

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y ADMINISTRATIVAS**

PROGRAMA DE ESTUDIO DE ADMINISTRACIÓN



Gestión de almacenes para el mejoramiento de la distribución Física-2019

Tesis para optar el título profesional de Licenciada en Administración

Autora:

Campos Muto, Emilia Luzmila.

Asesora:

Dra. Portales Pairazaman, Manuela Inocenta.

Codigo ORCID 0000-0001-5882-254X

Chimbote – Perú

2019

PALABRAS CLAVE

Tema: Gestión de almacenes y Distribución física.

THEME: Warehouse management and physical distribution.

Especialidad: Logística.

SPECIALTY: Logistics.

Línea de investigación: Código UNESCO

5311 Organización y Dirección de Empresas.

5311. 99 Otras (Logísticas).



CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El que suscribe, Vicerrector de Investigación de la Universidad San Pedro:

HACE CONSTAR

Que, de la revisión del trabajo titulado **“Gestión de almacenes para el mejoramiento de la distribución Física-2019.”** del (a) estudiante: **Campos Muto Emilia Luzmila**, identificado(a) con **Código N° 1113100508**, se ha verificado un porcentaje de similitud del 22%, el cual se encuentra dentro del parámetro establecido por la Universidad San Pedro mediante resolución de Consejo Universitario N° 5037-2019-USP/CU para la obtención de grados y títulos académicos de pre y posgrado, así como proyectos de investigación anual Docente.

Se expide la presente constancia para los fines pertinentes.

Chimbote, 2 de Enero de 2025

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN



Dr. JAVIER MARTÍNEZ CARRIÓN
VICERRECTOR

NOTA:

Este documento carece de valor si no tiene adjunta el reporte del Software TURNITIN.

TÍTULO

**GESTIÓN DE ALMACENES PARA EL
MEJORAMIENTO DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA
- 2019**

RESUMEN

Las organizaciones están inmersas en un mercado integral en el que están los mejores del mundo para interrelacionarse entre sí, haciendo uso de variables como: calidad, precio, servicio, tecnología, innovación, diferenciación del producto, ventajas competitivas y distribución física puesto que estas empresas tienen el más alto nivel de competencia y control de los mercados con el fin de poder cubrir las necesidades humanas.

El objetivo de la investigación fue explorar y exponer opciones de solución a los inconvenientes que ocurren dentro del almacén de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C con el propósito de perfeccionar su nivel de atención y minimizar las pérdidas de materiales, materiales en deterioro, codificación de materiales, también se analizó el levantamiento de inventarios para la mejora de la empresa. El diseño de la investigación es descriptivo correlacional tipo transversal no experimental. Según el 60% de los encuestados, resulta que la gestión de los depósitos como el manejo de almacén se interrelaciona de modo directo con la distribución física de la compañía.

ABSTRACT

Organizations are immersed in a global market in which the best in the world are able to interrelate with each other, making use of variables such as: quality, price, service, technology, innovation, product differentiation, competitive advantages and physical distribution since these companies They have the highest level of competition and control of the markets in order to be able to meet the needs of all humanity.

The objective of the research was to explore and present solution options to the problems that occur within the warehouse of the importing company Shenzhen International Company S.A.C with the purpose of improving its level of attention and minimizing material losses, deteriorating materials, code coding. materials, the collection of inventories for the improvement of the company was also analyzed. The research design is descriptive, cross-sectional, non-experimental correlational. According to 60% of those surveyed, it turns out that warehouse management, such as warehouse management, is directly interrelated with the physical distribution of the company.

ÍNDICE

Palabras clave.....	ii
Constancia de originalidad turnitin	iii
Título.....	iv
Resumen	v
Abstract.....	vii
CAPITULO 1: Introducción.....	1
1.1 Antecedentes y fundamentación científica.....	1
1.2 Justificación.....	21
1.3. Problema	22
1.4 Conceptualización y operacionalización de las variables.	24
1.4.1. Marco conceptual	24
1.4.2 Operacionalización de las variables	26
1.4.3 Matriz de operacionalización de las variables	27
1.4.4 Hipótesis.....	29
1.4.5 Objetivos	31
CAPITULO 2: Metodología	31
2.1 Tipo y diseño de investigación	31
2.2 Población - muestra	33
2.3 Tecnicas e instrumentos de investigación	33
2.4 Procesamiento y análisis de la información	34
CAPITULO 3: Resultado	34
CAPITULO 4: Análisis y discusión.....	61
CAPITULO 5: Conclusiones y Recomendaciones	67
6. Agradecimiento.....	72
7. Referencia Bibliográfica.....	73
8. Apéndice y Anexos.....	76 - 91

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1 ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

1.1.1 Antecedentes

De la cruz y Criollo (2014) Los autores determinaron que el análisis de los componentes mas importantes en cualquier plan de operaciones, producción y nivel de servicio, fue el cimientto de toda la mejora de las propuestas en el caso de la Molinera Tropical. Más concretamente, dichos factores contribuyen a la realización de dos tareas a la vez: la primera relacionada con el alineamiento de los objetivos estratégicos, la misión y la visión de la organizacion y la segunda – el alineamiento de los objetivos específicos del área de la cadena de suministro en cuestión. Este análisis detallado de los factores clave permitió a la empresa desarrollar propuestas de solución sólidas y enfocadas en sus necesidades estratégicas y operativas.

Ortiz (2011), De la misma forma, el autor analizó el desempeño del almacén central de repuestos de la empresa. Las infraestructuras del almacén cumplen con los estándares y requerimientos mínimos actuales en cuanto a infraestructura, capacidad de almacenaje y flujos físicos de los repuestos. Sin embargo, el procedimiento logístico del almacén central se puede mejorar. Este abarca todos los procesos de recepción, almacenamiento, toma o recepción de pedidos, recolección, verificación, empaque y entrega. Como conclusión, Ortiz menciona que este campo no se beneficia de métodos de trabajo estandarizados, por lo que es un campo de oportunidad de inmensas proporciones en términos de imposición de sistemas de control, manejo y mejoramiento. en buena medida, la implementación del sistema de gestión y la estandarización de los procesos podrían mejorar eficiencia y la productividad del almacen central de repuestos.

Morales Chimbo (2016) La compañía no cuenta con un procedimiento de contabilidad adecuado que permita identificar los recursos en el almacén, los materiales necesarios y la habilidad para cubrir las demandas de los clientes en el instante de la adquisición. La ausencia de un sistema de contabilidad

apropiado obstaculiza la gestión eficaz de los inventarios, lo que a su vez complica la habilidad para responder a las demandas de los clientes. Esto resulta en demoras en las entregas y, por ende, provoca descontento entre los clientes.

González & Sánchez (2010) enfatizan que “El modelo de planificación en la gestión de los procesos de adquisición-suministro, compra y distribución de mercancías siguiendo las pautas establecidas en los almacenes de demanda, garantiza la comercialización de los productos y un flujo óptimo de mercancías a través de la cadena de suministro, mejorando las funciones operativas de la empresa. Una correcta administración del proceso de adquisición y suministro previene interrupciones en la reserva de productos requeridos para cubrir las demandas de los clientes..”

Estrada (2007) mientras trabajaba en su doctorado, abordó un enfoque muy interesante para la planificación operacional y el diseño de flujos de carga a larga distancia con muchos puntos de origen y destino. Se centra en el procedimiento que se desarrolla basado en un algoritmo meta-heurístico de Búsqueda Tabu. Con este mecanismo altamente sofisticado, es posible recrear y modelar redes de transporte para carga a una escala realista teniendo en cuenta restricciones como las capacidades de los recursos, el número de vehículos y las ventanas de tiempo en los procesos de distribución. De esta manera, el modelo desarrollado por Estrada es más realista y preciso en la representación de los intrincados sistemas logísticos involucrados en la distribución a gran escala de mercancías.

Fernández, & Miranda (2013) ... “De acuerdo con el análisis inicial efectuado a través de una lista de comprobación, se notó que la compañía no cuenta con un departamento específico para el servicio al cliente de forma organizada. Cualquier reclamación o queja es gestionada por el departamento de marketing y solucionada con el respaldo de otras áreas. Adicionalmente, se detectó que COOLECHERA LTDA no asigna un porcentaje mínimo suficiente para la promoción de su marca, y su innovación es limitada, lo que la convierte en reactiva en vez de proactiva frente a las variaciones en el mercado..” ...

Bello & Caro (2011)... “El propósito de tener un proceso de control de inventario y una distribución física eficiente comienza con un conjunto de pautas

que la empresa debe seguir. Esto tiene como objetivo mejorar la productividad y ser más competitivo en el mercado en el que opera la empresa.”...

1.1.2 Fundamentación Científica

Gestión de almacenes

Carreño (2011)... “Define que la gestión logística comprende desde la recepción, almacenaje y traslado de productos dentro de un mismo almacén hasta el uso de cualquier recurso - materias primas, semielaborados, terminados, además del tratamiento e información de las variables producidas.”

La gestión eficiente de almacenes desempeña un papel fundamental en la cadena de suministro. Facilita mantener los productos cerca de los distintos mercados, lo que permite ajustar la producción a los niveles de demanda y brindar un mejor servicio al cliente. Es un proceso de gran importancia ya que se encarga de las entradas de productos, su descarga y verificación. De este proceso depende en gran medida la calidad del producto final entregado al cliente. La gestión de almacenes está estrechamente vinculada con el área de compras. El almacén debe coordinarse estrechamente con compras para definir aspectos clave, como el tipo de embalaje más adecuado para la conservación de la mercancía, el rotulado o características de los bultos requeridos, las fechas y horarios óptimos de recepción, entre otros. Esta coordinación permite respaldar que los productos se almacenen en las condiciones óptimas y que su manejo y distribución se realice de manera eficiente. Adicionalmente, una buena gestión de almacenes implica contar con procesos estandarizados para el registro, ubicación y control de inventarios. Esto facilita el seguimiento del flujo de mercancías, minimiza las pérdidas y garantiza la disponibilidad de los productos cuando el cliente lo requiere. Asimismo, una adecuada gestión de almacenes permite optimizar el uso del espacio, reducir los costos de almacenamiento y mejorar la rotación de los inventarios.

En resumen, la gestión de almacenes es un elemento clave en la cadena de suministro, que impacta directamente en la calidad, oportunidad y eficiencia de la entrega de productos a los clientes. Una gestión efectiva de los almacenes permite a las empresas ser más competitivas y satisfacer de manera óptima las necesidades de sus consumidores.

Funciones del almacén

De manera más detallada, las funciones principales de un almacén incluyen el recibo, el almacenamiento, la conservación y la expedición de las mercancías. En primer lugar, el recibo implica la recepción, la inspección y el registro de los productos que ingresan al almacén. Luego, el almacenamiento consiste en la ubicación y el ordenamiento de los artículos de manera eficiente, teniendo en cuenta aspectos como el tipo de producto, su rotación y las condiciones ambientales necesarias. La conservación, por su parte, abarca las actividades de mantenimiento y protección de los bienes, a fin de evitar deterioros o pérdidas. Finalmente, la expedición involucra la preparación, el empaque y el despacho de los productos solicitados por los clientes o áreas internas.

1. **Recepcion de Materiales:** Una de las funciones más importantes es la recepción de materiales. Esta función implica el flujo rápido y eficiente de la mercancía que entra al almacén, evitando así cualquier tipo de congestión o demora. Para lograr esto, se requiere de una correcta planificación y optimización del área de recepción. Esto incluye definir adecuadamente los espacios destinados a la descarga de los materiales, comúnmente conocidos como canales de recepción.

El procedimiento de acogida comienza con la liberación de los materiales de la unidad de transporte y su posterior ubicación en las áreas de recepción. Una vez que los productos se encuentran en esta área, se procede a realizar la verificación y validación de los mismos, comparando la información de la orden de compra o guía de remisión con los artículos recibidos. Este paso es crucial para asegurar que la mercancía recibida coincida con lo solicitado y evitar posibles errores o discrepancias. La recepción finaliza cuando los productos son trasladados desde la zona de recepción hasta su ubicación final dentro del almacén, ya sea en estanterías, racks o áreas de almacenamiento

designadas. Para agilizar y automatizar este proceso, muchas empresas han implementado el uso de códigos de barras y equipos de lectura, lo que permite una identificación rápida y precisa de los artículos que se están recibiendo.

El principal objetivo de una compañía en su proceso de recepción de mercancías debe ser lograr la mayor automatización. Esto permitirá eliminar o reducir al mínimo la burocracia y la intervención humana que no aporta valor al producto final. Al alcanzar este nivel de automatización, se podrán optimizar los tiempos de recepción, disminuir los errores y mejorar la eficiencia general del almacén. Una recepción de mercancías automatizada ofrece numerosas ventajas para la empresa. En primer lugar, reduce significativamente los tiempos de procesamiento, lo que permite agilizar todo el flujo logístico y manifestar con mejor premura a las demandas de los clientes. Además, al eliminar la intervención manual, se minimizan los errores humanos como equivocaciones en el conteo, asignación incorrecta de ubicaciones o datos ingresados erróneamente. Esto se traduce en una mayor precisión y confiabilidad en el inventario, evitando problemas como faltantes o excesos que puedan afectar la satisfacción del cliente. Por otra parte, la automatización libera a los colaboradores de tareas habituales y monótonas, llegando a concentrarse en tareas con un mayor valor agregado. De esta manera, se mejora el aprovechamiento de los recursos humanos y se potencia la eficiencia general del almacén. Todo ello redundará en beneficios para la eficiencia, efectividad y la satisfacción de los clientes, quienes recibirán sus pedidos de manera más ágil y precisa.

2. Proceso de la recepción

Proceso de recepción Los productos se reciben y almacenan en buenas condiciones y se firman y sellan documentos como señal de su reconocimiento

1. Llegada de la consignación.
2. Control y verificación.
3. Sellado, informe, pruebas Los bienes recibidos deben ser documentados, evaluados y verificados después de ser categorizados, etiquetados y colocados dentro del almacén.
4. Registro. Los documentos requeridos para las importaciones o artículos que deben ser ingresados en el sistema o base de datos se añaden de inmediato.
5. Etiquetado. Todos los productos

que se reciben son marcados y sus lugares se ubican en el sistema., (Véase en la figura 1).

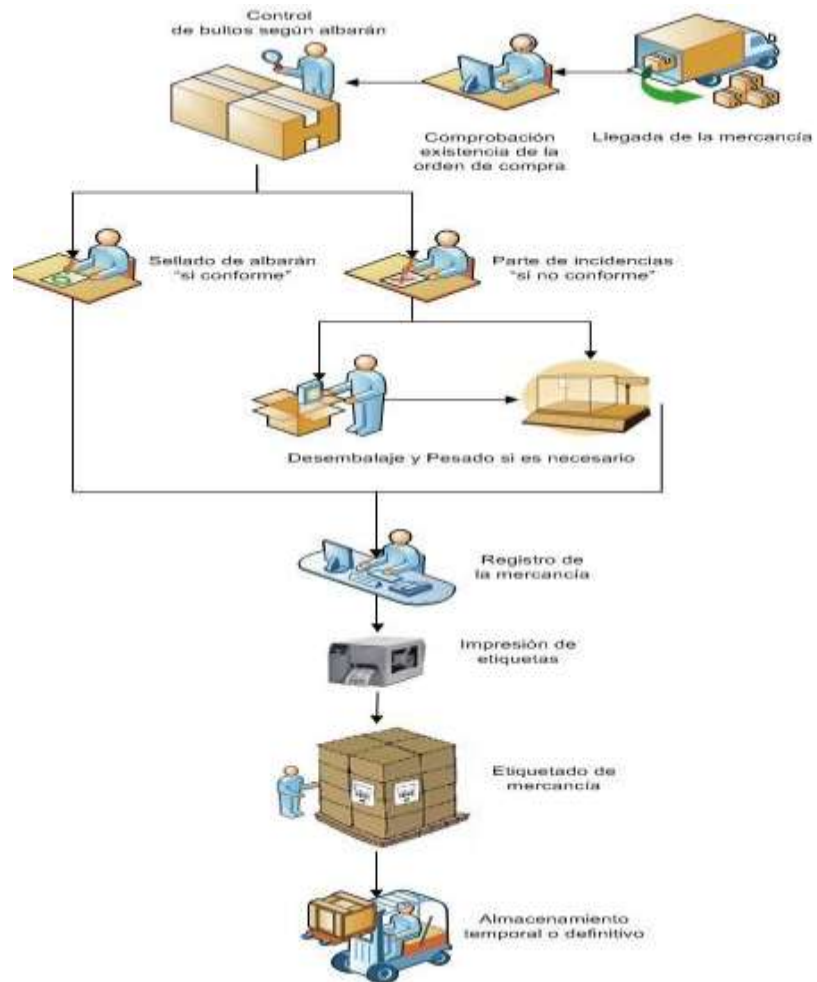


Figura 1: procesos de la recepción de materiales

Comienza una vez que los bienes han sido colocados en el almacén y termina cuando comienza la preparación de pedidos. Un artículo específico puede ser identificado y situado en una ubicación física determinada. Este tipo de almacenamiento se utiliza para mantener y proteger materiales para que puedan ser entregados en buenas condiciones.

Vamos a diferenciar entre dos sistemas de almacenamiento:

a) almacenamiento en bloque: son unidades logísticas aproximadamente palets, cajas o sacos, donde la altura del apilamiento es proporcional a la fuerza de manipulación de palets dentro del apilamiento.

Y el almacenamiento en bloques: estanterías de metal y madera fueron tales lugares para sostener unidades logísticas sobre árboles en lugar de hacer apilamientos como almacenamiento en bloque, ya que esto hace

que estos árboles para almacenamiento.

