. Por lo mismo es que estas malas distribuciones tienen impacto a largo plazo que afectan a la organización. Son muchas las organizaciones que no progresan constantemente, lo que las lleva a tener incógnitas como: reproceso, retrasos de producción, traslados innecesarios, etc. Lo que les permite a otras organizaciones sacar provecho y superar en cuanto a productividad a su competencia. En la empresa de distribución "Leal" existe una mala distribución de las áreas lo que origina falta de unión entre las áreas de almacén de materia prima, área de producción, almacén de producto terminado y oficinas. Existen rotaciones innecesarias que hacen que el mal flujo en el proceso

productivo traiga consecuencias como los riesgos en cuanto a seguridad de los trabajadores internos y externos, la dificultad en el acceso a los almacenes y a las distintas áreas, la desinformación de la gerencia por la mala distribución. Otro de los problemas internos que existe es la mala distribución en los almacenes, en donde hay dificultad para el ingreso y el acarreo de los productos terminados. El problema de la mala distribución que posee la empresa incrementa los costos y está originando pérdidas, ya que periodos que deberían ser usados para producir son utilizados en traslados, lo que genera la pérdida de tiempo en cuanto a movimientos innecesarios y baja producción, lo que se interpreta en la pérdida de clientes, los mismos que, buscan otros proveedores cuando sus pedidos no son atendidos a tiempo por consecuencia de los varios factores que ya se han detallado.

## **1.2. Trabajos Previos**

La presente investigación se ha revisado trabajos previos a sus objetos de estudio realizados en diversas instituciones educativas superiores a nivel nacional e internacional con la finalidad de tenerlas como herramientas de comparación para realizar enfoques: científico, metodológico y resultados. Se detalla:

A nivel nacional

**Carlos & Lora (2014)** En su tesis titulada “Propuesta de mejora en la gestión de almacenes e inventarios en la empresa molinera tropical” lima, desarrollada en la Universidad del Pacífico, el autor tuvo como principal objetivo usar las herramientas de calidad para ayudar a identificar, gestionar y solucionar los problemas en la cadena de abastecimiento de la empresa Molinera Tropical. Con estas herramientas se trabajará y aplicara, por lo tanto, mejoraran los niveles de competitividad para enfrentar las empresas locales. Para lograr ser competitivos y obtengan un grado de excelencia fue una propuesta de largo plazo para eso los procesos internos de la empresa debieron encontrarse ordenados, los procesos fluyan por si solo y que no detengan las operaciones. Esta tesis de investigación es no experimental. La

conclusión más relevante fue la determinación de los factores clave en todo plan de operaciones para tener un conocimiento anticipado de los trabajos a realizar para así poder identificar las zonas adecuadamente

**Marcelo (2014)** titulada "Análisis y propuestas de mejora de sistema de gestión de almacenes logístico" Lima, desarrollada en la pontificia Universidad Católica del Perú, el autor tuvo como principal objetivo aplicar un reestructuración en el proceso de abastecimiento, reducción de las roturas de stock aplicando un sistema de gestión de almacenes para la empresas de retail y mejorar en la gestión de información por lo tanto realizó una investigación experimental será el inicio de acciones a realizar para una mejora continua, determinó la mejora de los clientes son cada vez mayores con respecto a la calidad de los productos por lo tanto él analizó como mejorar los procesos operativos y eliminar todo lo que no genere valor con la finalidad de aumentar la productividad. En la principal conclusión que él da a conocer es: Demostrar a través de una adecuada gestión de almacenes los productos se facilita la identificación de las mismas y con ello se reducen los tiempos de operación dentro del almacén.

**Huapaya, H. J. (2011)**, realiza su tesis titulada "Análisis de la problemática en la distribución física internacional de las principales empresas agroexportadoras de espárrago con poco madurar por avión al mercado de la unión europea", para obtener el grado de licenciado en administración de negocios, de la Universidad San Martín de Porres, Lima-Perú.

Su objetivo del autor es ver la distribución internacional en las principales empresas agroexportadoras para la exportación aérea de espárrago verde fresco al mercado de la unión europea. El tipo de investigación es descriptiva con diseño no experimental, la población son las principales empresas agroexportadoras que están ubicadas en el Perú, Muestra de 5 empresas, Instrumento entrevistas y revisión documentaria. Se llegó a la conclusión de que los importadores del mercado europeo son exigentes, por ello solicitan espárragos en buenas condiciones al mercado de destino; así mismo exigen que el producto llegue en el tiempo adecuado, volumen solicitado y con flete variados, estos son puntos

importantes para poder atraer y mantener muy buenas relaciones con el mercado de destino.

“lo relevante del mercado internacional es exigente en la aprobación de su producto, por lo que la empresa Agroexportadoras tiene que estar bajo sus estándares, con la única finalidad de no perder el mercado, para ello hace que las empresas tengan que mejorar día a día”.

#### A Nivel Internacional

**Olivares de las Heras (2009)** en su tesis titulada “Implantación de un sistema de gestión de almacenes y diseño de un almacén” Madrid, desarrollada en la universidad Carlos III, el autor desarrollo como sus dos principales objetivos solucionar los problemas principales del centro logístico y el almacén pueda afrontar con garantías el crecimiento futuro de la empresa y hacer innecesaria la contratación de un operador logístico de apoyo. Esta investigación debió afrontar con garantías el volumen de negocio actual y futuro por ello propuso el diseño de un nuevo almacén, un sistema de gestión de almacenes, modelo de gestión operativa, tecnologías de control, medios de almacenajes automático y medios de mantenimiento, su tesis es no experimental por que la puesta en marcha no fue realizada por él, sino por el gerente. Como principal conclusión el sistema de gestión de almacenes implementado permite una total trazabilidad de los artículos, un control de información mucho más rápida para un mayor control como en los procesos de inventarios y lo más importante el aumento de productividad en las instalaciones.

**Díaz, M. K. (2010)** con su tesis titulada *"Red logística para la distribución de mercancía a clientes de una cadena de tiendas departamentales"* para la obtención del grado de Ingeniera industrial en la Universidad Nacional Autónoma de México, México, DF.

Su objetivo es el de rediseñar y estandarizar el proceso de entregas de paquetería a cliente final en la “Zona Norte” de la Ciudad de México para una cadena de tiendas departamentales utilizando como herramienta una metodología de evaluación de proyectos. Tipo de investigación Descriptiva con diseño no experimental, con



población a 27 municipios del estado de México y con una muestra de 15 municipios, usando como instrumento a usar es de evaluación de proyectos. La conclusión es la información clara en el proceso de distribución, lo cual se traduce en una mayor satisfacción en clientes internos y externos al contar con un único flujo de entrega para cualquier tipo de mercancía.

“formula que para tener una mejor atención por departamentos y/o cliente final. Deberá crear procesos estandarizados que le conlleve a un mejor control y satisfacción al cliente, la cual esfuerza a las empresas a tener a un cliente satisfecho”

### 1.3 Teorías relacionadas al tema

#### **1.3.1 Gestión de Almacén**

##### Definición

Las siguientes definiciones ayudaran a comprender mejor el objeto de estudio:

Carreño (2011) los sistemas de gestión de almacenes, llamados también warehouse manageme system (WMS), da a conocer los recursos de un almacén de manera ordenada y correcta. El principal fundamento de este sistema puede ser estudiada atreves de procesos de almacenes. (p 134).