Hay muchos tipos de estanterías de almacenamiento, como almacenamiento y distribución de bienes de tiendas,

- Estantería para palets.
- Estantería para carga ligera.
- Estantería para cargas largas - Voladizo.

Funciones básicas

- Asegúrese de que no faltan los materiales: Al pertenecer a una empresa también se debe tener control sobre el stock entrante y que es ordenado e introducido en el registro según la ubicación dentro del almacén y luego la mercancía sale.
- Previenen que las mercancías se terminen: Hay que estar absolutamente seguros de que la información de su base de datos esté correcta, y las personas que están trabajando en la tienda tienen que estar alertas para que las mercancías no se terminen.

1. Preparación de pedidos (Picking/Surtido):

Recoger y preparar los pedidos de los clientes desde el sistema de almacenamiento es una tarea fundamental en la logística de distribución. Esta actividad, denominada "picking" o "surtido de pedidos", consiste en recorrer las instalaciones de almacenamiento para ubicar y recolectar los artículos solicitados. Es esencial que este proceso de extracción de pedidos esté bien estructurado y optimizado, con el fin de optimizar la productividad de las operaciones.

Una adecuada estructura del picking se manifiesta en un incremento de la densidad del recorrido, calculada en base a las unidades de logística extraídas por metro lineal de trayecto. Se puede alcanzar este objetivo mediante varias tácticas, tales como la localización estratégica de los productos de mayor demanda, la unificación de pedidos con productos

similares, o la puesta en marcha de rutas de recolección optimizadas. Al reducir los traslados superfluos y aumentar la cantidad de unidades obtenidas por cada metro corrido, se maximiza la utilización del espacio y se potencia la eficiencia global del proceso de elaboración de pedidos.

Adicionalmente, la extracción de pedidos debe estar sincronizada con otros procesos logísticos, como el almacenamiento, el transporte y la distribución, para asegurar una entrega oportuna y eficiente a los clientes. La integración de estas actividades clave permite a las empresas brindar un servicio de calidad, satisfacer las demandas de los clientes y mantener una ventaja competitiva en el mercado.

Los elementos fundamentales dentro de la preparación de solicitudes de pedidos son:

a) Sistema de Gestión de Almacenes (SGA): Los Sistemas de Gestión de Almacenes (SGA) son herramientas fundamentales para la optimización de los procesos logísticos en un centro de distribución o bodega. Estos sistemas integrados gestionan de manera holística todas las etapas clave del flujo de mercancías, desde la recepción hasta la expedición final. En la fase de recepción, los SGA permiten registrar y validar con precisión los envíos entrantes, asegurando que la cantidad y calidad de los productos correspondan a lo solicitado. Acto seguido, estos sistemas informáticos se encargan de la ubicación óptima de los artículos dentro del almacén, teniendo en cuenta criterios como rotación, caducidad, tamaño, peso y accesibilidad, entre otros. Durante la preparación de pedidos, los SGA facilitan grandemente la tarea, al generar rutas de picking eficientes que minimizan los desplazamientos y optimizan los tiempos. Asimismo, garantizan la trazabilidad de los productos, ya sea aplicando el método FIFO (first in, first out) o FEFO (first expired, first out), asegurando la salida de los artículos más antiguos.

b) Recogida en Zona de Almacenaje (picking o estantería): La base del proceso de preparación de un pedido es definir los criterios y ubicaciones

indicadas para el comisionado. Para ello, el nivel de detalle y claridad de la información al comisionador necesita ser ríspido. Se asume que, en la ausencia directa de instrucciones detalladas, el empacador tendrá que confiar en su juicio, que no siempre es correcto porque los pedidos podrían haberse completado de maneras muy diversas.

c) Consolidación en Zona de Expedición: Los preparadores, al preparar el pedido, también deben asumir cuestiones menores, como el pedido de última comprobación para comprobar si se ha entregado toda la documentación relacionada con todas las piezas que se han utilizado. Es común que nos abstenemos o marcamos los informes de ciertos materiales y por distracción (alguien nos interrumpe, nos llega un mensaje al móvil, etc...) los dejamos por fuera del material y así sólo el pedido sigue estable mientras el material no esté. Al realizar un pedido y contiene entre otros artículos que han llegado ese día al almacén y otros que están almacenados desde hace días, en algunos casos podrá ser necesario limpiar los perfiles de estos últimos para que el pedido tenga una presentación uniforme en términos de apariencia.

2. Despacho de materiales: El proceso de despacho de mercancías es una etapa crucial dentro de la cadena logística de una empresa. Este proceso comienza con la generación de la documentación necesaria, como las guías de remisión y las hojas de packing, que permiten el adecuado control y seguimiento de la mercancía que será entregada al cliente. Una vez que la documentación está lista, se procede a la inspección física del producto. Este paso es fundamental para asegurar que la mercancía cumpla con los estándares de calidad y cantidad acordados con el cliente. Durante esta inspección, se verifica que el producto se encuentre en buen estado, que las cantidades coincidan con lo solicitado y que no haya ningún tipo de daño o defecto. Posteriormente, se coordina el embarque de la mercancía en el transporte correspondiente. Esto implica la selección del medio de transporte más adecuado, ya sea terrestre, marítimo o aéreo, de acuerdo a las necesidades del cliente y las características de la carga. Además, se

deben tomar en cuenta aspectos como la programación de la recogida, la ruta a seguir y los tiempos de entrega, con el fin de asegurar que la mercancía llegue a su destino en las mejores condiciones y dentro del plazo establecido. Todo este proceso de despacho de mercancías requiere de una estrecha coordinación entre los diferentes departamentos de la empresa, como logística, ventas y transporte, para respaldar una entrega eficiente y satisfactoria para el cliente.

Elementos fundamentales dentro del despacho de materiales:

Inspección de las condiciones del producto:

El proceso de verificación tiene como objetivo comprobar si ciertos parámetros específicos del producto cumplen con las especificaciones predefinidas. Normalmente, las inspecciones de la mercancía se llevan a cabo en las instalaciones del fabricante, así como en las zonas de carga y descarga. Cualquier mercancía que no se ajuste a las especificaciones, los retrasos en el envío o las pérdidas pueden suponer un desperdicio de recursos, la pérdida de ingresos, el riesgo potencial de reclamaciones del cliente e incluso la pérdida del mismo. Esto puede tener un impacto significativo en la rentabilidad y la satisfacción del cliente. Por lo tanto, es crucial realizar inspecciones rigurosas para respaldar que los productos cumplan con los estándares de calidad establecidos. Unos de los beneficios que se pueden resaltar son: a) Fortalecimiento y protección de la imagen de marca y reputación. Una marca que ofrece productos de calidad constante construye confianza y lealtad en los consumidores, lo que se traduce en una mayor fidelización y preferencia de la marca. b) Minimización de las pérdidas de productos, cargos y reclamaciones, mejorando el funcionamiento de los proveedores. Al detectar problemas de calidad o incumplimientos en las entregas de manera oportuna, se puede trabajar de manera proactiva con los proveedores para corregir estos problemas y evitar mayores pérdidas. c) Prevención de retrasos en los envíos, la calidad deficiente, el desperdicio de materiales o las estanterías vacías, lo que implica un ahorro económico. Al mantener un control estricto sobre la calidad y la logística de los productos, se puede optimizar el flujo de la

cadena de suministro, reducir costos y mejorar la eficiencia operativa. Además, las inspecciones de calidad pueden ayudar a identificar oportunidades de mejora en los procesos de fabricación y distribución, lo que puede conducir a una mayor eficiencia y competitividad a largo plazo.

3. **Control de inventario:** El control físico de los productos es un procedimiento crucial que se debe realizar durante todo el ciclo de almacenamiento, desde su recepción hasta su entrega. Esta práctica asegura la exactitud en los registros de inventario en el kárdex, posibilita una renovación eficaz de los stocks almacenados, simplifica la elaboración de los pedidos y reduce los gastos por pérdidas en el almacén. El departamento de inventario tiene la tarea de supervisar y regular la existencia de los stocks almacenados, además de documentar todos los movimientos y traslados de productos efectuados entre las distintas áreas del almacén. La administración del inventario es un elemento crucial en muchas empresas. Fundamentalmente, el inventario hace referencia al almacenaje de los productos que los compradores adquieren.. La gestión del inventario es un componente esencial en numerosas compañías. En esencia, el inventario se refiere al almacenamiento de los productos que los consumidores aprecian con el objetivo de obtener un beneficio.

Elementos fundamentales dentro del control de inventario:

- a) **Requisición de materiales:** También se denomina "demanda de materiales". Es una hoja específica que usualmente se produce en triplicado, requerida por el almacenista para suministrar la materia prima destinada a un trabajo determinado. El principal objetivo de este documento oficial es llevar un registro y control eficaz de los materiales que se desplazan del almacén hacia las distintas zonas de producción. Una de las copias de esta solicitud queda en poder del almacenista, quien la archiva para tener un respaldo de la entrega realizada. Las otras dos copias se envían a los departamentos de contabilidad y de costos, respectivamente. De esta manera, se establece un sistema de triple verificación que permite un control más efectivo de los materiales que se

suministran a producción. El almacenista solo entregará los materiales solicitados una vez que tenga en sus manos la solicitud debidamente autorizada por el responsable de la producción. Esto evita que se sustraigan o malversen los recursos del inventario de manera inadecuada. Asimismo, la información contenida en estas solicitudes se utiliza posteriormente para registrar los consumos en los sistemas contables y de costos de la empresa.

- b) Nota de remisión:** El documento de entrega o recibo es un registro formal que da constancia de la transacción realizada entre el vendedor y el comprador. Tiene como objetivo principal dejar constancia por escrito de la entrega de los productos o servicios solicitados por el cliente. Este documento desempeña varias funciones importantes. Por un lado, le sirve al comprador como justificante del pedido realizado, lo que le permite verificar que todos los artículos encargados le hayan sido entregados tal y como los solicitó. Esto facilita el proceso de control y seguimiento de la compra. Además, el recibo de entrega también cumple una función contable y administrativa para el vendedor. Este documento respalda la salida de mercancía del inventario y permite conciliar posteriormente los montos facturados con los productos realmente entregados al cliente. De esta manera, se mantiene un registro preciso de las transacciones realizadas.
- c) Recepción del informe:** Este documento es un formato de recepción de productos diseñado para detallar la cantidad y tipo de materiales que se reciben de fábricas y almacenes. Una vez que el camión de transporte llega, los productos se apilan en él para que posteriormente los estibadores preparen los medios de transporte y comiencen a descargarlos. Durante este proceso, el responsable de ingreso al almacén verifica que la documentación esté en orden para autorizar la recepción de los productos. Luego, el jefe de almacén revisa la disponibilidad de espacio en los módulos del almacén y asigna una zona específica donde se depositarán y almacenarán los productos recién llegados. Este procedimiento garantiza un control exhaustivo de los materiales que ingresan al almacén, desde su recepción en el camión hasta su ubicación

final en los espacios designados. De esta manera, se mantiene un registro detallado de los productos, su cantidad y su localización dentro del almacén, facilitando su posterior gestión y distribución. Además, este formato de recepción permite identificar posibles discrepancias o irregularidades en la entrega, lo que contribuye a la eficiencia y trazabilidad de las operaciones de abastecimiento y almacenamiento de la empresa.

Banderas (2010) Los almacenes se definen como "los sitios donde se almacenan los distintos tipos de productos". Para establecer una estrategia de inventario eficaz para un departamento de almacén, es necesario obtener datos exactos sobre varios elementos esenciales, tales como los plazos de entrega, la presencia de materiales, las tendencias en los costos y los patrones de adquisiciones.

El almacén es el espacio físico donde se desarrolla la gestión integral de los productos almacenados. Esta gestión implica el control y mantenimiento de todos los artículos inventariados, lo cual exige establecer medidas de resguardo físico adecuadas para proteger los artículos de posibles daños, uso indebido, defectos y robos.

Además de estas funciones de control y protección, los almacenes desempeñan un papel fundamental en la cadena de suministro, ya que permiten equilibrar la oferta y la demanda, amortiguar las fluctuaciones del mercado y respaldar la disponibilidad de los productos cuando y donde se los necesita. Una gestión eficiente del almacén es crucial para mantener la continuidad de las operaciones y satisfacer las demandas de los clientes de manera oportuna.

Para llevar a cabo esta gestión de manera efectiva, los responsables del almacén deben considerar diversos aspectos, como la organización del espacio, la clasificación y ubicación de los productos, los sistemas de almacenamiento y picking, los procesos de recepción, almacenamiento y despacho, y la implementación de tecnologías y herramientas que faciliten la trazabilidad y el control de inventarios.

1. Recepción de materiales: El departamento de atención al cliente tiene la responsabilidad de administrar y tratar todas las peticiones de productos que los clientes hacen. Esta parte juega un rol vital en la cadena de suministro, pues tiene la tarea de asegurar que los pedidos sean atendidos de forma eficaz. Una de las tareas primordiales de este departamento consiste en mantener un registro reciente de los pedidos pendientes, teniendo en cuenta los tiempos de entrega pactados con los clientes. Así, se puede llevar a cabo un monitoreo apropiado y dar prioridad a aquellos pedidos que necesitan un cuidado más inmediato. Cuando los productos requeridos arriban a las instalaciones de la compañía, el equipo de recepción tiene la tarea de recibir los envíos de los proveedores y cotejar los datos de los documentos de entrega, tales como guías de entrega o notas de envío, con los pedidos efectuados. Esta comprobación es esencial para garantizar que lo obtenido se ajuste precisamente a lo requerido, en cuanto a cantidades, referencias y descripciones. Después de verificar la correlación entre lo solicitado y lo recibido, el departamento de recepción organiza la descarga de los productos. En este procedimiento, se lleva a cabo un recuento detallado de los productos y se examina visualmente su condición, con el objetivo de identificar posibles deterioros o irregularidades.

2. Almacenamiento (colocación y custodia): Con las instalaciones apropiadas, en función del tipo o tipos de productos que se van a producir y de sus requerimientos de almacenaje y manejo.

3. Entrega de productos: Mediante una rápida justificación de salida de productos

Distribución física

Portal (2011)... La distribución es un elemento esencial en la gestión de empresas, cuyo objetivo es movilizar y administrar de manera eficaz la cantidad correcta de recursos de producción, ya sean tangibles o intangibles, con el objetivo de cubrir las demandas logísticas de las organizaciones. Esta tarea conlleva garantizar que los productos y servicios sean entregados en los lugares

y tiempos exactos, optimizando la eficacia y la satisfacción del cliente. La distribución va más allá de la mera movilización de productos, incluye una serie de procesos esenciales, tales como la organización de la cadena de suministro, el almacenaje, el traslado, la administración de inventarios y la coordinación entre los distintos participantes implicados. Estos procedimientos deben ser planificados y llevados a cabo de forma estratégica, con el objetivo de maximizar los costos, reducir los plazos de entrega y asegurar la disponibilidad de los productos en el instante y lugar que los clientes necesitan. Además, la distribución influye directamente en la competitividad de la compañía, dado que una administración eficiente de estos procesos puede transformarse en un beneficio distintivo ante los competidores, al posibilitar brindar un servicio superior y satisfacer las demandas del mercado con mayor rapidez.

Elementos fundamentales de la distribución

La entrega física de un producto es un componente crucial en la cadena de abastecimiento de una compañía. Normalmente, esta distribución se compone:

1: La gestión de pedidos: Esta es la unidad responsable de recibir y manejar los datos de los clientes respecto a sus pedidos. Esto conlleva una comunicación eficaz entre el cliente y la compañía para garantizar que se cumplan las demandas particulares de cada cliente. Es fundamental un adecuado manejo de pedidos para asegurar la eficacia y la satisfacción del cliente.

2. La administración de inventarios: Este elemento tiene la responsabilidad de supervisar y regular el desplazamiento de los productos tanto dentro como fuera de los depósitos de la compañía. Esto implica mantener un seguimiento exhaustivo de los ingresos, egresos y stock de los productos. Una gestión de inventarios eficaz posibilita que la compañía conserve los niveles de stock apropiados para satisfacer las necesidades de sus clientes.

3. El traslado: Esta es la sección encargada de trasladar los productos desde

los lugares de fabricación o almacenaje hasta los lugares de venta o distribución final a los consumidores. Esto conlleva la elección de los medios de transporte más eficaces y lucrativos, además de organizar las rutas y agendar las entregas de forma puntual.

4. Administración de productos: Este elemento tiene la responsabilidad de proporcionar un trato apropiado a los productos a lo largo de todo el proceso de distribución. Esto puede abarcar tareas como el empaquetado, la rotulación, el control de calidad y la preparación de los pedidos. Una gestión meticulosa de los productos contribuye a mantener su integridad y a proporcionar un producto en las mejores condiciones al consumidor final.

5. La almacenaje: Esta es la entidad encargada de almacenar y preservar los productos hasta que sean necesarios para su comercialización o distribución. Esto significa disponer de infraestructuras de almacenaje apropiadas, como bodegas y centros de distribución, que permitan conservar los productos en óptimas condiciones y simplifican su localización y reparto rápido.

En resumen, estos cinco componentes esenciales de la distribución física permiten a las compañías administrar de manera eficiente el tráfico de productos desde la fabricación hasta el usuario final, garantizando la disponibilidad, la calidad y la entrega puntual de los productos.

Objetivos de la distribución

El papel principal de la distribución consiste en proporcionar el producto al consumidor final de forma eficaz y a tiempo. Esto significa garantizar que el producto esté disponible en la cantidad requerida, en el instante en que el cliente lo requiera y en el sitio donde quiera obtenerlo. La distribución desempeña un papel crucial en la generación de beneficio para el usuario.

Primero, la distribución genera beneficio de tiempo, asegurando que el producto esté a disposición del consumidor cuando lo necesite. Esto impide que el cliente tenga que aguardar o que pierda la oportunidad de obtener el

artículo. En segundo lugar, la distribución genera utilidad de ubicación, aproximando el producto al consumidor mediante una red de puntos de venta situados estratégicamente. Esto simplifica el acceso y proporciona comodidad al cliente. Finalmente, la distribución produce un beneficio de posesión, al facilitar la entrega física y el traspaso de propiedad del producto final al consumidor. El traslado de productos no solo se fundamenta en el precio y la capacidad, sino también en la seguridad, que es esencial para asegurar la disponibilidad y la condición de los productos. La gestión correcta de los productos, que comprende su ubicación y traslado, recae en el transportista. Para una manipulación eficaz, es necesario emplear recipientes normalizados y de fácil manejo, además de empaquetados o empaques de protección que prevengan el mal uso de los productos. Además, es imprescindible disponer de equipos especializados y considerar las particularidades de los productos al elaborar el sistema de gestión.

Tipos de distribución

Entre los principales tipos de distribución adquiridos por las empresas tenemos:

- 1. Distribución intensiva:** Un productor elige la distribución intensiva cuando aspira a comercializar su producto en el máximo número de puntos de venta posibles en el mercado, donde es probable que el público meta lo busque. Esta táctica se fundamenta en la premisa de que los consumidores finales no suelen aplazar la compra para descubrir una marca específica, sino que suelen obtener el producto en el comercio más próximo y cómodo. Al optar por este método de distribución, el productor se encarga principalmente de la promoción y publicidad de su marca, con la finalidad de crear demanda y posicionarla en la percepción de los consumidores.
- 2. Distribución selectiva:** En contraste con la estrategia previa, en la distribución selectiva el productor elige comercializar su producto exclusivamente a través de un número reducido de mayoristas y minoristas meticulosamente escogidos, en vez de hacerlo a través de todos los canales existentes en el mercado. Esta perspectiva se justifica cuando el público meta generalmente busca y obtiene el producto en locales específicos. A

veces, las compañías optan por la distribución selectiva tras haber implementado inicialmente una estrategia de distribución intensiva, ya sea debido al elevado costo que esta conlleva o al rendimiento insatisfactorio de algunos intermediarios.

- 3. Distribución exclusiva:** En esta situación, el productor acepta comercializar su producto únicamente a un único intermediario mayorista o minorista dentro de un mercado geográfico específico. Los productores tienden a elegir este método de distribución cuando resulta esencial que el minorista escogido conserve un amplio stock del producto y le ofrezca un trato y exposición destacados. La distribución exclusiva tiene como objetivo fomentar una relación de mayor compromiso y lealtad entre el proveedor y el intermediario, con el objetivo de conseguir mejores términos comerciales y un mayor compromiso en la venta y promoción del producto.

Los intermediarios

Las compañías requieren el respaldo de un medio de distribución que permita la entrega de los productos de manera más rápida y lo más próximo posible a los consumidores. El canal de distribución se compone de un conjunto de intermediarios vinculados entre ellos. Estos intermediarios juegan un rol crucial en la cadena de suministro, puesto que funcionan como enlace entre el productor y el usuario final.

Es muy sencillo probar los beneficios de emplear intermediarios en lugar de la venta directa a los usuarios finales. La mayoría de los sistemas de comercialización logra incrementar su eficiencia gracias a la existencia de intermediarios eficientes. Las siguientes son algunas de las principales ventajas del uso de intermediarios:

1. Disminuyen la cantidad de operaciones que las partes deben llevar a cabo, facilitando los intercambios comerciales. Esto ocurre porque los intermediarios tienen la responsabilidad de reunir los pedidos de diversos clientes y efectuar

una única transacción con el productor, lo que facilita la optimización de los recursos y la aceleración de los procedimientos.

2. Ajustan la oferta a la demanda, ya que adquieren en grandes volúmenes al productor y venden en volúmenes reducidos al consumidor final. Así, los intermediarios pueden adaptar la disponibilidad de productos a las demandas particulares de cada cliente, previniendo la sobreabundancia o la falta de stock.

3. Generan surtido, mientras que el productor se centra en unas pocas líneas de productos, el intermediario, al adquirir a varios productores, ofrece al consumidor la posibilidad de seleccionar el mismo tipo de producto pero en distintas marcas. Esto expande las alternativas y simplifica la satisfacción de los gustos personales de los clientes.

Además, los intermediarios tienen un amplio entendimiento del mercado y de las tendencias de consumo, lo que les facilita prever las demandas de los clientes y proporcionar soluciones más personalizadas. Igualmente, suelen poseer infraestructura de logística y almacenaje más avanzada que la de los productores, lo que les facilita la distribución de los productos de forma más eficaz y con una mayor extensión geográfica.

Carreño Adolfo (2011)... “Involucra la organización, la maquinaria y la supervisión del movimiento físico de los materiales desde el almacén principal, regulador o plataforma, hasta la descarga de los productos en el lugar de venta. Es necesario coordinar eficazmente todas las actividades de distribución para incrementar la competitividad y la capacidad de respuesta de las compañías. El costo de distribución más elevado se atribuye al transporte, seguido por la gestión de inventario, el almacenamiento y la distribución de pedidos con servicios al cliente.. La distribución no solo representa un gasto, sino también un potente instrumento de generación de demanda. Si una compañía brinda un servicio de alta calidad o precios más reducidos a través de una distribución más eficiente, puede captar la atención de un amplio número de clientes. Por otro lado, si la organización no puede proveer sus productos puntualmente, sus clientes se desplazarán hacia las empresas de la misma.

Elementos fundamentales de la distribución

- 1. Procesamiento de pedidos:** Es la etapa responsable de transmitir la información del consumidor a las instalaciones de producción, con el objetivo principal de elaborar productos y servicios conforme a las demandas y anhelos de los mercados. Los integrantes del canal de distribución están interconectados y, debido a los modernos sistemas tecnológicos, el sistema de información entre los participantes del mismo se vuelve más sencillo.
- 2. Control de inventarios:** Opera para regular el flujo de entrada y salida de productos, con el objetivo de minimizar el riesgo en los flujos de producción o ventas.
- 3. Transporte:** Es la etapa responsable de trasladar los productos con el propósito de producir, vender o entregar finalmente. Los factores clave para elegir el tipo de transporte, ya sea ferrocarril, líneas aéreas, ríos, vehículos a motor o transporte multimodal, entre otros, incluyen los costos, la capacidad y la seguridad. Conforme se incrementa la cantidad de almacenes, los gastos unitarios de transporte disminuyen, ya que se disminuyen las distancias que los vehículos de reparto de pedidos deben recorrer.
- 4. Manejo de materiales:** Es el componente responsable de proporcionar un tratamiento particular a los elementos productivos. Es crucial disponer de un sistema de traslado, vehículos, elevadores de carga, entre otros, para que la gestión de materiales sea eficaz.
- 5. Almacenamiento:** Se ocupa de almacenar los elementos o productos, en caso de mantener un inventario, para su preservación, con el objetivo de comercializarlos o tener beneficio en el futuro. Es necesario considerar el tamaño, la cantidad y el lugar de las instalaciones destinadas a guardar los productos. Los almacenes más amplios suelen conseguir un uso más eficiente del espacio y del equipo de tamaño reducido, principalmente

gracias a las economías de escala.

Se trata de un grupo de objetivos definidos, la compañía está preparada para elaborar un sistema de distribución física que reduzca al mínimo el costo de lograrlos. Los aspectos fundamentales son:

- 1: Gestión de pedidos: De qué manera se deben gestionar los pedidos.
2. Depósito: ¿Qué volumen debe mantenerse a mano?
3. Transmisión: De qué manera se deben enviar los productos.

Distribución por canal: Es un sistema compuesto por un grupo de compañías que establecen un camino cuyo propósito es llevar los productos o servicios desde los sitios de producción hasta los sitios de consumo...

Justificación

Es interesante explorar el impacto de la administración de almacenes en la distribución física para proponer soluciones alternativas a los desafíos que la compañía enfrenta. Por ello, se llevó a cabo este estudio para finalizar con el estudio de ambas variables y demostrar el impacto de cada una en la otra.

La relevancia de este estudio radica en la posibilidad de reducir el desorden en las prácticas de almacenamiento de los bienes, y así mejorar la distribución física, que hasta ahora ha sido deficiente debido a la falta de un almacén adecuado y, por ende, a una mala distribución física. El estudio de las variables mencionadas se fundamentó en diversas teorías y enfoques que fueron necesarios revisar y conocer para explicar el problema y la influencia entre estas variables. Por cuanto al tratarse de un tema empresarial, se aplicó una metodología de investigación de tipo correlacional descriptivo, no experimental de manera que los resultados de la investigación de la empresa se apliquen en otros estudios similares, tal estudio contribuyendo a fomentar otros estudios en la región relacionados a este enfoque.

1.3. PROBLEMA

Las compañías comerciales de Perú que se dedican a la importación y venta de variados productos tienen como objetivo principal poder cubrir las demandas de los consumidores. No obstante, numerosas de estas compañías carecen de un sistema de administración ordenado y eficaz en el sector de almacén, lo que posiblemente se debe a que la dirección no dedica el cuidado y el monitoreo necesarios en este elemento crucial de la cadena logística. Es vital que estas compañías definan de manera precisa las responsabilidades de autorización, supervisión, custodia, registro y control en los procedimientos de almacenamiento y despacho de los productos. Este es un asunto urgente que necesita ser tratado con prontitud, para que las compañías de comercio en Perú puedan diseñar y poner en práctica estos procesos de forma sistemática, con el objetivo de establecer el efecto y la repercusión de la administración en el sector de almacén en la distribución física y la satisfacción del cliente final. Es crucial señalar que todos los sectores o departamentos que componen una compañía comercial están interconectados entre ellos, sin embargo, las existencias y la gestión del departamento de almacén son el inicio y el núcleo esencial en una organización de este tipo. El rendimiento óptimo de toda la organización se basa en la eficacia y el control apropiado en el sector de almacén. Una correcta gestión de inventarios previene la compra de volúmenes excesivos de recursos (mercaderías), y a su vez evita problemas como pérdidas, desvalorización de stock, robos y residuos, que pueden afectar de manera negativa la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio.

Tal es el caso de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, que teniendo sus almacenes en Lima y China, tiene que atender a clientes en su local de Chimbote, pero el crecimiento registrado en los últimos años y la diversificación del mercado de los productos que comercializan, han creado una serie de deficiencias y dificultades en la empresa, los mismos que se evidencian en los siguientes problemas: Desorganización en la gestión de los almacenes por cuanto no se sabe que existencias maneja el almacén, alta tasa de pérdida de mercadería de los almacenes en Chimbote, problemas en el control de

inventarios, alta tasa de productos descartados por deterioro, prolongado tiempo en el despacho de mercaderías a clientes y esto perjudica en la venta, estos problemas repercuten en la poca rentabilidad de la empresa.

Por lo expuesto se planteó el problema siguiente:

¿De qué manera la gestión de almacenes influye, en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote?

1.4 CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

1.4.1. MARCO CONCEPTUAL

Recepción de materiales. - El proceso de recepción es fundamental para el éxito de cualquier operación de almacenamiento y distribución. Requiere una cuidadosa planificación y ejecución para respaldar la eficiencia y la eficacia en el manejo de los materiales que ingresan. La recepción comienza con la programación y coordinación de los tiempos de llegada de los envíos de los proveedores. Esto implica mantener una comunicación constante con los proveedores para conocer los plazos de entrega y asegurar que los espacios y recursos necesarios estén disponibles para la descarga. La recepción también debe encargarse de actualizar los registros de inventario a medida que los pedidos son recibidos, lo que permite mantener un control preciso de las existencias. Una vez que los envíos llegan, el personal de recepción debe verificar la integridad de los productos, contarlos y comprobar que coincidan con la documentación de entrega. Cualquier discrepancia o daño debe ser informado de inmediato para tomar las acciones correctivas necesarias. Además, se debe organizar la descarga de manera eficiente, asegurándose de que los productos se ubiquen en las áreas de almacenamiento correspondientes.

Almacenamiento. - El almacenamiento es un proceso fundamental en la cadena de suministro que permite identificar y ubicar de manera organizada los diferentes productos y mercancías. Esto implica destinar

instalaciones y espacios adecuados para cada tipo de artículo, tomando en cuenta sus características y requerimientos específicos de almacenaje.

Esta actividad está orientada a mantener y preservar los materiales en óptimas condiciones, protegiéndolos de factores como humedad, temperatura, luz, plagas u otros agentes que puedan dañarlos o deteriorarlos. De esta manera, se asegura que los productos lleguen en perfecto estado a los puntos de venta o entrega al cliente final. El almacenamiento eficiente requiere de un cuidadoso control y monitoreo de los inventarios, así como de procesos logísticos bien definidos para la recepción, ubicación, conservación y despacho oportuno de los artículos. Esto se traduce en menores mermas, menor riesgo de obsolescencia y una mejor capacidad de respuesta a las necesidades del mercado.

Control de inventario. - El control de inventario es un proceso esencial para las empresas, ya que permite mantener un seguimiento detallado de los bienes y productos que se encuentran almacenados. Consiste en la verificación física de la existencia de los artículos, lo cual debe realizarse de manera constante a lo largo de todo el ciclo de almacenamiento, desde el momento de la recepción hasta el despacho de los productos. Este proceso es de gran importancia, ya que permite mantener registros precisos en el kárdex del almacén. De esta manera, se puede tener un conocimiento exacto de las cantidades disponibles de cada artículo, lo que facilita una eficiente renovación y gestión de los inventarios. Contar con información actualizada y confiable sobre los niveles de existencias es fundamental para poder hacer pedidos oportunos, mantener stocks adecuados y evitar tanto faltantes como excesos innecesarios.

Elaboración de pedidos. - La elaboración de los pedidos es un trabajo esencial, puesto que de esto depende la satisfacción del cliente respecto al estado de su producto. Esta labor debe llevarse a cabo de forma eficaz, con el conocimiento y el control apropiados en cada pedido, ya que esto evidenciará la calidad del mismo.

El reparto físico: Es un componente de la cadena que se ocupa del tránsito de productos finales desde la fábrica hasta el usuario final.

Despacho de materiales. - El proceso de despacho de mercancías implica la gestión de los siguientes pasos: la generación de la documentación requerida (como guías de remisión y listas de empaque), la inspección física del producto y, finalmente, la carga de la mercancía en el medio de transporte adecuado.

El reparto físico: Es un componente de la cadena que se ocupa del tránsito de productos finales desde la fábrica hasta el usuario final.

Las redes de distribución: Se componen de decisiones relacionadas con la cantidad y localización de los almacenes, los inventarios de cada uno y los medios de transporte a emplear, con el objetivo de cubrir las demandas del cliente.

El medio de difusión: Es un conjunto de compañías que definen un camino para transportar productos o servicios desde la fabricación hasta el consumo.

1.4.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

- ✓ Gestión de almacén
- ✓ Distribución física

1.4.3 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES Y MARCO CONCEPTUAL	INDICADORES
GESTIÓN DE ALMACENES	<p>Carreño (2011)...La administración de almacenes es un papel esencial en la logística que facilita la ubicación de los productos en los distintos mercados, adaptando la producción a los niveles de demanda y simplificando la atención al cliente. Es un procedimiento esencial, dado que se ocupa de la acogida, despacho y comprobación de los productos, lo que influye significativamente en la calidad del producto final. Está íntimamente relacionado con las adquisiciones, dado que el almacén tiene que coordinar con el departamento de adquisiciones elementos como el tipo de empaquetado para preservar los productos, el rotulado o empaquetado necesario, y la fecha y hora de recepción.</p>	<p>Recepción de materiales Carreño (2011)...Recibir y verificar los productos en el almacén para asegurar que coinciden con lo solicitado.</p>	<p>Comprobación y control</p> <p>Pruebas, informe y sellado.</p> <p>Registro, verificación y comprobación</p>
		<p>Almacenamiento Carreño (2011)... Es el proceso de reconocer y situar los artículos en un lugar físico. Esta actividad tiene como objetivo almacenar y conservar los materiales, cuidándolos de tal forma que puedan ser entregados en excelentes condiciones.</p>	<p>La naturaleza de los elementos almacenados</p> <p>Técnica de manipulación y estructura.</p> <p>Régimen jurídico y mercantil</p>
		<p>Control de inventario Carreño (2011)... Consiste en inspeccionar físicamente los productos, lo cual se debe realizar a lo largo de todo el proceso de almacenamiento, desde que se reciben hasta que se envían.</p>	<p>Requisición de materiales.</p> <p>Nota de remisión.</p> <p>Recepción del informe</p>
		<p>Preparación de pedidos Carreño (2011)... El almacén selecciona y recolecta los productos de sus áreas de almacenamiento para preparar y enviar los pedidos a los clientes.</p>	<p>Tiempo de entrega.</p> <p>Recogida en zona del almacenaje</p> <p>Consolidación en zona de expedición</p>
		<p>Despacho de materiales Carreño (2011)... Es el proceso de enviar mercancía, que incluye generar la documentación requerida (guías de remisión, hoja de empaque, etc.); inspeccionar físicamente el producto (físico vs documentos); y cargar la mercancía en el transporte apropiado.</p>	<p>Inspección de las condiciones del producto.</p> <p>Verificar del producto a cargo.</p> <p>Trasmites del producto a cargo.</p>

DISTRIBUCIÓN FÍSICA	<p><i>Portal (2011)</i>... La distribución es la sección de la gestión que tiene como objetivo movilizar la cantidad de recursos requeridos de materiales productivos o bienes (tangibles o intangibles) para satisfacer las demandas logísticas de las compañías en los momentos y sitios exactos.</p> <p>Así pues, la distribución es la sección dedicada a gestionar los productos tangibles con propósitos productivos, abarcando todos los procesos de gestión de productos...</p>	<p>Utilidad de distribución Portal (2011)... "Es proporcionar al consumidor final el producto en la cantidad requerida, en el instante que lo requiera y en el sitio donde quiera obtenerlo"...</p>	Tiempo
			Lugar
			Posesión
		<p>Redes de distribución Portal (2011)... "Es el trayecto que debe realizar un producto desde su lugar de origen/producción hasta su consumo, es decir, el grupo de individuos que llevan a cabo las tareas de distribución durante ese trayecto"...</p>	Proceso de pedidos
			Inventario
			Transporte de productos
		<p>Canal de distribución Portal (2011)... La separación entre quienes compran y quienes venden, junto con la incapacidad de ubicar la fábrica justo frente al consumidor, hacen que sea necesario transportar y comercializar los bienes y servicios desde donde se producen hasta donde se consumen.</p>	Clasificación del canal
			Tipos de Intermediarios
			Nivel de canales de distribución

1.4.4 HIPOTESIS

Hi: La gestión de almacenes influye positivamente en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

Ho: La gestión de almacenes no influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

1.4.4.1 Prueba de hipótesis

La gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

INDICADORES	PORCENTAJE
Gestión de Almacenes	60%
Distribución Física	53%

Tabla N° 02

Fuente: Resultados de la investigación.