Por otro lado, Gutiérrez, (2010) explica: la gestión de los almacenes es la protección de las mercaderías o productos que se encuentran en los almacenes un depósito que deben ser ingresados de manera cuidadosa, separando los productos por sus diferentes cualidades para poder distribuir de manera efectiva a las áreas de la organización, teniendo en cuenta los estándares de vencimientos cortos y la fluidez del producto con el volumen de los pedidos.

Serrano (2015) nos explica que “las principales actividades de la gestión de almacén son tres; operativas, documentales y comerciales” (P.222). Dentro de las operativas tienen la recepción de productos, almacenes, elaboración de pedidos y salida de productos. El personal a cargo tiene la obligación de tener conocimiento de las áreas del almacén y colocar los productos en su lugar de ubicación, saber el lugar dónde

se encuentra almacenadas las mercaderías, estando en completamente ordenado y pulcro en almacén y por último cumplir las normas de salubridad.

### **Importancia de la Gestión de almacén**

La administración de almacenes e inventarios es vital para el rendimiento de una empresa. En el tiempo que se lleva a cabo una gestión de almacenes de forma habitual, se induce en muchos vicios y errores que impactan de manera negativa al cliente final.

Una empresa que ambiciona ser competitiva en su mercado deberá evaluar y estimar los méritos que puede generarle la administración de almacenes. Así mismo, las empresas cuya naturaleza sea la fabricación y/o comercialización de mercaderías, también deben hacer fuerza en lo mismo para obtener la rentabilidad a que esto conlleva, y hacer del almacén un área estratégica para la obtención de objetivos.

### **Dimensiones**

Según Carrasco (2013) las funciones de la gestión de almacén son 04 de los cuales se determinó como dimensiones:

#### **1. *Gestión de las entradas de mercaderías***

Es un procedimiento que se tiene que tener bien claro con el conocimiento anticipado de las entradas de mercadería para la planeación exacta del movimiento en el área de entrega, usando para el control adecuado un sistema de códigos de barra agilizando el proceso de recepción e identificación de los productos.

Una vez que estas labores terminan el sistema asigna un área determinada para el producto según su naturaleza de almacenamiento a la mercadería

para evitar las congestiones que se puede originar con la recepción de la mercadería. (p. 328).

Es el conocimiento de los ingresos de productos el cual nos ayuda con la planificación adecuada para así determinar la localización de las entregas.

## **2. *Gestión de almacenamiento:***

La ubicación de las áreas para efectuar el depósito es una actividad primordial en el almacén que debe tener identificadas todas las áreas o localizaciones de almacenamiento disponibles, para la exactitud de las cantidades de productos por localización y ejecución fluida de la preparación de pedidos. (p. 328)

Es el análisis de almacenamiento para poder identificar las zonas de almacenamiento disponibles de acuerdo a las cantidades de productos con los que se cuenta.

## **3. *Gestión de preparación de pedidos***

La preparación de pedidos es la actividad indispensable en que más recursos consume el área en mención, en especial la mano de obra. La priorización, es agrupar los pedidos en las rutas de transporte diseñadas, que debe ser preparada con la debida prioridad.

La elaboración de los pedidos se requiere la participación de varios colaboradores para realizar la división y coordinar entre ellos paralelamente en el momento indicado que el pedido se encuentre perfectamente preparado cuando la unidad de transporte llegue al almacén. (p. 328)

Es el control y preparación de los pedidos de acuerdo a los recursos con los que encuentra la empresa así está preparada con la debida prioridad y realizar la división de la mercadería

#### **4. *Gestión del despacho:***

Esta debe asegurar que las mercaderías estén organizadas, asimismo de las guías de remisión u otros documentos para la debida sistematización a realizarse. Por otro lado, la crear todo de un sistema de control de toneladas el cual puede ser útil en algunos casos así tendremos conocimiento del peso correcto de la mercadería.

Se menciona que las modernas tecnologías de la información en la gestión de almacenes han sido decisivas y seguirá siéndolo, pero este apoyo tecnológico con la infraestructura y equipo existentes son los factores de importante en los lugares de distribución en el cual sostiene un sistema integrado que ayuda a identificar correctamente el ítem que es necesario recoger y así nos dará resultados. (pág. 139)

### **1.3.2 Distribución**

#### Definición

Las siguientes definiciones ayudaran a comprender mejor el objeto de estudio

Philip Kotler (2009) Las distribuciones físicas estudia aquella parte de la cadena que está relacionada con el flujo de productos terminados desde el final de la línea de producción hasta el consumidor final, que es aquel que compra el producto para su consumo individual y no para venderlo posteriormente. La distribución física también abarca el flujo inverso de mercaderías, desde los clientes hasta los productores

es el estudio de la cadena de flujos de productos terminados desde el final de la línea de producción, de acuerdo a lo que el cliente requiere

Sandhusen Richard (2013) define:

Distribución es una herramienta de la mercadotecnia (las otras son el producto, el precio y la promoción) que los mercadólogos utilizan para lograr que los productos estén a disposición de los clientes en las cantidades, lugares y momentos precisos.

Por ello, es muy importante que el mercadólogo conozca a profundidad esta herramienta de la mercadotecnia, pero, partiendo desde lo más básico y fundamental. (p132)

Es una herramienta utilizada para la proyección y venta de los productos con características específicas.

Lamb Charles, Hair Joseph y McDaniel Carl (2009) define:

La distribución es una herramienta de la mercadotecnia que incluye un conjunto de estrategias, procesos y actividades necesarios para llevar los productos desde el punto de fabricación hasta el lugar en el que esté disponible para el cliente final (consumidor o usuario industrial) en las cantidades precisas, en condiciones óptimas de consumo o uso y en el momento y lugar en el que los clientes lo necesitan y/o desean (p 147).

Es el conjunto de estrategia que parte desde el producto terminado para la disponibilidad de los clientes

### **Importancia de la Distribución:**

Es un método total de determinaciones, donde los fabricantes y también los intermediarios deberían darse cuenta de que forman parte de un sistema cuyo fin es intentar el entusiasmo de los deseos y necesidades del consumidor final.

Las deserciones sobre los canales de mercadeo se encuentran entre las más reprobada, Los canales que la compañía selecciona dañan a todo el resto decisiones de mercadeo. Además, las decisiones sobre los canales de la compañía comprenden compromisos relativamente a largo plazo con otras empresas.

### **Dimensiones**

Philip Kotler (2009) Proponen que la distribución sea dividida en tres tipologías

#### **1.-Distribución intensiva:**

El objetivo es llegar al máximo números de canales de distribución posibles. La cobertura total y continua del mercado que garantiza la distribución intensiva asegura un máximo nivel de ventas, a su vez hay riesgos de la posible pérdida de venta y de la calidad de servicio.

#### **2.-Distribución selectiva:**

Es aquella en la cual el fabricante selecciona un número limitado de canales de distribución del total posible sobre la base de ciertos criterios, los cuales pueden ser:

1. **Tamaño de canal:** se mide por el nivel de ventas.
2. **Servicio de canal:** conocimiento del mercado al elegir un distribuidor.
3. **Imagen de canal:** actitud de servicio del personal de ventas (imagen que tienen los clientes del distribuidor).

### 3. Distribución exclusiva:

Es en el cual un solo canal es elegido para la distribución de los productos. El fabricante otorga exclusivamente, generalmente territorial, a determinados canales; de esa forma, los canales se comprometen, entre otras cosas, a no vender productos de la competencia.