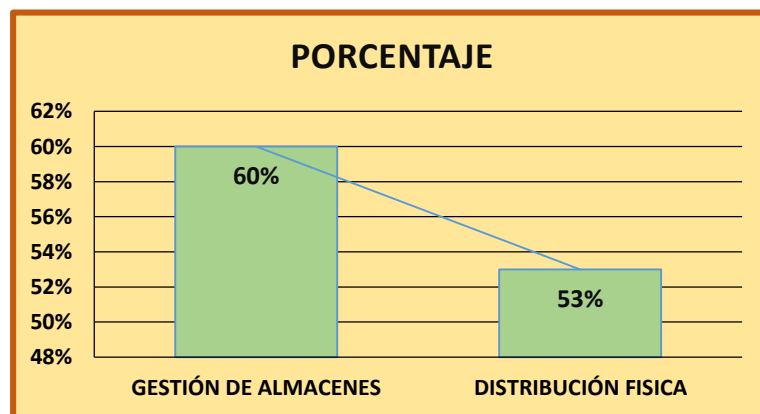


Gráfico N° 02

Fuente: Resultados de la investigación.

Interpretación:

Para la prueba de hipótesis, nos basamos en los resultados obtenidos de la encuesta realizada. Tomando como referencia la tabla y la figura N°25, que abarcan las dos variables de estudio, pudimos comprobar que existe un nivel de correlación positiva de la variable independiente sobre la variable dependiente. Esto se ve reflejado en que el 60% de los encuestados afirman que la gestión de almacenamiento influye de manera significativa en la distribución física de la empresa. Estos hallazgos nos permiten confirmar como válida la hipótesis afirmativa planteada inicialmente. La hipótesis afirmativa sostiene que existe una relación directa entre la gestión de almacenamiento y la distribución física de la empresa. Por el contrario, la hipótesis nula plantea que no hay una relación significativa entre estas dos variables. Los resultados obtenidos en la encuesta proporcionan evidencia empírica sólida que respalda la hipótesis afirmativa. Esto implica que la gestión eficiente del almacenamiento tiene un impacto directo y positivo en la distribución física de la organización. Esto puede deberse a factores como una mejor organización y control de los inventarios, una optimización de los procesos de despacho y entrega, y una mayor coordinación entre las áreas involucradas. Al contar con esta información, la empresa puede tomar medidas para mejorar la gestión de almacenamiento y, en consecuencia, optimizar su distribución física. Esto podría traducirse en una mayor eficiencia operativa, una reducción de costos y un mejor servicio al cliente. En resumen, la prueba de hipótesis realizada a partir de los datos de la encuesta nos permite confirmar la relación entre estas dos variables clave de la cadena de suministro de la empresa.

1.4.5 OBJETIVOS

Objetivo general

Describir como la gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

Objetivos específicos

1. Examinar si la recepción de materiales, comprobación, control, prueba, informe y sellado, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019
2. Determinar como el almacenamiento, técnicas de manipulación y estructura, régimen jurídico y mercantil, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019
3. Examinar si el control de inventario, requisición de materiales, nota de remisión, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019
4. Determinar si la preparación de pedidos, sistema de gestión de almacenaje, consolidación en zona de expedición, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019
5. Examinar si el despacho de materiales, inspección de las condiciones del producto, verificar el producto a cargo, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019.

CAPITULO 2: METODOLOGÍA

2.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

2.1.1. Tipo de estudio

La presente investigación es de tipo descriptiva, Es descriptiva porque describe cada una de las variables de estudio, y las relaciones que existe entre ellas.

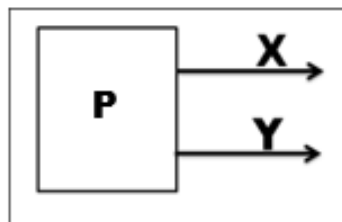
2.1.2 Diseño de investigación

Es un estudio no experimental, transversal.

Es no experimental, porque no se va a manipular ni las variables ni a los sujetos de la muestra de estudio.

Es transaccional o transversal, porque solo se va a hacer una sola medición y evaluación durante el proceso de investigación.

Los enfoques de investigación transaccional o transversal son una modalidad de estudio que se distingue por la recopilación de información en un único instante temporal. Este método permite a los científicos examinar las variables de interés y estudiar su interrelación en un punto concreto, evitando la necesidad de efectuar seguimientos o mediciones a lo largo del tiempo. El mayor beneficio de estos diseños radica en su habilidad para ofrecer una "imagen" inmediata de la situación presente, lo que es beneficioso para entender fenómenos, comunidades o contextos de forma minuciosa. Al enfocarse en un instante específico, las investigaciones transversales pueden descubrir patrones, tendencias y conexiones que, de otra forma, podrían resultar complicadas de identificar en estudios longitudinales más amplios.



Dónde:

P: Muestra de estudio.

X: Procesos de distribución.

Y: Gestión de almacenes.

2.2 POBLACIÓN - MUESTRA

Población

La población estará compuesta por todo el personal de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, de las áreas de: marketing, logística, Administración, finanzas y Recursos humanos en total suman 8 colaboradores.

2.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Técnicas	Instrumentos de recolección de datos
Observación	Guía de observación de campo
Encuesta	cuestionario

Durante la realización de esta investigación de tesis, se manejaron las siguientes técnicas e instrumentos para la recopilación de datos.

Técnicas

1. **Observación directa e indirecta:** Se recolecto la información del fenómeno de investigación mediante encuestas.
2. **Bibliográfica.** Para la recopilación de información marco teórico.

Instrumento

Para recolectar la información, se elaboró un cuestionario de 24 ítems acorde a las variables, dimensiones e indicadores, con respuestas cerradas que se corresponden con una escala de Likert de 5 categorías ordinales.

Técnicas de análisis:

El análisis de los datos se realizara mediante las siguientes técnicas:

- **Técnica en Estadística:** Esta metodología fue empleada para manejar datos que serán representados en gráficos y cuadros estadísticos, los cuales serán examinados e interpretados más adelante para ilustrar las cantidades en términos porcentuales.

2.4 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Se empleó un método de análisis cualitativo de contenido para el manejo de los datos obtenidos teóricos (documentos).

Se empleó el programa informático Paquete Estadístico para Ciencias Sociales (Statistical Package for Social Sciencies) en su versión 21.

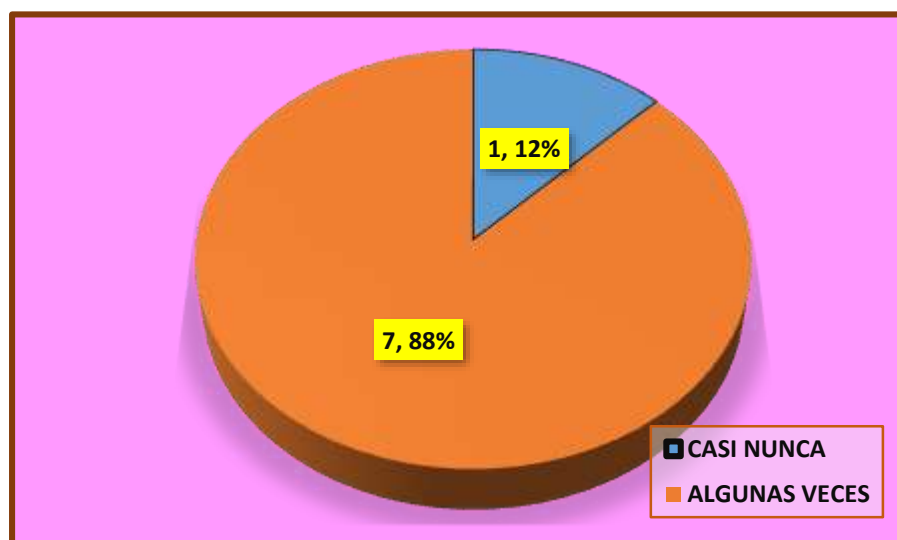
El SPSS facilita el establecimiento de una base de datos para registrar los datos recolectados para todos los indicadores de las variables en análisis. Además, va a facilitar la presentación de los datos para llevar a cabo el análisis de frecuencia correspondiente y las evaluaciones estadísticas de las hipótesis. Además, se utilizó el software Microsoft Word para presentar nuestras soluciones y sugerencias basándonos en los resultados de los encuestados, y Microsoft Excel para implementar las frecuencias, diagramas estadísticos y métodos de análisis.

CAPITULO 3: RESULTADO

Tabla 1: En la recepción de materiales, se comprueba las correspondencia en la documentación de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0.0%
Casi nunca	1	12.5%
Algunas veces	7	87.5%
Casi siempre	0	0.0%
Siempre	0	0.0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

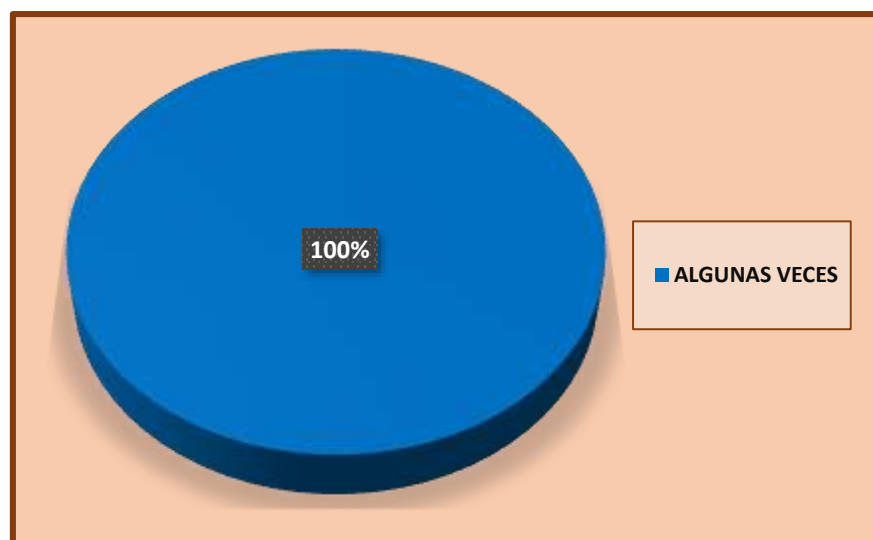
Figura 1: En la recepción de materiales, se comprueba las correspondencias en la documentación de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, se pudo observar que un 87.5% de los trabajadores opinan que algunas veces; 12.5% casi nunca, considera que la recepción de materiales se comprueba las correspondencias en la documentación.

Tabla 2: Las mercaderías enviadas desde el fabricante, cumplen con el sellado, informe y pruebas que exige la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	8	100%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

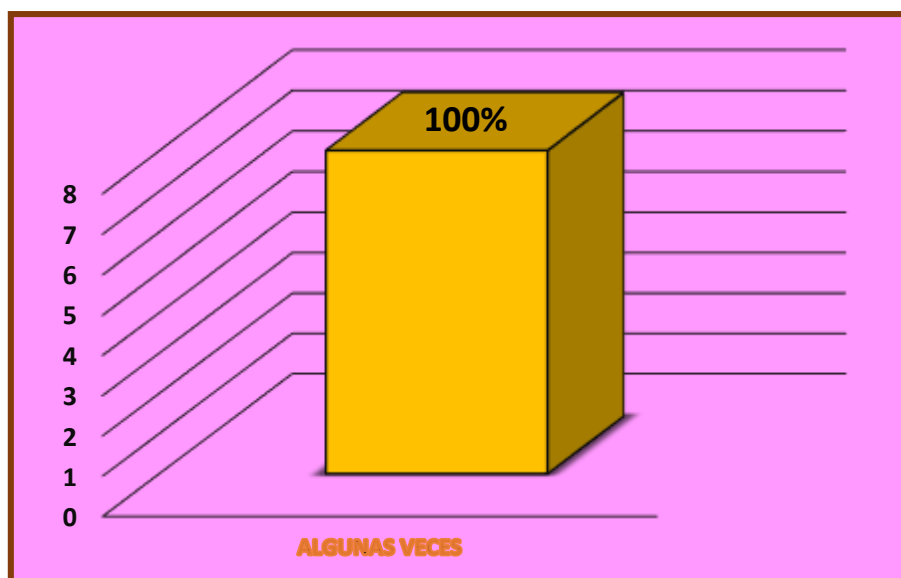
Tabla 2: Las mercaderías enviadas desde el fabricante, cumplen con el sellado, informe y pruebas que exige la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, se pudo observar que el 100% de los trabajadores opinan que algunas veces; las mercaderías enviadas desde el fabricante cumplen con el sellado, informe y pruebas que exige la empresa.

Tabla 3: Los registros, verificación y comprobación de la mercadería, cumple con los procesos de pedidos de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	8	100%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

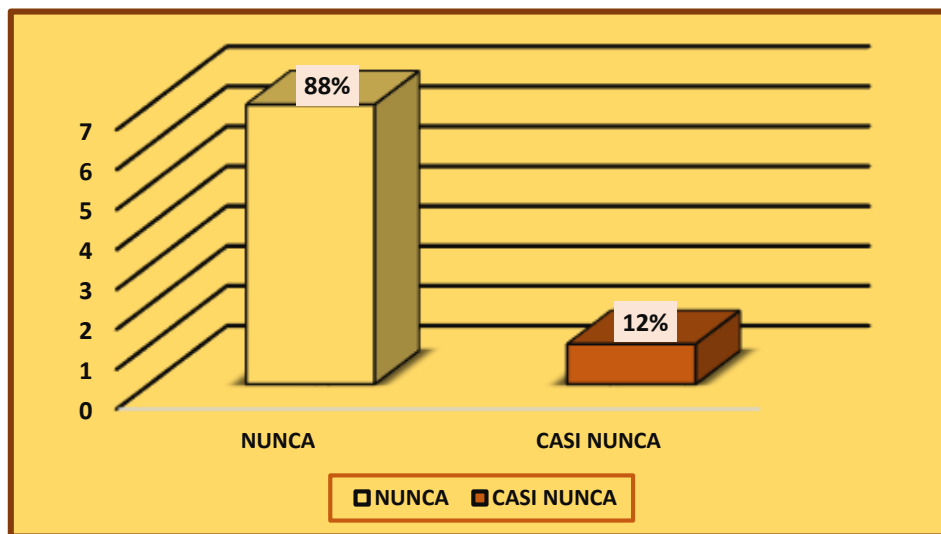
Tabla 3: Los registros, verificación y comprobación de la mercadería, cumple con los procesos de pedidos de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 100% de los trabajadores opinan que algunas veces los registros, verificación y comprobación de la mercadería cumplen con los procesos de pedidos de la empresa.

Tabla 4: En la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, sus productos que ofrecen están clasificados de acuerdo a su naturaleza, Chimbote, 2019

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	7	88%
Casi nunca	1	12%
Algunas veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario.

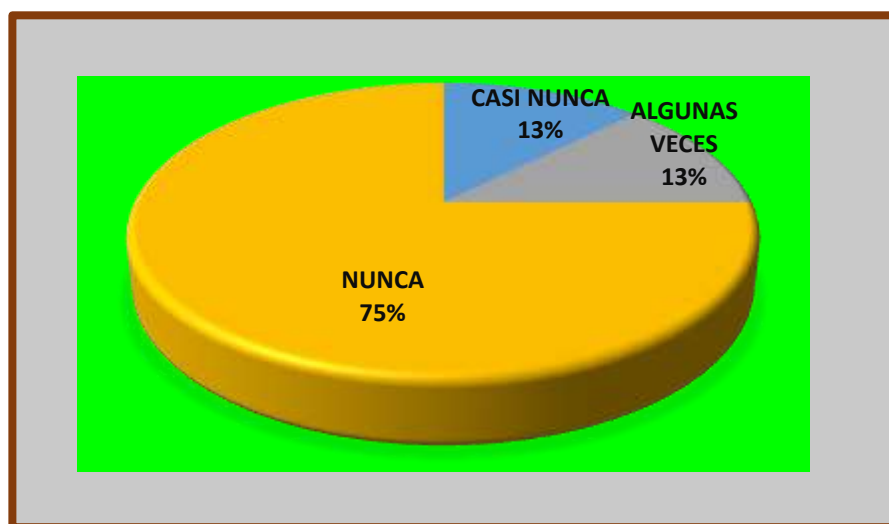
Tabla 4: En la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, sus productos que ofrecen están clasificados de acuerdo a su naturaleza, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 88% de los trabajadores opinan que nunca; 12% casi nunca, que sus productos que ofrecen están clasificados de acuerdo a su naturaleza.

Tabla 5: En la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, se emplean técnica de manipulación y estructura, en el proceso de almacenamiento, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	6	75%
Casi nunca	1	13%
Algunas veces	1	13%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

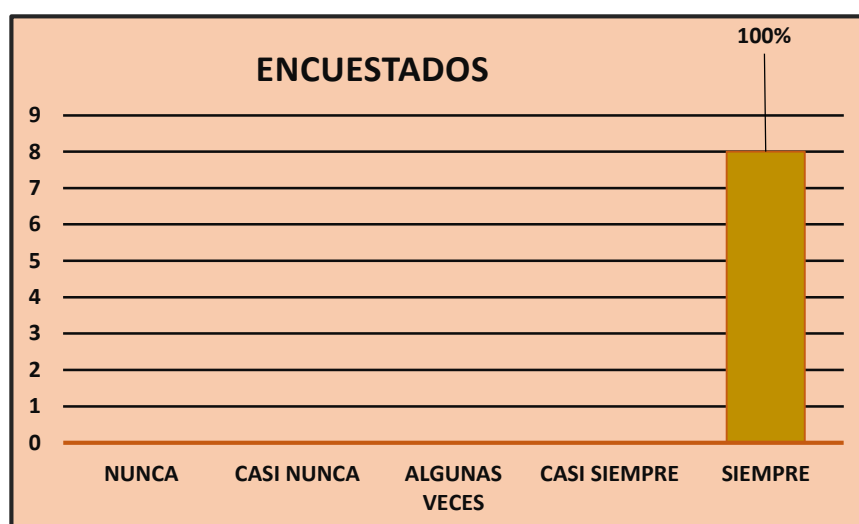
Tabla 5: En la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, se emplean técnica de manipulación y estructura, en el proceso de almacenamiento, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 75% de los trabajadores opinan que nunca; 13% casi nunca y algunas veces, considera que la empresa se emplea técnica de manipulación y estructura en el proceso de almacenamiento

Tabla 6: Los procesos de almacenamiento, cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	8	100%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

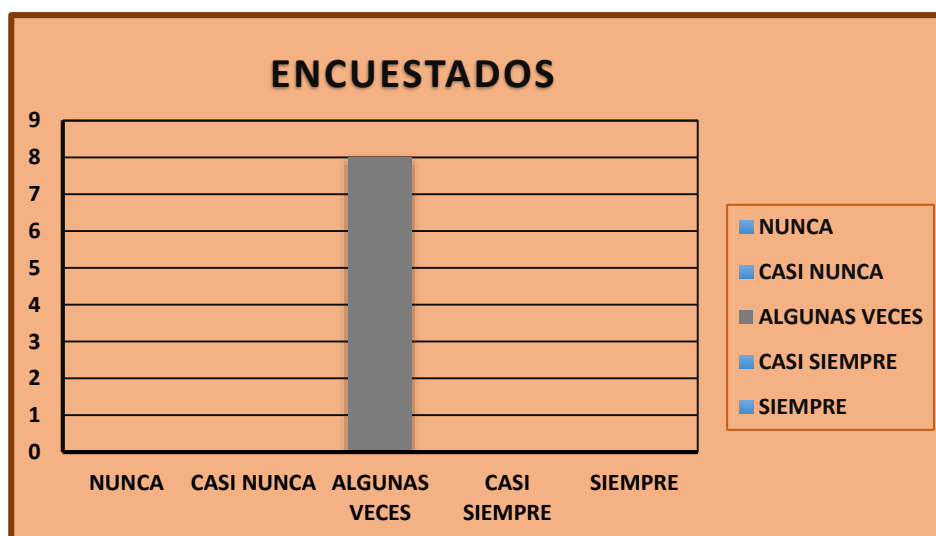
Tabla 6: Los procesos de almacenamiento, cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 100% de los trabajadores opinan que siempre, considera que los procesos de almacenamiento cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles de la empresa.

Tabla 7: En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la requisición de material, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	8	100%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

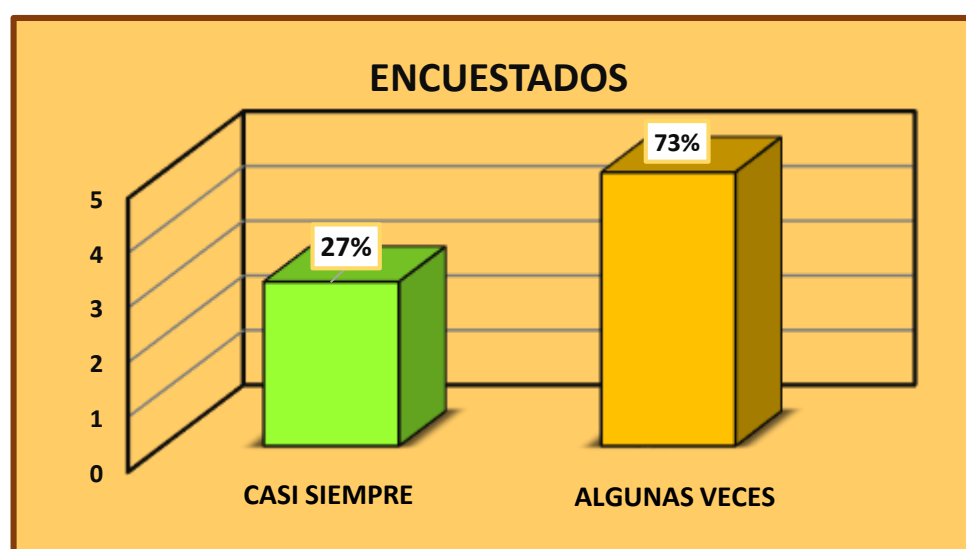
Tabla 7: En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la requisición de material, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 100% de los trabajadores opinan que algunas veces, los procesos de almacenamiento cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles de la empresa.

Tabla 8: Considera que la nota de remisión se emplea, en el control de inventario de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	6	73%
Casi siempre	2	27%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

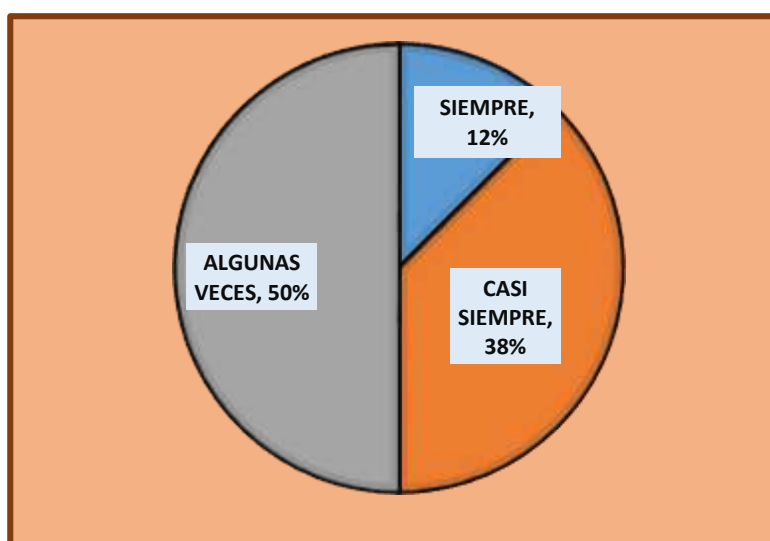
Tabla 8: Considera que la nota de remisión se emplea, en el control de inventario, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 73% de los trabajadores opinan que algunas veces; 27% casi siempre, considera que la nota de remisión se emplea, en el control de inventario de la empresa.

Tabla 9: A la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la recepción de informe de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	4	50%
Casi siempre	3	38%
Siempre	1	12%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

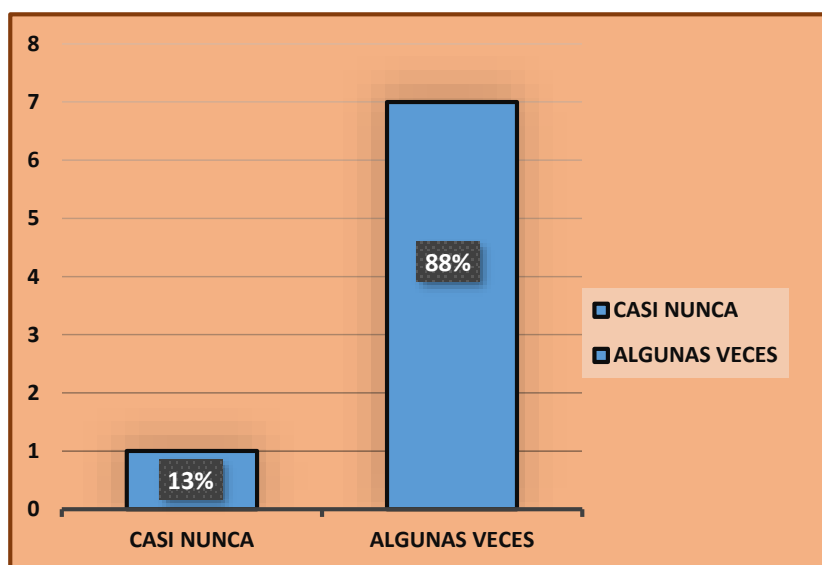
Tabla 9: A la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la recepción de informe, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 50% de los trabajadores opinan que siempre; 38% casi siempre; 12% algunas veces, considera que a la llegada del producto al almacén se lleva a cabo la recepción de informe de la empresa.

Tabla 10: La preparación de solicitudes de pedidos que solicita el cliente se entrega a tiempo, en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	1	13%
Algunas veces	7	88%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

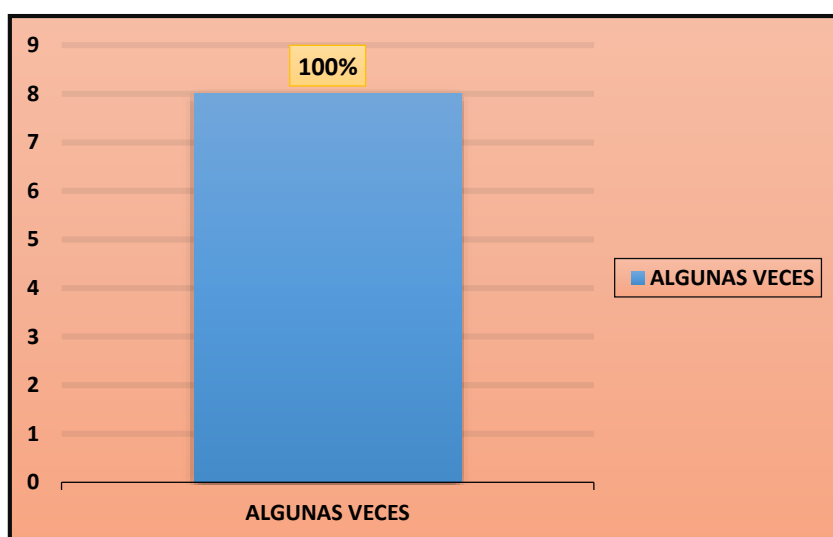
Tabla 10: Se emplea un sistema de gestión de almacenaje, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 88% de los trabajadores opinan que algunas veces; 13% casi nunca se emplea un sistema de gestión de almacenaje en la empresa

Tabla 11: El personal operativo, recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	8	100%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

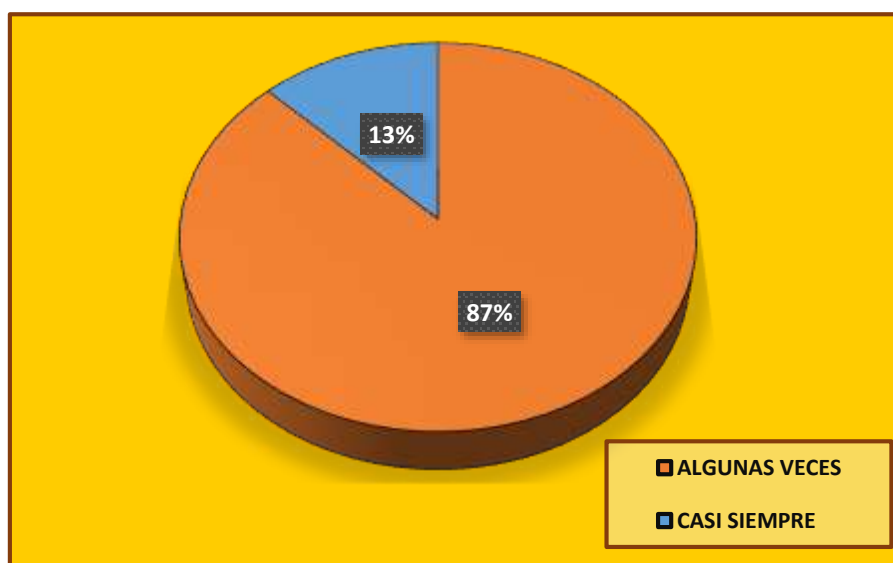
Tabla 11: El personal operativo, recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organizacion, 100% de los trabajadores opinan que algunas veces, el personal operativo recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería.

Tabla 12: Al preparar el pedido solicitado por el cliente se cumple la fecha de expedición, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	7	87%
Casi siempre	1	13%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

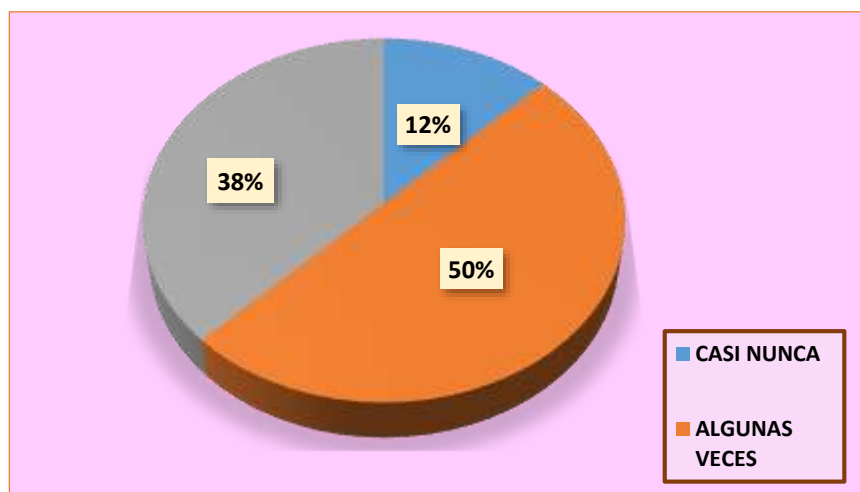
Tabla 12: Al preparar el pedido solicitado por el cliente se cumple la fecha de expedición, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 87% de los trabajadores opinan algunas veces; 13% casi siempre, que al preparar el pedido solicitado por el cliente se cumple la fecha de expedición.

Tabla 13: Las inspecciones del producto suelen realizarse habitualmente en las instalaciones y en las zonas de embarque y desembarque de la mercadería, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	1	13%
Algunas veces	4	50%
Casi siempre	3	38%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

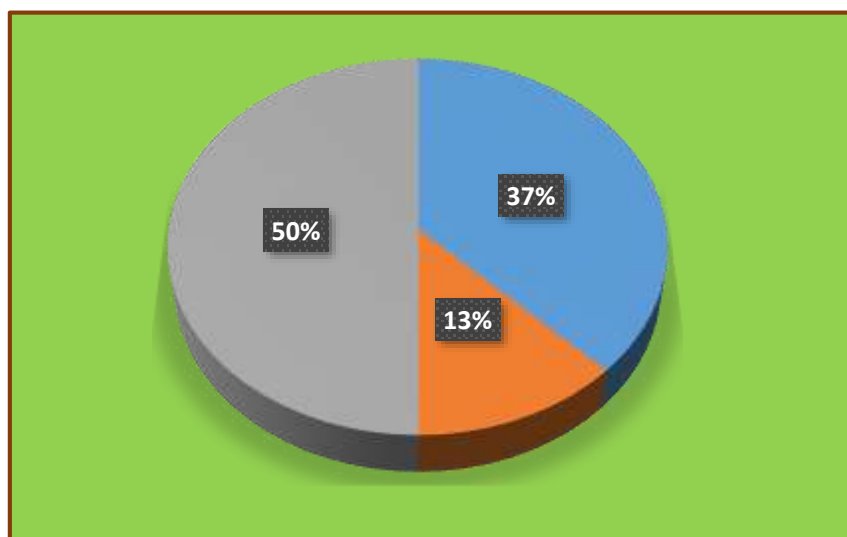
Tabla 13: Las inspecciones del producto suelen realizarse habitualmente en las instalaciones y en las zonas de embarque y desembarque de la mercadería, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 50% de los trabajadores opina que algunas veces; 38% casi siempre; 13% casi nunca, considera que las inspecciones del producto suelen realizarse habitualmente en las instalaciones y en las zonas de embarque y desembarque de la mercadería en la empresa.