La elección de una de las tres formas de distribución para cubrir el mercado depende básicamente de los hábitos de compra o consumo del producto a distribuir y estos se clasifican en los siguientes grupos:

1. **Productos de compra corriente:** son los productos que el consumidor compra con frecuencia, con un mínimo o ningún esfuerzo de comparación y compra. Estos productos exigen una máxima cobertura del mercado ya que, si el consumidor no encuentra el producto, escogerá sin muchos reparos un producto de la competencia o sustituto.
2. **Producto de compra reflexionada:** este tipo de producto son comprados luego de visitar varios puntos de venta, establecer parámetros de comparación entre distintos proveedores, analizar la calidad del producto, garantía, servicio post venta. Son productos de precios elevados y frecuencia de compra baja (muebles, aparatos electrodomésticos, etc.). La distribución selectiva o exclusiva se acomoda mejor a este tipo de producto.
3. **Productos de especialidad:** son aquellos que tienen características únicas, valoradas por el cliente, por las cuales está dispuesto a pagar un precio mayor. Un ejemplo de esta categoría son los automóviles europeos de lujo, los restaurantes muy caros, etc. Este tipo de producto pueden distribuirse de manera selectiva o exclusiva.

## 1.4. Formulación del problema

Problema general:

- ¿Cómo se relaciona la Gestión de Almacén con la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017?

Problemas específicos:

- ¿Cómo se establece la relación entre la Gestión de entradas de Mercadería y la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017?
- ¿Cómo se relaciona la Gestión de Almacenamiento con la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017?

- ¿Cómo se relaciona la Gestión de preparación de Pedidos con la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017?
- ¿Cómo se relaciona la Gestión de Despacho y la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017?

## **1.5. Justificación del estudio**

### 1.5. Justificación del estudio

A continuación, se explica y justifica las razones del presente estudio.

#### **Teórica:**

Bernal (2010) define que justificación teórica es: “cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología del conocimiento existente” (p.106).

Para el presente estudio se encontraron diversidad de teorías, eligiendo dos autores principales para la investigación debido al enfoque que presentan en sus textos y la facilidad de comprenderlos, para la variable control Administrativo se tomó a Cesar Augusto Bernal Torres & Hernán Darlo Sierra Arango, su contenido nos permitió conocer los enfoques del control administrativo y se pueda contar una empresa; para la Capacitación de personal el aporte teórico del autor Enrique Louffat donde se identificó los procesos de la capacitación del personal, ambos autores nos muestra la importancia de conocer y aplicar ambas teorías.

Los conocimientos recolectados ayudaron a identificar y reconocer conceptos de las variables que usan los colaboradores para el aporte eficiente de la empresa en los fines encomendados por este, así se podrán desarrollar un nivel de compromiso y así contar con personal calificado y competitivo para el logro de objetivos y metas.

### **Práctica:**

Según Bernal (2010) considera que la justificación práctica “es cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo” (p.106).

La presente investigación es realizada para la identificación de las competencias laborales para brindar recomendaciones para el aumento del nivel de compromiso de los colaboradores.

El análisis de estas causas de ahondan, para que permitan superar el problema y no se conviertan en un mayor obstáculo, se recomienda incentivar el desarrollo de las competencias de cada colaborador para así obtener colaboradores competitivos y se logre el aumento del rendimiento laboral y poder desarrollar mejoras para un compromiso organizacional.

Por todo lo indicado anteriormente es necesario solucionar el problema a través de un adecuado plan de capacitación con el objetivo de sensibilizar al personal para que tomen conciencia de la importancia de mejorar como personas y como empresa.

### **Económico:**

Carrasco (2015) afirma sobre la justificación socioeconómica que “radica en los beneficios y utilidades que reporta para la población los resultados de la



investigación, en cuanto constituye base esencial y punto de partida para realizar proyectos de mejoramiento social y económico para la población” (p.120).

La empresa de tomar en cuenta las recomendaciones para su aplicación, esta financiara el costo de las capacitaciones, cuando se obtengan los resultados de dichas capacitaciones la inversión será justificada con el alto compromiso por parte de los colaboradores, por ello se ve la inversión a largo plazo, la empresa lograra que la productividad mejore día con día para el bienestar de todos

### **Metodológica:**

Bernal (2010) define que justificación metodológica se da: “cuando el proyecto que se va a realizar propone un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento valido y confiable” (p. 107).

El presente estudio empezó con un problema evidente en el área de operación del control administrativo y la capacitación de personal de la empresa en estudio por ello se planteó un objetivo general, desarrollando el instrumento con la formulación de 44 ítems de preguntas cerradas a la escala de Likert para la medición de ambas variable y tener la información necesaria para la problemática planteada, se aplicó el instrumento a 35 colaboradores, instrumento de fue evaluado por juicio de expertos con un promedio de 83% generando una confiabilidad de 0.98, con los resultados obtenidos se realizó la constatación de la hipótesis, para el posterior desarrollo de la discusión y realización de las conclusiones y recomendaciones.

### **Social:**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) una justificación social es cuando se responde a las preguntas: “¿Cuál es su trascendencia para la sociedad?, ¿quiénes se beneficiarán con los resultados de la investigación?, ¿de qué modo? En resumen ¿que alcance o proyección social tiene?” (p. 40).

El estudio permitirá que cada empleado pueda reconocer la importancia del desarrollo de sus competencias y como debe aplicarlo para ejecutar sus funciones en el puesto laboral que se le ha encomendado, son ellos quienes podrán aportar para el desarrollo de los planes de motivación y así cada uno aumente su compromiso con la empresa, esto permitirá crear ambientes laborales agradables y mejorara el clima laboral.

Por consiguiente, la calidad de vida laboral en la empresa Intexpac mejorará y el beneficio será para todos los integrantes que conforman la fuerza laboral de la empresa.

#### 1.6. Hipótesis

Hipótesis general:

- La adecuada gestión de almacén se relaciona de forma significativa con Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017

Hipótesis específica:

- La Gestión de Entrada de Mercadería se vincula significativamente con la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017
- La Gestión de Almacenamiento se relaciona significativamente con Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017
- La Gestión de preparación de Pedidos se relaciona significativamente con la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017
- Gestión de Despacho se vincula favorablemente con la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017

## 1.7. Objetivos

### Objetivo general:

Identificar la relación entre Gestión de Almacén y Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017

### Objetivos Específicos:

Establecer la relación entre la Gestión de Entrada de Mercadería y la Distribución en la en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, ¿2017?

Reconocer la relación entre Gestión de Almacenamiento con Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, ¿2017?

- Describir la relación entre la Gestión de preparación de Pedidos con Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017
- Establecer el vínculo entre Gestión de Despacho y la Distribución en la Distribuidora LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017

## **II. MÉTODO**

## 2.1 Diseño de la Investigación

La presente investigación es de tipo científica básica, porque según Valderrama (2015) Se explora las teorías encontradas en contraste con los resultados alcanzados, en la adaptación de resolver los problemas planteados y ofrecer recomendaciones. El estudio se realiza para la recolección de información real para desarrollar entendimiento científico y teórico.

En cuanto al nivel de investigación es descriptiva, el estudio muestra la disposición que se dan en un señalado entorno. El fin de recoger solo indagación del propósito de investigación.

Hernández et al. (2014) afirman sobre investigación descriptiva:

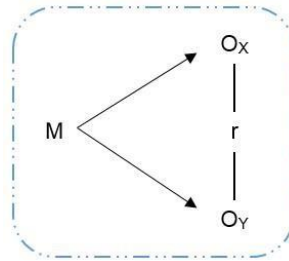
Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas (p.92).