Tabla 14: Para la mejora de la gestión de almacenes el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	3	38%
Algunas veces	4	50%
Casi siempre	1	13%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

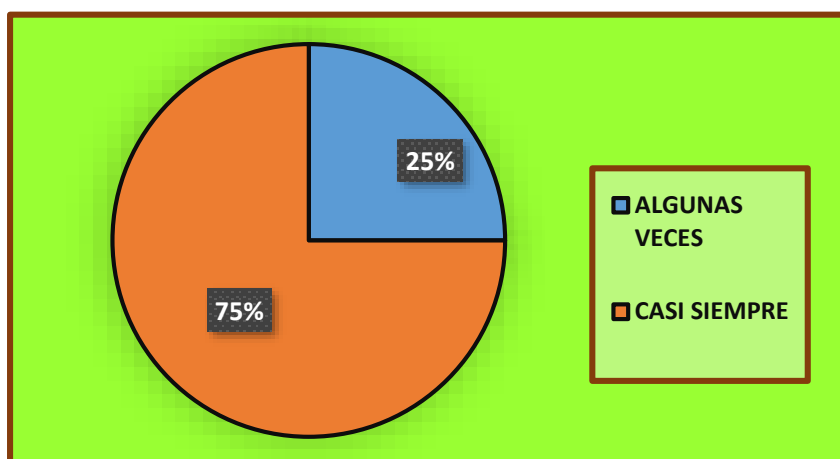
Tabla 14: Para la mejora de la gestión de almacenes el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén, de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la organización, 50% de los trabajadores opina que algunas veces; 38% casi nunca; 13% casi siempre, considera para la mejora de la gestión de almacenes el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén en la empresa.

Tabla 15: El personal de despacho, tramita los productos a cargo, a la hora que llega la mercadería en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	2	25%
Casi siempre	6	75%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

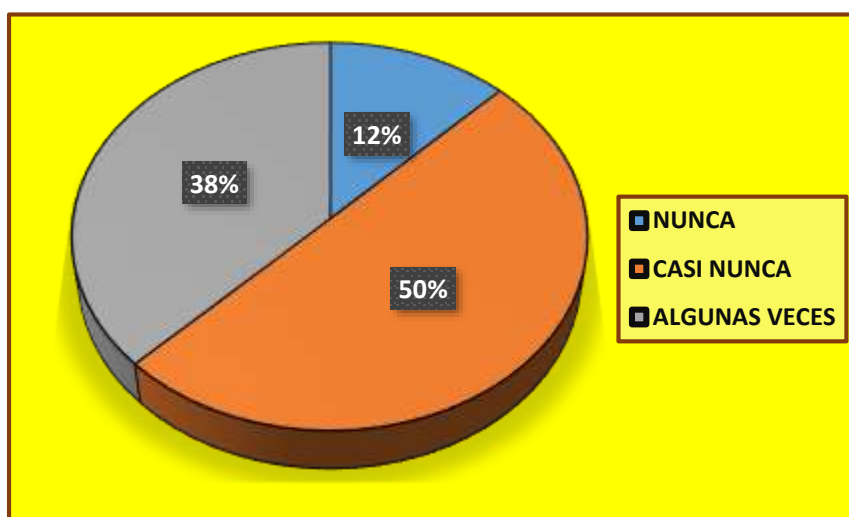
Tabla 15: El personal de despacho, tramita los productos a cargo, a la hora que llega la mercadería en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 75% de los trabajadores opina que casi siempre; 25% algunas veces, el personal de despacho tramita los productos a cargo a la hora que llega la mercadería en la empresa.

Tabla 16: Los productos solicitado por los clientes se entregan en un buen estado, en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	1	13%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	3	38%
Casi siempre	4	50%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario.

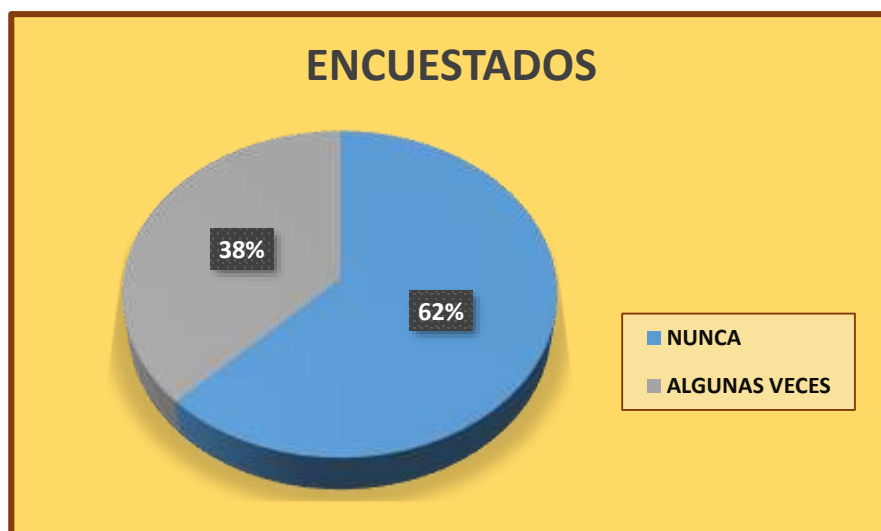
Tabla 16: La preparación de solicitudes de pedidos que solicita el cliente se entrega a tiempo, en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 50% de los trabajadores opina que casi nunca; 38% algunas veces; 13% nunca, considera que la preparación de solicitudes de pedidos que solicita el cliente se entrega a tiempo en la empresa.

Tabla 17: Considera usted que los productos que llegan a su almacén, se ubican en el lugar correcto, en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	5	62%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	3	38%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

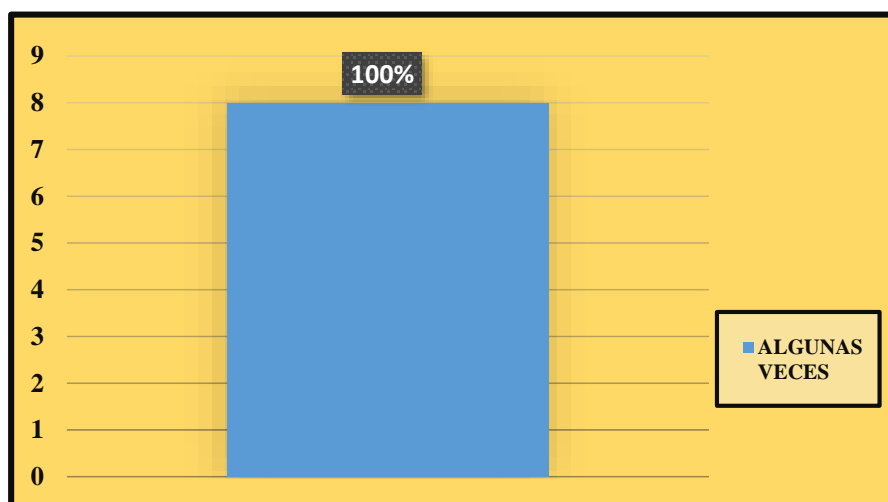
Tabla 17: Considera usted que los productos que llegan a su almacén, se ubican en el lugar correcto, en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 62% de los trabajadores opina que nunca; 38% algunas veces, considera que los productos que llegan a su almacén se ubican en el lugar correcto.

Tabla 18: El tamaño o capacidad del almacén abastece para todo las mercaderías, en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	8	100%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

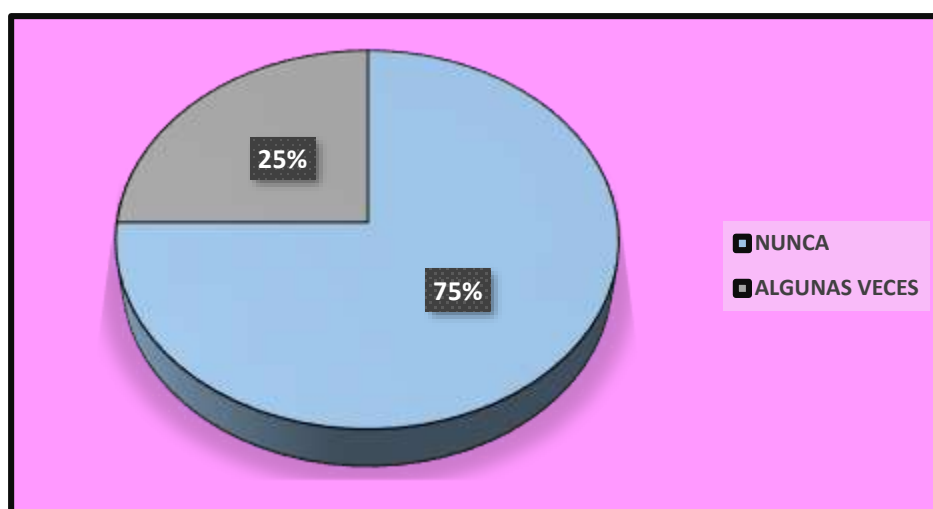
Tabla 18: El tamaño o capacidad del almacén abastece para todo las mercaderías, en la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 100% de los trabajadores opina que algunas veces que el tamaño o capacidad del almacén abastece para todo las mercaderías, en la empresa.

Tabla 19: En los procesos de pedidos, se tomar en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	6	75%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	2	25%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

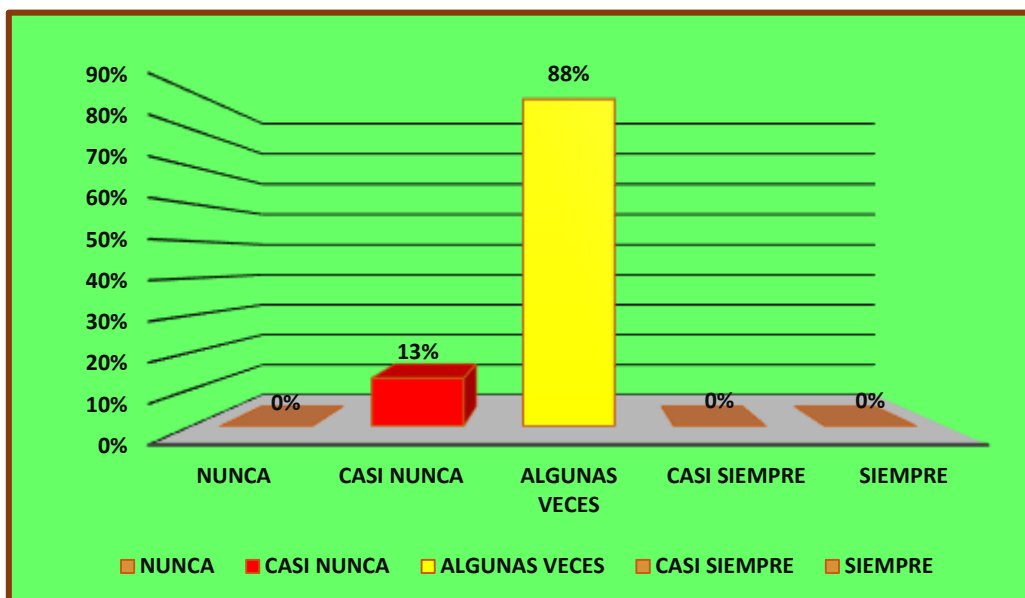
Tabla 19: En los procesos de pedidos, se tomar en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 75% de los trabajadores opinan que nunca; 25% algunas veces, considera que en los procesos de pedidos se tomar en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa.

Tabla 20: El sistema de venta y el inventario se registra, verifica y comprueba la información manifestada por el jefe de logística de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	1	13%
Algunas veces	7	88%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

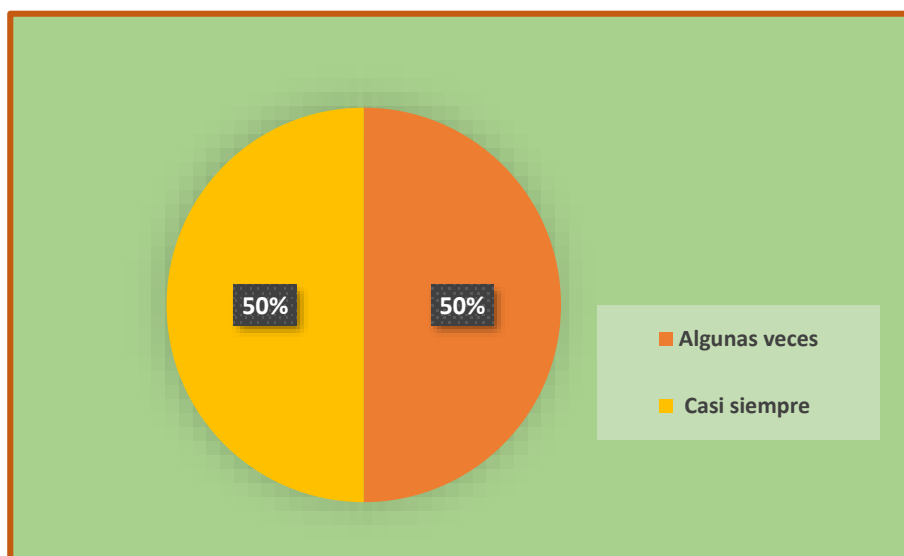
Tabla 20: El sistema de venta y el inventario se registra, verifica y comprueba la información manifestada por el jefe de logística de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 88% de los trabajadores opinan que algunas veces; 13% casi nunca se considera que el sistema de venta y el inventario se registra, verifica y comprueba la información manifestada por el jefe de logística.

Tabla 21: Considera que el tipo de transporte de sus productos son los adecuados para la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	7	88%
Casi siempre	1	12%
Siempre	0	0%
TOTAL	8	100.0

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

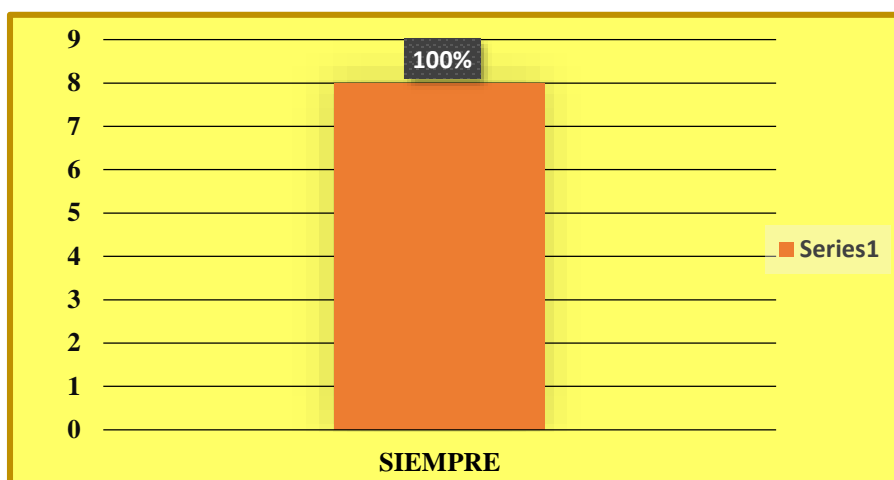
Tabla 21: Considera que el tipo de transporte de sus productos son los adecuados de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 88% de los trabajadores opinan que algunas veces; 12% casi siempre, considera que el tipo de transporte de sus productos son los adecuados de la empresa.

Tabla 22: Las clasificaciones de canales y redes de distribución, se emplea como una estrategia establecida para la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	8	100%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

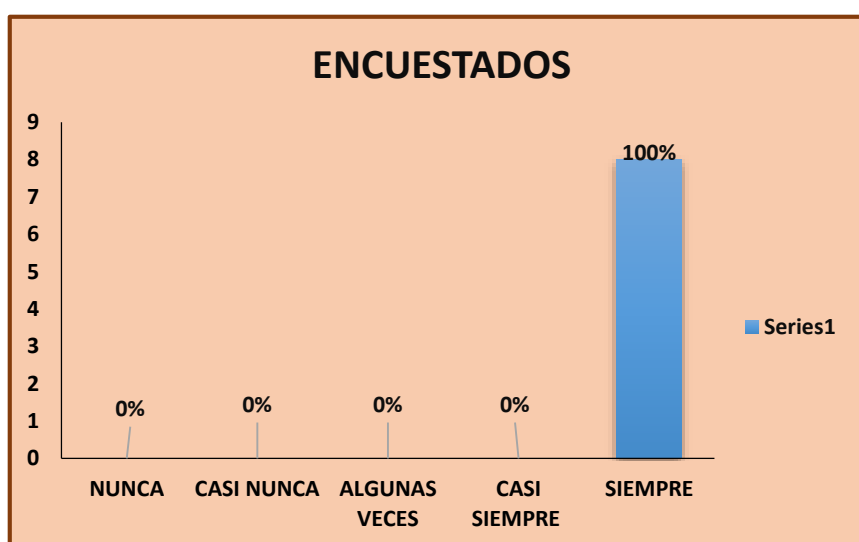
Tabla 22: Las clasificaciones de canales y redes de distribución, se emplea como una estrategia establecida para la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 100% de los trabajadores opinan que siempre, que las clasificaciones de canales y redes de distribución se emplea como una estrategia establecida para la empresa.

Tabla 23: La ayuda de intermediarios es favorable para la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	8	100%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

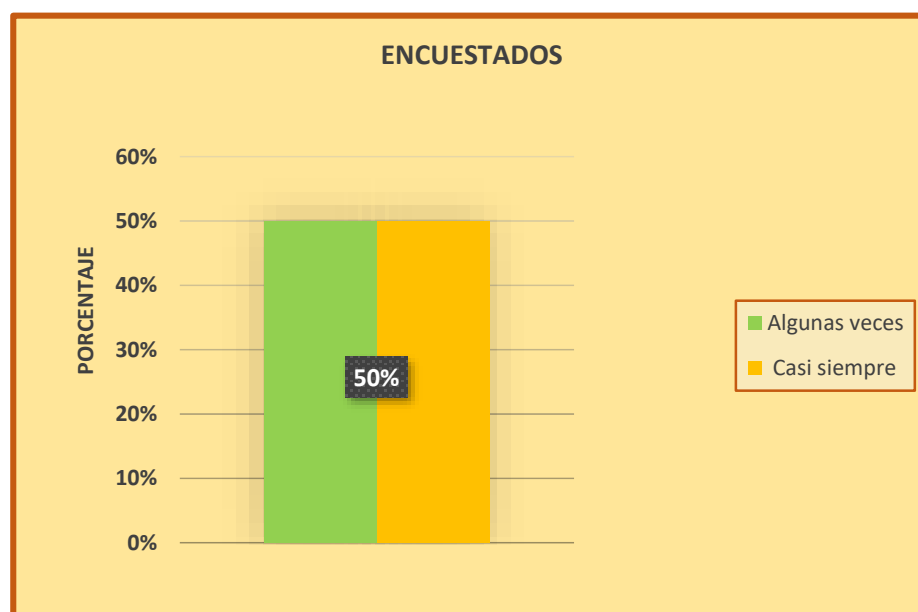
Tabla 23: La ayuda de intermediarios es favorable para la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 100% de los trabajadores opinan que siempre, considera que la ayuda de intermediarios es favorable para la empresa.

Tabla 24: Los canales de distribución que se emplea en su empresa facilitan su distribución de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2019.

ALTERNATIVA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
Algunas veces	4	50%
Casi siempre	0	0%
Siempre	4	50%
TOTAL	8	100%

Fuente: El Cuestionario



Fuente: El Cuestionario

Tabla 24: Los canales de distribución que se emplea en su empresa facilitan sus sistemas de distribución de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote, 2017.

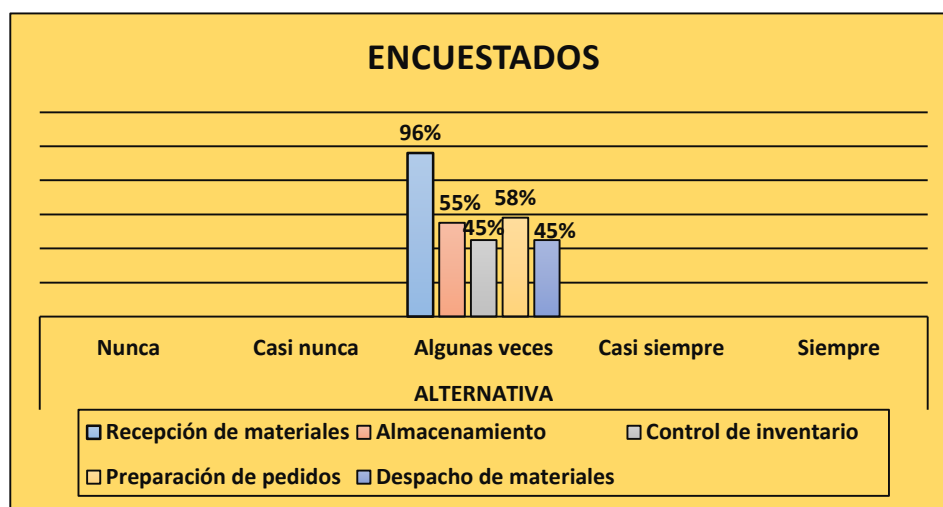
INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, 50% de los trabajadores opinan que algunas veces; 50% siempre, considera que los canales de distribución que se emplea en su empresa facilitan sus sistemas de distribución de la empresa.

Tabla 25: Análisis de acuerdo al objetivo general, la gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

Gestión de almacenes

INDICADORES	ALTERNATIVA				
	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
Recepción de materiales			96%		
Almacenamiento			55%		
Control de inventario			45%		
Preparación de pedidos			58%		
Despacho de materiales			45%		
TOTAL			60%		

Fuente: El Cuestionario



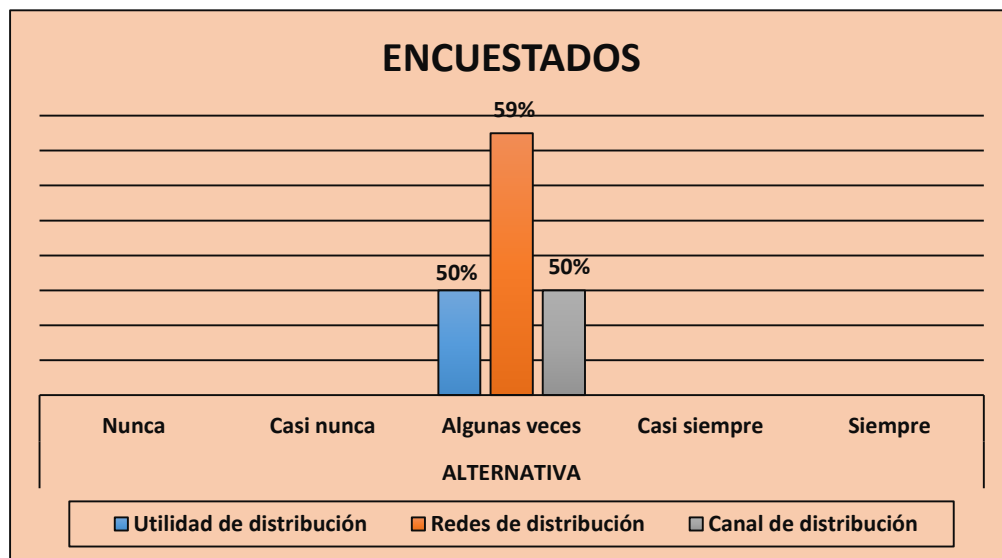
Fuente: El Cuestionario.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, el 96% de los trabajadores opinan que algunas veces la recepción de materiales no se lleva acabo, 55% de los trabajadores opinan que algunas veces no se lleva un correcto almacenamiento; 45% algunas veces no se lleva un buen control de inventario; 58% algunas veces no se lleva una buena preparación de pedidos; 45% algunas veces no se lleva un buen despacho de materiales no se lleva acabo una correcta gestión de almacenamiento por lo que esto es perjudicial para la empresa ya que esta variable influye mucho en el proceso de distribución.

Proceso de distribución

INDICADORES	ALTERNATIVA				
	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
Utilidad de distribución			50%		
Redes de distribución			59%		
Canal de distribución			50%		
TOTAL			53%		

Fuente: El Cuestionario.



Fuente: El Cuestionario.

INTERPRETACIÓN: Según la encuesta aplicada a todos los empleados de la compañía, el 50% de los trabajadores opinan que el proceso de distribución, la utilidad de distribución algunas veces se emplea de manera correcta; 59% opinan que algunas veces las redes de distribución se emplea como una estrategia establecida por la empresa pero no siempre; 50% opinan que algunas veces, no se lleva a cabo una correcta distribución por lo que esto es perjudicial para la empresa ya que esta variable influye en la gestión almacenamiento.

CAPITULO 4: ANALISIS Y DISCUSIÓN

Análisis de acuerdo al objetivo general, para escribir como la gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

Un 60% del personal encuestado opinan que algunas veces se lleva acabo una correcta gestión de almacenes por lo que esto es perjudicial para la empresa ya que esta variable influye mucho en el proceso de distribución. (Véase las tabla y figura N°25). De acuerdo con Carreño (2011)... sostiene que: "La administración de almacenamiento comienza cuando los materiales se ubican en un lugar de almacenamiento y finaliza cuando comienza la preparación de pedidos." Procedimiento que facilita la identificación de los productos y su ubicación en un lugar físico. Esta tarea se enfoca en conservar y proteger los materiales, cuidándolos de tal forma que puedan ser entregados en óptimas condiciones...

En relación al objetivo N° 01: Examinar si la recepción de materiales: comprobación, control, prueba, informe y sellado, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019.

Un 87.5% del personal encuestado opinan que algunas veces la recepción de materiales se comprueba las correspondencias en la documentación; en un 100% del personal encuestado opinan que algunas veces las mercaderías enviadas desde el fabricante, cumplen con el sellado, informe y pruebas que exigen la empresa en un lugar adecuado; en un 100% del personal opinan que algunas veces cumple con los registros, verificación y comprobación de la mercadería , cumple con los procesos de pedidos de la empresa, (véase las tabla y figura N°01,02,03).Esto nos da a conocer que la empresa presenta un déficit en la recepción de las mercaderías y las pruebas necesarias que requiere a la llegada de nuevos productos, dando así como consecuencias faltante de mercaderías, mercaderías en deterioros y congestión o demora en los productos. Si estos inconveniente no se soluciona a tiempo generaran muchas pérdidas económicas para la empresa y malestades a los clientes. Según Carreño (2011)...“ La recepción es el tránsito acelerado del material que ingresa, para que no haya ningún obstáculo o retraso, se necesita una adecuada organización del espacio de recepción y su uso óptimo, (...).Los procesos de recepción del almacén se vuelven muy ágiles si se utilizan códigos de barras y sus correspondientes equipos de lectura para la identificación exacta y precise

de los que se está recibiendo”.... Es decir que la recepción es una de las partes importante en el procesos, ya que esta parte con lleva el control y la supervisión correcta de la mercadería a la hora que entra y sale de la empresa.

En relación al objetivo N° 02: Determinar como el almacenamiento, técnicas de manipulación y estructura, régimen jurídico y mercantil, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019

En el almacenamiento, el 100% de los trabajadores de la empresa opinan que sus productos nunca han estado clasificados de acuerdo a su naturaleza; en un 88% opinan que nunca, sean empleado técnica de manipulación y estructura, en el proceso de almacenamiento, 13% algunas veces; en un 100% de los trabajadores de la empresa opinan que los procesos de almacenamiento siempre cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles de la empresa, (véase las tabla y figura N°04, 05, 06). Según los resultados obtenidos nos da a conocer que un alto porcentaje de los trabajadores opinan que las mercaderías no han estado clasificado de acuerdo a su naturaleza, estructura en el proceso de almacenamiento lo cual esto es preocupante ya que cada producto que ingrese a la tienda son diferentes en características, funciones, forma, etc por lo tanto su clasificación tiene que ser diferente para que así el almacén sea más ordenado, limpio y este mejor estructurado. De acuerdo con Carreño (2011)...Los productos obtenidos deben ser registrados, verificados y verificados, categorizándolos, codificándolos y posicionándolos en el almacén. El almacenamiento comienza cuando los materiales se ubican en un lugar de almacenamiento y finaliza cuando se empieza a preparar los pedidos. Procedimiento que facilita la identificación de los productos y su ubicación en un lugar físico", (...) Esta tarea se enfoca en conservar y proteger los materiales, cuidándolos de tal forma que puedan ser entregados en óptimas condiciones. Al utilizar adecuadamente el almacén, podemos evitar cualquier tipo de inconveniente con los productos. De acuerdo con Portal (2011)... "La distribución física es la sección de la gestión que tiene como objetivo trasladar la cantidad de recursos requeridos de materiales productivos o bienes (tangibles o intangibles) con el objetivo de satisfacer las demandas logísticas de las compañías en los momentos y sitios exactos. Así pues, la distribución es la sección dedicada a gestionar los productos tangibles con propósitos productivos, abarcando todos los procesos de gestión de productos... En este contexto, podemos analizar cómo el almacenamiento afecta la distribución física de los productos,

dado que ambos aspectos colaboran para satisfacer las necesidades logísticas de las compañías en los momentos y sitios exactos, para así satisfacer las demandas del cliente.

En relación al objetivo N° 03: Examinar si el control de inventario, requisición de materiales, nota de remisión, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019

En la zona de almacén de la compañía, el 100% de los trabajadores opinan que algunas veces se lleva a cabo la requisición de materiales. Esto indica que el proceso de solicitar y retirar los materiales necesarios del almacén no se realiza de manera constante y estandarizada. En cuanto a la nota de remisión, el 73% de los trabajadores opinan que esta se emplea algunas veces en el control de inventario. Esto sugiere que este documento importante, que debería ser utilizado de forma regular para registrar y hacer seguimiento a las entradas y salidas de productos, no se utiliza con la frecuencia adecuada. Por otro lado, el 88% de los trabajadores opinan que algunas veces se lleva a cabo la recepción de informes a la llegada de los productos al almacén. Este hallazgo señala que el proceso de documentar y registrar la recepción de mercancía no se está realizando de manera consistente, lo cual puede generar problemas en el control y trazabilidad de los inventarios. Además, el 88% de los encuestados opinan que algunas veces el sistema de ventas y el inventario se registra, verifica y comprueba la información proporcionada por el jefe de logística. Esto indica que existe una falta de integración y sincronización entre los diferentes sistemas y áreas de la empresa, lo que puede derivar en discrepancias y errores en la gestión de inventarios.

Según Carreño (2011), el control de inventario es fundamental para las empresas, ya que permite mantener un registro preciso de los productos y optimizar la gestión del almacenamiento. Este proceso implica la verificación física de los productos a lo largo de todo el ciclo de almacenamiento, desde la recepción hasta el despacho. Mantener la exactitud de los registros en el kárdex del almacén es crucial, ya que permite una eficiente renovación de los inventarios y facilita el picking o surtido de los pedidos. Esto a su vez, minimiza los costos de pérdidas en el almacén, lo que se traduce en una mayor

rentabilidad para la empresa. Los elementos clave del control de inventario incluyen la requisición de materiales, que es una solicitud formal por parte del almacenista para la entrega de materia prima con destino a un trabajo específico. Además, la nota de remisión es un documento que acredita la entrega y recepción de un pedido en particular. Por último, el informe de recepción es un formato utilizado para especificar la cantidad y tipo de materiales recibidos, ya sea de fábricas o de otros almacenes. En resumen, el control de inventario es un proceso integral que permite a las empresas mantener un registro preciso de sus existencias, optimizar la gestión de almacenamiento y minimizar pérdidas, lo que en última instancia se traduce en una mayor eficiencia y rentabilidad para la organización. De obtener una utilidad Las empresas y organizaciones tienen como objetivo primordial obtener una utilidad o beneficio económico a través de sus operaciones y actividades. Este objetivo se logra mediante la generación de ingresos que superen los costos y gastos incurridos en el desarrollo de su actividad. La búsqueda de la utilidad es fundamental para la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo de cualquier negocio. Al obtener ganancias, la empresa puede reinvertir en su propio desarrollo, expandir sus operaciones, mejorar sus productos o servicios, e incluso repartir dividendos entre sus accionistas o propietarios. Además, la generación de utilidades permite a la empresa tener mayor solidez financiera, acceso a fuentes de financiamiento y capacidad de respuesta ante posibles crisis o imprevistos. Todo ello contribuye a consolidar la posición competitiva de la organización en el mercado.

El 88% de los participantes en la encuesta opinan que los medios de transporte para sus productos son los más convenientes para la compañía. De acuerdo con Portal (2011), "El sistema de transporte conlleva la utilización de la tecnología existente, es decir, aprovechar los beneficios que pueden proporcionar las rutas existentes. La capacidad de transporte y el costo no son los únicos elementos a considerar al transportar los productos, sino que también es crucial la seguridad, ya que genera ventajas de tiempo y espacio para sus productos y tiene un impacto directo en la disposición del mismo producto. Actualmente, el tipo de transporte se convierte en un componente esencial de las operaciones logísticas debido al incremento en las demandas de los clientes. La logística ha expandido sus responsabilidades para proporcionar un servicio más integral acorde a la oferta y demanda. Así pues, el transporte en el ámbito de la logística debe poseer un alto valor empresarial, dado que a través de este se mueven los productos de un sitio a otro, mediante una organización que promueva la satisfacción del cliente final.

En relación al objetivo N° 4: Determinar si la preparación de pedidos, sistema de gestión de almacenaje, consolidación en zona de expedición, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019

En el 88% los trabajadores opinan que algunas veces la preparación de solicitudes de pedidos que solicita el cliente se entrega a tiempo, 13% casi nunca (tabla y figura N° 10). Este análisis es preocupante ya que si esto sigue así aparte de que genere pérdidas económicas al no entregar a tiempo sus productos, puede perder clientes; El 100% los trabajadores opinan que algunas veces el personal operativo, recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería; el 87% los trabajadores opinan que algunas veces, la preparación del pedido solicitado por el cliente cumple con la fecha de expedición; el 88% de los encuestados opinan que algunas veces, el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén; el 75% opinan los trabajadores que casi siempre, el personal de despacho, tramita los productos a cargo, a la hora que llega la mercadería en la empresa, (véase las tablas y figura N°11,12,14,15); el 62% de los trabajadores considera que las mercaderías, nunca se han ubicado en un lugar correcto; el 100% de los encuestados opinan que el tamaño o capacidad del almacén algunas veces abastece para todo las mercaderías; El 75% opinan los trabajadores que nunca se tomar en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa, véase las tablas y figura N°17,18,19). Mediante los resultados obtenidos podemos observar que la empresa presenta carencia en lo que es el tema logístico, por lo que no están haciendo uso correcto de esta área, sin embargo si se hace una reestructuración en la área mencionada podemos solucionar todos los problemas que presenta la empresa. Según (Carreño 2011)... “La elaboración del pedido se inicia desde el instante en que el trabajador recibe las directrices para recogerlo en la zona de almacenaje, (...). El trabajador debe obtener la información precisa y transparente sobre la preparación. Se sostiene que el preparador actuará según su criterio si no recibe indicaciones precisas y claras, y que este criterio no siempre es el adecuado dado que los pedidos pueden ser preparados de forma significativamente distinta, (...). Las funciones básicas del almacenamiento es Informa a compras sobre las existencia: Consiste que en que cuando la mercadería llega a la empresa se le tiene que informar al encargado de compras para que le haga una revisión

si está conforme a lo que se le solicitud y que este en buen estado. **Controla y mantiene los materiales:** Una vez que el producto llegue a la empresa se tiene que controlar y registrar al sistema la cantidad de mercadería que llego y a la vez ordenarlos según su ubicación en el almacén. **Vigila que no se agote las mercaderías:** El personal del almacén junto con ventas se tiene que verificar y comprobar que lo que está en el sistema sea veraz y estar al tanto que no falte mercadería”...

En relación al objetivo N° 05: Examinar si el despacho de materiales, inspección de las condiciones del producto, verificar el producto a cargo, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019.