Por lo tanto, la investigación se utilizó el diseño no experimental, pues solo se examinó la reacción de las variables en su entorno natural sin influir en ella para que no haya ninguna variación.

Dentro del diseño elegido es de tipo transversal correlacional - causal porque la investigación se dará en un tiempo determinado y se indagará el vínculo que exista entre las dos variables. El beneficio de este tipo de estudio es saber cómo se podrá comportar una variable al comprender el comportamiento de otras variables vinculadas.

Hernández et al. (2014) señala que “Diseños transversales correlacionales causales describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales, o en función de la relación causa-efecto” (p. 155)

El siguiente esquema corresponde al diseño correlacional –causal:



Donde:

$O_x$ = Medición de la variable 1 – Gestión de Almacén

$O_y$ = Medición de la variable 2 – Distribución

M= muestra del estudio.

r= correlación entre competencias laborales y compromiso organizacional

Por último, la indagación fue de orientación cuantitativo porque tuvo un cúmulo de evoluciones, siendo secuencial y probatorio además se empleó la acumulación de antecedentes para acreditar la hipótesis a través de análisis estadísticos con la finalidad de establecer pautas de conducta y comprobar teorías.

## 2.2. Cuadro de operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA Y VALORACIÓN	RANGO	INSTRUMENTO
GESTION DE ALMACEN	Carreño (2011) los sistemas de gestión de almacenes, llamados también warehouse management system (WMS), permiten gestionar los recursos de un almacén de manera eficiente. La descripción de las principales funcionalidades de este sistema puede ser estudiada a través del ciclo de almacenamiento().	La gestión de almacén se evalúa tomando en cuenta la gestión de entradas de almacén, gestión de almacenamiento, gestión de preparación de pedidos y gestión de despacho son las funciones de la gestión de almacén, se recurre a detalles menores para la mejor aproximación con los cuales se aplicará un cuestionario con respuestas cerradas en la escala de Likert, información procesada para obtener resultados	Gestión de las entradas de mercaderías	Conocimiento anticipado	P1, P2,	(1) NUNCA	ALTO	CUESTIONARIO
				Código de Barra	P3			
				Localización del Almacén	P4			
			Gestión de Almacenamiento	Identificación de la Zona	P5	(2) CASI NUNCA		
				Identificación de Estados	P6			
				Conteo de Inventario	P7	(3) A VECES		
				Control Periódico	P8, P9			
			Gestión de preparación de pedidos	Exactitud de pedido	P10, P11	(4) CASI SIEMPRE		
				Priorización de Pedidos	P12			
				Agrupación de Pedidos	P13			
			Gestión de Despacho	Participación de Operadores	P14	(5) SIEMPRE		
				Organización de Pedidos	P15, P18			
				Impresión de Guías	P16, P17			
Identificación de los Productos	P19, P20							
Distribucion	Philip Kotler (2009) la distribución física estudia aquella parte de la cadena que está relacionada con el flujo de productos terminados desde el final de la línea de producción hasta el consumidor final, que es aquel que compra el producto para su consumo individual y no para venderlo posteriormente. La distribución física también abarca el flujo inverso de mercaderías, desde los clientes hasta los productores	La distribución se evalúa tomando en cuenta la distribución intensiva, distribución selectiva y distribución exclusiva son la tipología de la distribución, se recurre a detalles menores para la mejor aproximación con los cuales se aplicará un cuestionario con respuestas cerradas en la escala de Likert, información procesada para obtener resultados	Distribucion Intensiva	Maxima cantidad de Productos	P1, P2	(1) NUNCA	ALTO	CUESTIONARIO
				Disponibilidad de Producto	P3, P4			
				Accesibilidad de Productos	P5			
				Satisfacción de Requerimiento	P6			
			Distribucion Selectiva	Productos de Mayor demanda	P7, P8	(2) CASI NUNCA		
				Productos según los Canales	P9, P10			
				Canales Seleccionados	P11, P12			
			Distribucion Exclusiva	Zonificación de alto nivel adquisitivo	P13, P14	(3) A VECES		
				Zonificación General	P15			
				Zonificación Exclusiva	P16	(4) CASI SIEMPRE		
				Consumidor	P17			
				Consumidor exclusivo	P18	(5) SIEMPRE		
				Esfuerzo de Producción	P19			
Distribucion Convencional	P20							

## 2.3 Población y muestra

### 2.3.1. Población

Según Valderrama (2015) universo: “es un conjunto finito o infinito de elementos, seres o cosas, que tienen atributos o características comunes, susceptibles de ser observados” (p. 182).

Para Hernández et al. (2014) población: “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p. 174).

Con la definición de población se podrá concluir la cantidad de la población para la presente investigación, el cual está conformado por 25 colaboradores de ambos sexos que laboran en la empresa de distribución Leal. Esta población será utilizada como nuestra muestra para la presente investigación.

## 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

### 2.4.1. Técnica de recolección

Grupo de pautas y normas que orientan las tareas del indagador para recoger datos, examinar y procesar la información recolectada, para ofrecer una solución al problema planteado. Para la presente investigación se utilizó fuentes primarias y se acumuló la data por medio de la técnica de encuesta. Bernal (2010) afirma:

Fuentes primarias son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información. Es también conocida como información de primera mano o desde el lugar de los hechos. Estas fuentes son las personas, las



organizaciones, los acontecimientos, el ambiente natural, etcétera (p.198).

La técnica de encuesta sirve para calcular la escala de conocimiento y niveles de actitudes, a través de interrogantes expresadas directa o indirectamente a las personas que constituyen la unidad de análisis de la investigación (muestra).

La encuesta aplicada es de escalamiento tipo Likert, actualmente es un enfoque vigente y bastante conocido, en su texto Hernández et al. (2014) afirma que radica en un grupo de ítems mostrados en forma de afirmaciones ante los cuales se pide la reacción de los participantes eligiendo entre tres, cinco o siete categorías que se le proporciona como alternativa de respuesta.

#### 2.4.2. Instrumento

En el presente estudio se usó el instrumento de Cuestionario y tuvo como propósito recolectar los datos apreciables para definir el vínculo entre el Control Administrativo y la Capacitación. Las interrogantes del cuestionario fueron de tipo cerradas para poder cuantificarlas porque los datos fueron trasladados a una escala numérica.

En su texto Hernández et al. (2014) define al cuestionario como el grupo de interrogantes donde se evaluará las variables, estas interrogantes deben ser coherentes con el planteamiento del problema y la hipótesis, estas preguntas pueden ser:

**Preguntas Cerradas:** son interrogantes que presentan posiciones o alternativas de respuesta que han sido anticipadamente delimitadas, donde el encuestado solo debe acomodarse a estas opciones, pueden ser dicotómicas (dos posibilidades de respuestas) o incluir varias opciones de respuestas (p.217).

## Cuestionario 1

- Nombre: Instrumento para medir la variable Gestión de almacén
- Autor: Iturrizaga Quezada Omar
- Administración: Individual
- Duración: 20 minutos aproximadamente
- Aplicación: Colaboradores de la Distribuidora Leal

TABLA 1

Escala de calificación – Gestión de Almacén

Ítem	Valor	Leyenda
1	1	Nunca
2	2	Casi nunca
3	3	A veces
4	4	Casi siempre
5	5	Siempre

Fuente: Elaboración propia

## Cuestionario 2

- Nombre: Instrumento para medir la variable distribución
- Autor: Iturrizaga Quezada Omar
- Administración: Individual
- Duración: 20 minutos aproximadamente
- Aplicación: Colaboradores de la Distribuidora Leal

Tabla 2  
Escala de calificación - Distribución

Ítem	Valor	Leyenda
1	1	Nunca
2	2	Casi nunca
3	3	A veces
4	4	Casi siempre
5	5	Siempre

Fuente: Elaboración propia

- **Descripción del instrumento**, para el estudio de la Gestión de almacén y distribución de los colaboradores en distribuidora Leal Juanjuí, 2017 se aplicó la encuesta para cada variable compuesta por 40 ítems para cada una las cuales fueron entregadas a los 25 colaboradores con 5 alternativas para cada una.

#### 2.4.3. Validez

Valderrama (2015) indica que validez se entiende: “como el grado en que la medida refleja con exactitud el rasgo, característica o dimensión que se pretende medir”.

(p.206).

La validez es llegar a medir el elemento de estudio con imparcialidad, determinación y sincero. Para esta investigación el instrumento fue sujeta al juicio de expertos.

Hernández et al. (2014) indica que Validez de experto: “Grado en que un instrumento realmente mide la variable de interés, de acuerdo con expertos en el tema” (p. 204).

EL instrumento fue sujeto a juicio de 03 expertos docentes de la universidad Cesar Vallejo, se determinó su validez en base a 9 criterios (Claridad, objetividad, actualidad, suficiencia, intencionalidad, consistencia, coherencia, metodología y pertinencia) para lograr como resultado si el instrumento puede ser aplicado al estudio.

Tabla 3

Validación de Jueces de expertos

N°	Experto -Docente	Valoración de aplicación
1	Ramírez Briones Lorena	90%
2	Costilla Castillo Pedro	80%
3	Cojal Loli Bernardo	80%
	<b>Promedio</b>	<b>87%</b>

Fuente: Elaboración propia

El promedio final del instrumento fue de 87% a través de juicio de expertos, por lo tanto, la validez de contenido del instrumento es aceptable.

#### 2.4.4. Confiabilidad

Según Valderrama (2015) “un instrumento es confiable o fiable si produce resultados consistentes cuando se aplica en diferentes ocasiones [estabilidad o reproducibilidad (réplica)]”. (p.215)

Al realizar el cuestionario al total de la muestra nuestros índices de confiabilidad que se obtuvo para la V1 una confiabilidad de ,940 y para la V2 ,972 por lo tanto se reafirma que la confiabilidad para ambas variables es de un nivel alto, como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 4

Confiabilidad general de las Variables

Estadísticas de fiabilidad		
Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Competencia laboral	,940	22
Compromiso organizacional	,972	22

Fuente: Reporte del SPSS V24 para el estudio.

## 2.5 Métodos de análisis de datos

Para conseguir los resultados de una investigación se debe ejecutar a través de un software estadístico que permite el procesamiento de los datos obtenidos a través del cuestionario, el programa que elige el investigador ayudara a estimar parámetros para probar la hipótesis.

Hernández et al. (2014) El análisis cuantitativo de los datos se lleva a cabo por computadora u ordenador. Ya casi nadie lo hace de forma manual ni aplicando fórmulas, en especial si hay un volumen considerable de datos. Por otra parte, en la mayoría de las instituciones de educación media y superior, centros de investigación, empresas y sindicatos se dispone de sistemas de cómputo para archivar y analizar datos. (p. 272).

Para el presente estudio se utilizó un software estadístico SPSS versión 24. Este programa brindó como resultado tablas de frecuencia y gráficos que permiten validar los resultados obtenidos a través del cuestionario.

## 2.6 Aspectos éticos

Para la investigación se consideró la reserva del origen de los encuestados, así como de las repuestas emitidas en el cuestionario, por ello se presenta instrumentos anónimos.

Además, tratándose de un diagnostico con respecto a dos variables se asume la responsabilidad de informar los resultados obtenidos con la voluntad de establecer el nivel del control administrativo y el nivel de la capacitación.

### **III. RESULTADOS**

### 3.1 Prueba de Normalidad

Si  $N < 50$  entonces usamos Shapiro – Wilk

H0: La distribución es Normal

H1: La distribución No es Normal

Tabla 5: Prueba de normalidad

#### Pruebas de normalidad

Pruebas de normalidad				
		Estadístico	Shapiro-Wilk	
			o	gl
Gestión de Almacén		,610	25	,000
Distribución		,786	25	,000

#### Interpretación

Con una población de 25 encuestados la relación de dos variables, acorde con la prueba de Shapiro- Wilk, muestra un nivel de significancia menor a 0.05, Sig. E 0.00 < 0.05 Sig. T, es decir rechazamos la H0 (hipótesis nula), luego aceptamos la H1 (hipótesis alterna) es decir la distribución de los datos no es normal.

### 3.2 Contrastación de hipótesis

#### **Hipótesis general:**

Ho: No Existe una relación significativa entre la gestión de almacén y la distribución de la empresa de distribución Leal.

H1: Existe una relación significativa entre la gestión de almacén y la distribución de la empresa de distribución Leal.



**Regla de decisión.**

Si valor  $p > 0.05$ , se acepta la Hipótesis Nula ( $H_0$ )

Si valor  $p < 0.05$ , se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ). Y se acepta  $H_1$

Tabla 6

Gestión de almacén y la distribución

**Correlaciones**

		Gestión de Almacén	Distribución
Rho de Spearman	Gestión de Almacén	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,759**
		N	25
	Distribución	Coeficiente de correlación	,759**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	25

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

Fuente: Reporte del SPSS V24 para el estudio.

**Interpretación:**

Sujeta a la comprobación estadística de Rho de Spearman, se considera que, si existe relación altamente significativa gestión de almacén y la distribución, encontrándose con un valor calculado para  $p = 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.759, lo cual verifica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables de análisis. Por ello, ante estas demostraciones estadísticas mostradas se toma la determinación de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación.

Entonces se puede concluir que:

Si existe relación significativa entre la gestión de almacén y la distribución de la empresa de distribución Leal SAC, es decir si incrementa el nivel de gestión de almacén el nivel de distribución también incrementará.

**Hipótesis específica 1:**

Ho: No existe una relación significativa entre la Gestión de mercaderías con la distribución en la empresa de distribución Leal SAC.

H1: Existe una relación significativa entre la Gestión de las entradas de mercaderías con la distribución en la empresa de distribución Leal.

***Regla de decisión.***

Si valor  $p > 0.05$ , se acepta la Hipótesis Nula (Ho)

Si valor  $p < 0.05$ , se rechaza la Hipótesis Nula (Ho). Y se acepta H1

Tabla 7

Correlación entre Gestión de Mercaderías y Distribución

			<b>Correlaciones</b>	
			Gestión de Mercadería	Distribución
Rho de Spearman	Gestión de Mercadería	Coeficiente de correlación	1,000	,825**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	Distribución	Coeficiente de correlación	,825**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	25

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

Fuente: Reporte del SPSS V24 para el estudio.

**Interpretación:**

Sometido a la prueba estadística de Rho de Spearman, se aprecia que, si existe correlación sumamente significativa entre Gestión de las entradas y la distribución, encontrándose con un valor calculado para  $p= 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.825, lo cual señala que encuentra correlación positiva fuerte entre las dos variables de estudio. Por ello, ante estas demostraciones estadísticas presentadas se toma la determinación de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación.

Se concluir que: si existe relación significativa entre la entre la Gestión de las entradas y la distribución de la empresa Leal es decir si sube el grado de la Gestión de las entradas el nivel de distribución también subirá.

### **Hipótesis específica 2:**

Ho: No existe una relación significativa entre la gestión de almacenamiento y la distribución de la empresa de distribución Leal.

H1: Existe una relación significativa entre la gestión de almacenamiento y la distribución de la empresa de distribución Leal.

### ***Regla de decisión.***

Si valor  $p > 0.05$ , se acepta la Hipótesis Nula (Ho)

Si valor  $p < 0.05$ , se rechaza la Hipótesis Nula (Ho). Y se acepta H1

Tabla 8

Correlación entre gestión de almacenamiento y la distribución

## Correlaciones

			Gestión de Aplacamiento	Distribución
Rho de Spearman	Gestión de Almacenamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,539**
		Sig. (bilateral)	.	,005
		N	25	25
	Distribución	Coeficiente de correlación	,539**	1,000
		Sig. (bilateral)	,005	.
		N	25	25

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

Fuente: Reporte del SPSS V24 para el estudio.

### **Interpretación:**

Sometido a la prueba estadística de Rho de Spearman, se observa que, si existe relación sumamente significativa entre la gestión de almacenamiento y la distribución, encontrándose con un valor calculado para  $p= 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.539, lo cual determina que existe relación positiva solida entre las dos variables de estudio. Por ello, ante estas demostraciones estadísticas presentadas se toma la determinación de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación.

Se concluye que: si existe relación significativa entre la gestión de almacenamiento y la distribución en la empresa Leal, esto quiere decir que si incrementa el grado de la gestión de almacenamiento el nivel de la distribución también incrementará.

### **Hipótesis específica 3:**

Ho: No existe una relación significativa entre la gestión de preparación de pedidos y la distribución en la empresa Leal.

H1: Existe una relación significativa entre la gestión de preparación de pedidos y la distribución en la empresa Leal.

### ***Regla de decisión.***

Si valor  $p > 0.05$ , se acepta la Hipótesis Nula (Ho)

Si valor  $p < 0.05$ , se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ). Y se acepta  $H_1$

Tabla 9

Correlación entre la gestión de preparación de pedidos y la distribución

**Correlaciones**

			Gestión de Preparación de pedidos	Distribución
Rho de Spearman	Gestión de Preparación de pedidos	Coeficiente de correlación	1,000	,508**
		Sig. (bilateral)	.	,010
		N	25	25
	Distribución	Coeficiente de correlación	,508**	1,000
		Sig. (bilateral)	,010	.
		N	25	25

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).  
Fuente: Reporte del SPSS V24 para el estudio.

**Interpretación:**

Sometido a la prueba estadística de Rho de Spearman, se aprecia que, si existe relación sumamente significativa la gestión de preparación de pedidos y la distribución, hallándose con un valor calculado para  $p = 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.508, lo cual indica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables de análisis. Por ello, ante estas evidencias estadísticas presentadas se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación.

Por lo tanto, se concluye que: si existe relación significativa entre la gestión de preparación de pedidos y la distribución de la empresa Leal es decir si aumenta el nivel de la gestión de preparación de pedidos el grado de distribución también aumentará.

**Hipótesis específica 4:**

$H_0$ : No existe una relación significativa entre la gestión de despacho y la distribución en la empresa Leal.

H1: Existe una relación significativa entre el la gestión de despacho y la distribución en la empresa Leal.

**Regla de decisión.**

Si valor  $p > 0.05$ , se acepta la Hipótesis Nula ( $H_0$ )

Si valor  $p < 0.05$ , se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ). Y se acepta  $H_1$

Tabla 10

Correlación entre la gestión de despacho y la distribución

			Gestión de Despacho	Distribución
Rho de Spearman	Gestión de Despacho	Coefficiente de correlación	1,000	,689**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	25	25
	Distribución	Coefficiente de correlación	,689**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	25	25

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

Fuente: Reporte del SPSS V24 para el estudio.

**Interpretación:**

Sometido a la prueba estadística de Rho de Spearman, se aprecia que, si existe relación sumamente significativa la gestión de preparación de pedidos y la distribución, hallándose con un valor calculado para  $p = 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0,689 lo cual indica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables de análisis. Por ello, ante estas evidencias estadísticas presentadas se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación.

Por lo tanto, se concluye que: si existe relación significativa entre la gestión de despacho y la distribución de la empresa Leal es decir si aumenta el nivel de la gestión de despacho el grado de distribución también aumentará.

## **IV. DISCUSIÓN**



En correlación a los trabajos previos se señala las siguientes investigaciones Carlos & Lora (2014), Marcelo (2014), Huapaya, H. J. (2011), Olivares de las Heras (2009), Díaz, M. K. (2010)

**Carlos & Lora (2014)** En la tesis elaborada con tesis titulada “Propuesta de mejora en la gestión de almacenes e inventarios en la empresa molinera tropical” lima, desarrollada en la Universidad del Pacífico, como conclusión más relevante fue la determinación de los factores clave en todo plan de operaciones para tener un conocimiento anticipado de los trabajos a realizar para así poder identificar las zonas adecuadamente se encuentra similitud con el trabajo de investigación el manejo de la gestión de entradas de mercaderías para lo cual se necesita el conocimiento anticipado, código de barras, y la localización del almacén nuestro autor trabaja los siguientes puntos los sistemas de gestión de almacenes, llamados también warehouse manageme system (WMS), permiten gestionar los recursos de un almacén de manera eficiente. La descripción de las principales funcionalidades de este sistema puede ser estudiada atreves del ciclo de almacenamiento los cuales permiten el desarrollo de los puntos tratados.

**Marcelo (2014)** titulada “Análisis y propuestas de mejora de sistema de gestión de almacenes de un operador logístico” Lima, desarrollada en la pontificia Universidad Católica del Perú conclusión que él da a conocer es: Demostrar a través de una adecuada gestión de almacenes los productos se facilita la identificación de las mismas y con ello se reducen los tiempos de operación dentro del almacén. La similitud con el autor son los puntos tratados es la gestión de almacenamiento con los puntos identificación de la zona y conteo de inventario los cuales permiten el buen manejo de la mercadería las cuales son respaldadas por nuestro autor donde indica Carreño de la gestión de almacenamiento es La asignación de las zonas de almacenamiento es una actividad critica en el almacén que debe tener identificadas todas las zonas o localizaciones de almacenamiento disponibles, para la exactitud de las cantidades de productos por localización y ejecución fluida de la preparación de pedidos

## **V. CONCLUSIONES**

De acuerdo a los objetivos planteados y a los resultados obtenidos del estudio, se tienen las siguientes recomendaciones:

- Se logró identificar la relación que existe entre gestión de almacén y la distribución en la empresa Leal ; basándose con un valor calculado para  $p= 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.759, la cual indica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables en análisis ante la demostración del estudio y con el diagnóstico realizado se observa que evidentemente entre ambas variables existe relación significativa, es decir que si aumenta el nivel de la gestión de almacén el nivel de la distribución también aumentará. La gestión de almacén que se tiene a las funciones realizadas con la distribución constante que se realizan en la empresa con el compromiso constante de los jefes de cada área como también del personal administrativo.
- Se estableció que existe una relación significativa entre gestión de las entradas de mercadería y la distribución de la empresa leal hallándose con un valor calculado para  $p= 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.825 lo cual indica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables de análisis de la gestión de las entradas de mercaderías que se realiza a las actividades ante distribución propuestas bien direccionadas por cada área logran una mejora para el área y esta repercutirá para la empresa.
- Se determinó la relación que existe entre la gestión de almacenamiento con la distribución en la empresa leal hallándose con un valor calculado para  $p= 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.539, lo cual indica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables de análisis

una gestión de almacenamiento adecuada permite a todas las áreas el análisis de las capacitaciones que se están brindando para la verificación de puntos claves.

- Se determinó la relación que existe entre la gestión de preparación de pedidos y la distribución en la empresa Leal; hallándose con un valor calculado para  $p= 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.508, lo cual indica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables de análisis. la gestión de preparación de pedidos permite el análisis a la culminación de la distribución brindadas lo cual permite un adecuado reparto teniendo el efecto deseado en cada trabajador para el cumplimiento de las metas trazadas para el éxito de la empresa.
- Se determinó la relación que existe entre la gestión de despacho y la distribución en la empresa Leal; hallándose con un valor calculado para  $p= 0.000$ , a un nivel de significancia de 0,01 (bilateral) y una correlación de 0.689, lo cual indica que existe correlación positiva fuerte entre las dos variables de análisis. la gestión despacho permite el análisis a la culminación de la distribución brindadas lo cual permite un adecuado reparto teniendo el efecto deseado en cada trabajador para el cumplimiento de las metas trazadas para el éxito de la empresa.

## **VI. RECOMENDACIONES**

En función de los resultados obtenidos se procede a enunciar algunas recomendaciones, tanto para la caja de ahorro y crédito, objeto de investigación, así como a otras investigaciones.

- Se recomienda que el área de almacén de la empresa Leal debe tener presente que la gestión de almacén es muy importante porque está directamente relacionado con la distribución de la mercadería brindada a los clientes. Mediante la identificación e incremento del nivel de la gestión de almacén realizado al área aplicando herramientas ya mencionadas. Así mismo las distribuciones realizadas con éxito aseguran el crecimiento de la empresa a su vez el incentivo para cada colaborador.
- Según los resultados obtenidos se propone al área de almacén, que dirija la supervisión en la gestión de las entradas de mercaderías ya que es un punto clave para un mejor manejo de estas y la distribución se acorde a lo solicitado generando así el crecimiento de la empresa.
- Se recomienda al área de almacén, que la gestión de almacenamiento que realiza la empresa esté basada en actividades con estándares las cuales permitan a los trabajadores expresar las necesidades de nuestros clientes y de esta manera analizar las deficiencias y brindar así una mejora y estabilidad de la empresa en dichos procesos.
- Se sugiere al área de almacén que la gestión de preparación de pedidos realizado está basada en la medición de resultados, ajustes y cambios, toma de decisiones correctivas y la retroalimentación para que de esta manera se realice un buen análisis de la distribución hacia nuestros y esto permita la mejora de la empresa y de los colaboradores.

- Se sugiere al área de almacén que la gestión de despacho este netamente direccionado a los pedidos que tenga la empresa y así evitar el incumplimiento de entregas o retrasos de estos para la mejora continua en atención a los clientes

## **VII. REFERENCIAS**



Bernal, C., (2010) *Metodología de la investigación*. (3.a ed.). Colombia: Pearson.

Carraco, S., (2015) *Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. (9.a ed.). Perú: San Marcos

Carlos & Lora (2014) En la tesis elaborada con tesis titulada “Propuesta de mejora en la gestión de almacenes e inventarios en la empresa molinera tropical” lima

Carreño Solís, Adolfo, (2011). *Logística de la A a la Z*: (1e ed.).Peru:Pontificie Universidad Católica

Bernal, C., (2010) *Metodología de la investigación*. (3.a ed.). Colombia: Pearson.

Marcelo (2014) titulada “Análisis y propuestas de mejora de sistema de gestión de almacenes de un operador logístico” Lima

Murillo, J. (24 de abril de 2012). APA: cómo citar el diccionario de la Real Academia en línea. [Mensaje en un blog]. Recuperado el 6 de febrero 2011 de <http://blognisaba.wordpress.com/2011/04/24/apa-cmo-citar-el-diccionario-de-la-real-academia-en-lnea/>

Philip Kotler (2009) *proceso del marketing* (2ª ed.) Colombia: Pearson

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014) *Metodología de la investigación* (6.a ed.). México: Mc Graw Hill

# ANEXOS

# Matriz

TÍTULO	PREGUNTA DE INVESTIGACION	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR			
<b>“GESTION DE ALMACEN Y DISTRIBUCION EN LA DISTRIBUIDORA LEAL SAC.– JUANJUI, 2017”</b>	<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>Gestion de Almacen - Carreño</b>	Carreño (2011) los sistemas de gestion de almacenes, llamados tambien warehouse managemen system (WMS), permiten gestionar los recursos de un almacen de manera eficiente. La descripcion de las principales funcionalidades de este sistema puede ser estudiada a traves del ciclo de almacenamiento().		Gestion de las entradas de mercaderías	Conocimiento anticipado			
	¿Cómo se relaciona la Gestión de Almacen con la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC. Juanjui - 2017?	Identificar la relación entre Gestión de Almacen y Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC. Juanjui - 2017.	La adecuada gestion de almacen se relaciona de forma significativa con Distribucion en la Distribuidor LEAL SAC. Juanjui - 2017.				Codigo de Barra				
							Localizacion del Almacen				
	<b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>HIPOTESIS ESPECIFICOS</b>							Gestion de Almacenamiento	Identificacion de la Zona
											Identificacion de Estados
											Conteo de Inventario
				Control Periodico							
	1. ¿Qué vínculo existe entre la Gestion de entradas de Mercadería y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Establecer el vínculo entre la Getion de Entrada de Mercadería y la Distribucion en la en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	La Gestion de Entrada de Mercadería se vincula significativamente con la Distribucion en Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Exactitud de pedidos			
								Priorizacion de Pedidos			
	2. ¿Cómo se relaciona la Gestion de Almacenamiento con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Reconocer la relacion entre Gestion de Almacenamiento con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	La Gestion de Almacenamiento se relaciona significativamente con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Agrupacion de Pedidos			
								Participacion de Operadores			
	3. ¿Cómo se relaciona la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Describir la relación entre la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	La Gestion de preparacion de Pedidos se relaciona significativamente con la Dstribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Gestion de Despacho	Organiaacion de Pedidos		
Impresión de Guías											
4. ¿Cuál es el vínculo entre la Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Establecer el vínculo entre Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	Gestion de Despacho se vincula favorablemente con la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017						Identificacion de los Productos			
3. ¿Cómo se relaciona la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Describir la relación entre la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	La Gestion de preparacion de Pedidos se relaciona significativamente con la Dstribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Distribucion Intensiva	Maxima cantidad de Productos			
								Disponibilidad de Producto			
4. ¿Cuál es el vínculo entre la Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Establecer el vínculo entre Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	Gestion de Despacho se vincula favorablemente con la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Distribucion Selectiva	Accesibilidad de Productos			
								Satisfaccion de Requerimiento			
3. ¿Cómo se relaciona la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Describir la relación entre la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	La Gestion de preparacion de Pedidos se relaciona significativamente con la Dstribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Distribucion Selectiva	Productos de Mayor demanda			
								Productos según los Canales			
4. ¿Cuál es el vínculo entre la Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Establecer el vínculo entre Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	Gestion de Despacho se vincula favorablemente con la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Distribucion Selectiva	Canales Seleccionados			
								Zonificacion de alto nivel adquisitivo			
3. ¿Cómo se relaciona la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Describir la relación entre la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	La Gestion de preparacion de Pedidos se relaciona significativamente con la Dstribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Distribucion Selectiva	Zonificacion General			
								Zonificacion Exclusiva			
4. ¿Cuál es el vínculo entre la Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Establecer el vínculo entre Gestion de Despacho y la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	Gestion de Despacho se vincula favorablemente con la Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Distribucion Selectiva	Consumidor			
								Consumidor exclusivo			
3. ¿Cómo se relaciona la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017?	Describir la relación entre la Gestion de preparacion de Pedidos con Distribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017	La Gestion de preparacion de Pedidos se relaciona significativamente con la Dstribucion en la Distribuidora LEAL SAC., Juanjui - 2017					Distribucion Selectiva	Esfuerzo de Produccion			
								Distribucion Convencional			

## Validación de encuesta por expertos



### UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

#### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

##### I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador.: Dr/ Mg. RAMIREZ BRIONES LORENA
- 1.2 Cargo e Institución donde labora: DOCENTE - UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
- 1.3 Especialidad del validador: ADMINISTRADORA
- 1.4 Nombre del Instrumento y finalidad de su aplicación: \_\_\_\_\_
- 1.5 Título de la Investigación: \_\_\_\_\_
- 1.6 Autor del Instrumento: \_\_\_\_\_

##### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excefente
		00-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y específico					✓
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					✓
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					✓
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					✓
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					✓
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					✓
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					✓
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					✓
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					✓
<b>PROMEDIO DE VALIDACIÓN</b>						<b>90%</b>

Pertinencia de los ítems o reactivos del instrumento:

Prímera variable:

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		

Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		

La evaluación se realiza de todos los ítems de la primera variable

Segunda variable:

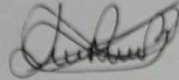
INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		
Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 90 %. V. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha:



Firma del Experto Informante.

DNI. Nº 45756754 Teléfono Nº 949589919

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**
**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO  
 DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES:**

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador.: Dr/ Mg. COJAL LOLI BERNARDO  
 1.2 Cargo e Institución donde labora: DIRECTOR UCV  
 1.3 Especialidad del validador: ECONOMÍA  
 1.4 Nombre del Instrumento y finalidad de su aplicación: \_\_\_\_\_  
 1.5 Título de la Investigación: \_\_\_\_\_  
 1.6 Autor del Instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		00-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y específico				/	
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables				/	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				/	
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				/	
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias				/	
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos				/	
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones				/	
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				/	
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación				/	
<b>PROMEDIO DE VALIDACIÓN</b>					<u>80%</u>	

**Pertinencia de los ítems o reactivos del instrumento:**

Primera variable:

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	/		
Item 2	/		
Item 3	/		
Item 4	/		
Item 5	/		
Item 6	/		
Item 7	/		

Item 8	/		
Item 9	/		
Item 10	/		
Item 11	/		
Item 12	/		
Item 13	/		
Item 14	/		
Item 15	/		
Item 16	/		
Item 17	/		
Item 18	/		
Item 19	/		
Item 20	/		
Item 21	/		
Item 22	/		

La evaluación se realiza de todos los ítems de la primera variable

Segunda variable:

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	/		
Item 2	/		
Item 3	/		
Item 4	/		
Item 5	/		
Item 6	/		
Item 7	/		
Item 8	/		
Item 9	/		
Item 10	/		
Item 11	/		
Item 12	/		
Item 13	/		
Item 14	/		
Item 15	/		
Item 16	/		
Item 17	/		
Item 18	/		
Item 19	/		
Item 20	/		
Item 21	/		
Item 22	/		



III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 80 %. V: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

( ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha:

Firma del Experto Informante.

DNI. N° 092584 Teléfono N° 97520725

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**
**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO  
 DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES:**

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador.: Dr/ Mg. COSME CASTILLO PESQUERA
- 1.2 Cargo e Institución donde labora: DOCENTE INVESTIGACIÓN
- 1.3 Especialidad del validador: DA. EN ADMINISTRACION
- 1.4 Nombre del Instrumento y finalidad de su aplicación: \_\_\_\_\_
- 1.5 Título de la Investigación: \_\_\_\_\_
- 1.6 Autor del Instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		00-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y específico					✓
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					✓
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					✓
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					✓
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					✓
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					✓
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					✓
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					✓
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					✓
<b>PROMEDIO DE VALIDACIÓN</b>						<b>80%</b>

Pertinencia de los ítems o reactivos del instrumento:

Primera variable:

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		

Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		

La evaluación se realiza de todos los ítems de la primera variable

Segunda variable:

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		
Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 80 %. V: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(  ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

(  ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha:



Firma del Experto Informante.

DNI. N° 7898061 teléfono N° 966547895



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02  
Versión : 09  
Fecha : 23-03-2018  
Página : 1 de 1

Yo, MSC. PETRONILA LILIANA MAIRENA FOX, docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo Lima Norte, revisor(a) de la tesis titulada

**"Gestión de Almacén y Distribución en la Distribuidora Leal SAC, Juanjui, San Martín, 2017"**

De la estudiante Iturrizaga Quezada Omar constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.



Los Olivos, 18 de octubre 2018

MSC. PETRONILA LILIANA MAIRENA FOX

DNI: 016631152

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02  
Versión : 07  
Fecha : 31-03-2017  
Página : 2 de 3

feedback studio

Universidad César Vallejo

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

Gestión de almácenes y distribución en la Distribuidora Leda S.A.C., Jaquín, San Martín, 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION

AUTOR:  
OMAR FERRERAZA OREZADA

ASISORA:  
MSc. PETRONILA LILIANA SAMENAYAN

ENLACE DE INVESTIGACIÓN:  
ADMINISTRACION DE OPERACIONES

LIMA - PERU  
2017 - II

Resumen de coincidencias

Se están usando fuentes estándar

25 %

Ver Fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	repositorio.uco.edu.pe	6%
2	repositorio.upsi.edu.pe	4%
3	Entregado a Universidad...	1%
4	coherencia.sanjuan.edu...	1%
5	www.elsoloblanco.net	1%
6	Entregado a Pontificia...	1%
7	coherencia.sanjuan.edu.pe	1%
8	repositorio.upsi.edu.pe	1%
9	www.repositorio.unam...	1%
10	static.pucubibnet.com	1%
11	Entregado a Universidad...	1%

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
INVESTIGACIÓN ADMINISTRATIVA  
LIMA

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“GESTIÓN DE ALMACÉN Y DISTRIBUCIÓN EN LA  
DISTRIBUIDORA LEAL SAC, JUANJUI, SAN MARTIN, 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

ITURRIZAGA QUEZADA, OMAR

**ASESORA:**

MSC. MAIRENA FOX, PETRONILA LILIANA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

LIMA – PERÚ

2017



	<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV</b>	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, Iturrizaga Quezada Omar, identificado con DNI N° 10871249, egresado de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, autorizo ( x ), No autorizo ( ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Gestión de Almacén y Distribución en la Distribuidora Leal SAC, Juanjui, San Martín, 2017"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





---

FIRMA

DNI: 10871249

FECHA: 19 de octubre del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------