El 50% de los empleados consideran que en ocasiones, las revisiones del producto suelen llevarse a cabo en las instalaciones y en las áreas de embarque y desembarco de los productos de la compañía, (consulte las tablas y figura N°13); el 50% de los encuestados opinan que casi siempre, los productos solicitado por los clientes se entregan en un buen estado, (véase las tabla y figura N°16). En este escenario, la compañía debe considerar que si deja de ofrecer un servicio al cliente, podría pagar a largo plazo. Además, esa venta que no se llevó a cabo debido a la ruptura de stock podría llevar a nuestro cliente a la competencia, resultando en la pérdida no solo de esa venta, sino también de un cliente.

Tomando en cuenta cómo una ruptura de stock puede impactar en el negocio, es habitual que las compañías intenten prevenir que esta ocurra. No obstante, mantener elevados niveles de stock puede generar otras formas de efectos adversos para la compañía. Además, el producto necesita un mínimo mantenimiento y atención para evitar su deterioro durante el periodo de almacenaje. Esto implica que a mayor duración de almacenamiento, mayor será la dificultad dependiendo del tipo de producto del que se trate. de almacenar. De acuerdo con Carreño (2011)... "El despacho de materiales es el procedimiento en el que se administra la salida de los productos, que comprende desde la creación de los documentos requeridos (guías de envío, hoja de empaque, etc.); la revisión física del producto; hasta la entrega de los productos en el transporte adecuado"...El 100% de los participantes en la encuesta consideran que los métodos de distribución utilizados en su compañía simplifican su distribución, (consulte la tabla y la figura N°24). Es importante considerar que los canales de distribución son esenciales

para entender cómo el producto llega a su receptor final. Es necesario considerar los diversos factores que inciden en esa corriente.

De acuerdo con Portal (2011)... "Las compañías requieren el respaldo de un medio de distribución que permita la entrega de los productos de manera más rápida y lo más próximo posible a los consumidores." El canal de distribución se compone de un conjunto de intermediarios vinculados entre ellos. Es muy sencillo probar los beneficios de emplear intermediarios en lugar de la venta directa a los usuarios finales. La mayoría de los sistemas de comercialización logra incrementar su eficiencia gracias a la existencia de intermediarios eficientes...

CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Respecto al propósito general, los hallazgos del estudio evidencian la relevancia de implementar adecuadamente la administración de almacenes para ejercer un impacto positivo en la distribución física de la compañía. De igual forma, según Carreño (2011) "Define la administración de almacenes como el procedimiento de la función logística que aborda la recepción, almacenaje y traslado dentro de un mismo almacén hasta el lugar de consumo de cualquier material - materias primas, semielaborados

Los resultados alcanzados en este estudio , nos demuestran que la gestión de almacenes tiene influencia directamente en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019, esto significa que la logística es muy importante para todas las empresa, pues contribuye a aumentar la competitividad, satisfacer las demandas del mercado, acelerar las operaciones de adquisición del producto final, diseñar estratégicamente para prevenir circunstancias imprevistas, maximizar los gastos tanto para los proveedores como para los clientes, y organizar de manera eficiente las tareas internas y externas de la compañía.

En los resultados sobre si la recepción de materiales: comprobación, control, prueba, informe y sellado, influyen en la distribución física de la empresa importadora, revela que la empresa presenta un déficit en la recepción de las mercaderías y las pruebas necesarias que requiere a la llegada de nuevos productos, dando como consecuencias faltante de mercaderías, mercaderías en deterioros y congestión o demora en los productos a la hora de entrega a los clientes. Determinado que la empresa no tiene ni idea sobre la gran importancia que tiene la área logística si se manejará de manera correcta. Según el autor Carreño (2011)... "La recepción de materiales es el flujo acelerado del material que ingresa, para que no exista ningún obstáculo o retraso, se necesita una adecuada organización del espacio de recepción y su uso óptimo." La recepción concluye cuando se sitúan los productos en el área de almacenaje...

En los resultados si el almacenamiento, técnicas de manipulación y estructura, régimen jurídico y mercantil, influyen en la distribución física de la empresa importadora, revela que la empresa no han estado clasificado la mercadería de acuerdo a su naturaleza, estructura en el proceso de almacenamiento lo cual esto no es favorable para la empresa, ya que cada producto que ingrese a la tienda son diferentes en modelos, características, funciones, forma, etc. por lo cual su clasificación tiene que ser diferente para que así el almacén sea más ordenado, limpio y este mejor estructurado. Por lo tanto, podemos deducir que el almacenamiento tiene un gran impacto en la distribución física de los productos, dado que ambos aspectos colaboran para satisfacer las necesidades logisticas de las compañías en los momentos y sitios exactos, para así satisfacer las demandas del cliente. El escritor Carreño (2011)... "El almacenamiento comienza cuando los materiales se ubican en un lugar de almacenamiento y finaliza cuando se empieza a preparar los pedidos." Procedimiento que facilita la identificación de los productos y su ubicación en un lugar físico. Esta tarea se enfoca en conservar y proteger los materiales, cuidándolos de tal forma que puedan ser entregados en óptimas condiciones...

En el análisis si el control de inventario, requisición de materiales, nota de remisión, influyen en la distribución física de la empresa Importadora, revela que la empresa presenta problema en la gestión de inventario lo cual este inconveniente perjudica

las existencias del stock del almacén, por lo que se requiere la adecuada supervisión, estructuración del almacén. Carreño (2011)... " La administración del inventario implica la comprobación tangible de los productos, que debe llevarse a cabo al largo de todo el proceso de almacenaje, desde la atención hasta la entrega.

Es vital dado que mantiene la exactitud de los registros de registro del almacén, promueve una renovación eficiente de los inventarios, simplifica la recogida o distribución de los pedidos y disminuye los gastos de pérdidas en el almacén. El deber del manejo del inventario es garantizar la disponibilidad de los stocks en el almacén. Asimismo, hace referencia a todos los desplazamientos que se realicen de la mercancía (transferencia) de una zona a otra...

En los resultados si el preparativo de pedidos, sistema de administracion de almacenaje, consolidación en el area de expedición, influyen en la distribución física de la empresa Importadora, los resultados dan a conocer que, el problema fundamental de lapreparacion de solicitudes de pedidoses que los productos solicitada por los clientes no se entregan a tiempo, por lo cual genera molestias a los clientes, las mercaderías que llegan a la empresa no se encuentran en un lugar correcto del almacén y también podemos examinar las opiniones de los trabajadores que los datos que presenta el kardex virtual es diferente al kardex físico es decir hay un mal conteo en el inventario de los productos, lo cual requiere una revisión total de las mercaderías existentes del almacén. Para el análisis de los planteamientos teóricos la gestión de almacenes, el autor Ortiz (2011)... puedo identificar que: "Las infraestructuras del almacén central satisfacen las demandas fundamentales actuales, en términos de flujos físicos, capacidad de almacenaje y de infraestructura de los repuestos dentro del almacén." El método logístico del depósito central de suministros incluye los procesos de recepción, almacenaje, aceptación o rechazo de pedidos, recolección, verificación, empaquetado y distribución. No hay procedimientos ni técnicas de trabajo normalizadas en sus procesos, lo que constituye un campo de gran oportunidad para la implementación de sistemas de control, gestión y mejora". En los resultados, el despacho de materiales, la revisión de las condiciones del producto, la verificación del producto a cargo, afectan la distribución física de la compañía Importadora. Los resultados indican que la mercancía necesita un mínimo mantenimiento y cuidado del almacenamiento y una correcta documentación para la salidad de los productos. Según el autor Carreño

(2011)...“ El transporte de elementos es el procedimiento en el que se administra la salida de los productos, que comprende desde la creación de los documentos requeridos (guías de envío, hoja de empaque, etc.); la revisión física del paquete; hasta el traslado de los productos por medio de un transporte adecuado.”...

5.2. Recomendaciones

La empresa, debe tomar más atención en la área logístico, puesto que se vio demostrado que influye directamente en la distribución física de la empresa, estas actividades está orientada a guardar y preservar los materiales, cuidándolos de manera que puedan entregarse en condiciones óptimas al cliente. Por lo que recomendamos capacitar dos veces al año a todos los personas de la empresa, para que se encuentre actualizado a los cambios que se van dando en la actualidad.

Verificar que cada producto que llegue al almacén este en buen estado, registrarlo en un Excel o en un informe en físico de todos los productos que vinieron con daño y que no funcionan, para luego enviarle por el correo o en informe físico al jefe de almacén, para que él informe a su gerente de tienda y hable con su proveedor de China y le de la respectiva solución a los productos dañados o no funcionable. Según el autor Carreño (2011)... "Los instructivos de recepción del almacén se tornan extremadamente eficientes si se emplean códigos de barras y sus respectivos dispositivos de lectura para la caracterización exacta y preceisa de los que se están recibiendo, (...)." Una de las tareas fundamentales del almacenamiento es notificar a las compras o al director de tienda acerca de las existencias cuando los productos llegan a la empresa. Es necesario notificarlo al responsable de compras para verificar si está en consonancia con lo solicitado y que se encuentre en óptimas condiciones.

Mejorar el almacén, con buenos equipamientos para la estructuración y clasificación de cada producto que llegue a la tienda, recomendando que usen stickers o una hoja impreso de los nombres de los productos que llega al almacén y los pongan a los estantes o rack para que así tenga un mejor orden y estructuración.

Implementar una nueva norma para el control y supervisión de cada mercadería que llegue a la empresa, haciendo uso correcto del manejo del kardex. Promoviendo la realización mensual de control de inventario, y así previniéremos mercaderías faltantes o mercaderías en deterioro. El autor Carreño (2011)...“ La responsabilidad del control de inventario es asegurar la disponibilidad de los stocks dentro del almacén. De igual forma, se refiere a todos los traslados que se efectúen de la mercancía (traspaso) de un área a otra.”...

Se aconseja que tanto el personal de envío como el de venta deben coordinar y programar la entrega de los productos a los clientes para reducir al mínimo el retraso en los pedidos al momento de ser entregados a los clientes. . El escritor Carreño (2011)...La elaboración del encargo se empieza desde el instante en que el operario recibe las indicaciones para recogerlo en el area de despacho. El trabajador debe obtener la información precisa y transparente sobre la preparación. Se considera que el preparador actuará de acuerdo a su juicio si no obtiene instrucciones claras y precisas, y que este juicio no siempre es el adecuado ya que puede que los pedidos se preparen de manera drásticamente diferente y demore la entrega del pedido

Mejorar y registrar la documentación de la salida de los productos del almacén e Implementar una norma para el encargado del almacén y personal de ventas hagan la limpieza mensual de todo el almacén y las inspecciones físicas de los productos que se encuentran en exhibición de la tienda, dando como resultado productos más limpios e organizados. Según el autor Carreño (2011)...“ El despacho de materiales administra la salida de los productos, que comprende desde la creación de los documentos requeridos (guías de envío, hoja de empaque, etc.); la revisión física del producto; hasta el traslado de los productos al transporte pertinente....”

6. AGRADECIMIENTO

A mi Dios, mi padre celestial, por brindarme inteligencia, conocimiento y fortaleza para finalizar mi investigación y continuar con él.

“Todo lo puedo que en cristo me fortalece”.

(Isaías 28:7)

A mis padres, por su empeño en proporcionarnos las oportunidades de proseguir con mis estudios universitarios, además de ser nuestro respaldo y pilar en cada uno de nuestros pasos para convertirnos en mejores profesionales en el presente y el futuro.

A mis docentes por brindarme nuevas vivencias educativas que me permiten avanzar con más conocimientos profundos.

7. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Acero Carolina & Pardo Alejandro (2010), *Estrategia para la gestión de inventarios de una empresa comercializadora y distribuidora de productos plásticos de empaque: caso Distribuidora Surtir S.A.S.* Tesis, Ingeniería Administrativa, Escuela de Ingeniería de Antioquía, Colombia, Pág.76.

Recuperado de:

<http://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1541/1/ADMO0621.pdf>

Banderas José (2010), *Gestión de almacenamiento y distribución* (1ª ed.), Pág. 07, Santander, Colombia.

Recuperado de:

<https://es.slideshare.net/MENINO46/libro-gestionlogisticapdf>

Bello M. & Caro Llerena (2011), *Diseño de un modelo de gestión para el control de inventarios y distribución física del almacén de productos en la Empresa Distribuidora Colombia LTDA.* Tesis, Universidad Cartagena, Colombia, Pág.141.

Recuperado de

[file:///C:/Users/Luzmila/Downloads/353-%20TTG%20-%20DISE%C3%91O%20DE%20UN%20MODELO%20DE%20GESTI%C3%93N%20PARA%20EL%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20Y%20DISTRIBUCI%C3%93N%20F%C3%8DSICA%20DE%20ALMAC%C3%89N%20DE%20PRODUCTOS%20EN%20LA%20EMPRESA%20DISTRIBUIDORA%20COLOMBIA%20LTDA.%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Luzmila/Downloads/353-%20TTG%20-%20DISE%C3%91O%20DE%20UN%20MODELO%20DE%20GESTI%C3%93N%20PARA%20EL%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20Y%20DISTRIBUCI%C3%93N%20F%C3%8DSICA%20DE%20ALMAC%C3%89N%20DE%20PRODUCTOS%20EN%20LA%20EMPRESA%20DISTRIBUIDORA%20COLOMBIA%20LTDA.%20(2).pdf)

Carreño Adolfo (2011), *Logística de la A y a la Z* (1ª ed.). Págs. 118 – 122, Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

De la Cruz Salazar Carlos O. & Criollo Luis (2014), *Propuestas de mejora en la gestión de almacenes e inventarios en la empresa Molinera Tropical*. Tesis de la Universidad del pacifico, Escuela de posgrados, Pág.67, Lima.

Recuperado de:

<http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/984/TMS%202014%20003.pdf?sequence=1>

Estrada Miguel (2007), *Análisis de estrategias eficientes en la logística de distribución de paquetería*. Tesis Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, Pág.210, España.

Recuperado de:

http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/6625/01MER_Portada_Resum_Index.pdf;sequence=1

Fernández Marco & Miranda Lizeth (2013), *Análisis de la Logística de distribución de la empresa Coolechera Ltda*. Seccional Cartagena. Universidad de Cartagena de Indias, Pág.109, Colombia.

Recuperado de:

<https://www.google.com.pe/#q=la+empresa+que+no+presenta+ningun+tipo+de+movimiento+y+consumen+recursos;+en+la+variedad+de+almacenes>

Gonzáles David. & Sánchez Germán. (2010), *Diseño de un modelo de gestión de inventario para la empresa importadora de vinos y licores global Wine and Spirits Ltda*. Tesis Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ingeniería, Bogotá D.C, Pág.119.

Recuperado de:

<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis423.pdf>

Gómez Marcelo (2006), *Introducción a la metodología de la investigación*, editorial Pearson, Pág.102.

Ortiz, S.E. (2011), *Diseño, control y manejo adecuado del proceso logístico de un almacén central de abastecimiento de repuestos, en una empresa importadora, distribuidora y comercializadora de motocicletas y repuestos*. Tesis, Universidad de San Carlos de Guatemala, Pág.175.

Recuperado de:

http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_0564_MI.pdf

Portal, C. (29 de junio de 2011). *Gestión de Stocks y Almacenes*. GestioPolis.

Recuperado de:

<https://www.gestiopolis.com/transporte-interno-materiales-distribucion-productos-terminados/>

Morales Chimbo (2016), *Sistema de control interno y Gestión de inventario en el almacén de pinturas pintuimport en la ciudad de Santo Domingo*. Tesis, Universidad Regional Autónoma de los Andes Uniandes. Ecuador, Pág.142

Recuperado de:

<http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/3770/1/TUSDCYA014-2016.pdf>

8.

APÉNDICE Y ANEXO

Anexo 1

CUESTIONARIO

GESTIÓN DE ALMACENES Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA EMPRESA SHENZHEN INTERNATIONAL COMPANY CHIMBOTE - 2019

El objetivo de esta encuesta es entender cómo percibe Ud. El manejo de los almacenes y su impacto en la distribución física de la compañía de importación. Por favor, ponga una (X) en la opción que usted juzgue apropiada.

	1		2		3		4		5	
	Nunca		Casi nunca		Algunas veces		Casi siempre		Siempre	
1.	¿En la recepción de materiales, en la empresa se comprueba las correspondencias en la documentación?									
2.	¿Las mercaderías enviadas desde el fabricante, cumplen con el sellado, informe y pruebas necesarias que exige la empresa, en un lugar adecuado?									
3.	¿Los registros, verificación y comprobación de la mercadería, cumplen con los procesos de pedidos?									
4.	¿En la empresa, sus productos que ofrecen están clasificados de acuerdo a su naturaleza?									
5.	¿En la empresa, se emplean técnica de manipulación y estructura, en el proceso de almacenamiento?									
6.	¿Los procesos de almacenamiento de la empresa, cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles?									
7.	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la requisición de material?									
8.	¿Considera que la nota de remisión se emplea, en el control de inventario de la empresa?									
9.	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la recepción de informe?									
10.	¿En la empresa, lapreparacion de solicitudes de pedidosque solicita el cliente se entrega a tiempo?									
11.	¿El personal operativo, recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería?									
12.	¿En la empresa, al preparar el pedido solicitado por el cliente se cumple la fecha de expedición?									
13.	¿Las inspecciones del producto suelen realizarse habitualmente en las instalaciones y en las zonas de embarque y desembarque de la mercadería?									
14.	¿Para la mejora de la gestión de almacenes el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén?}									
15.	¿El personal de despacho, tramita los productos a cargo, a la hora que llega la mercadería en la empresa?									
16.	¿En la empresa, los productos solicitado por los clientes se entregan en buen estado?									
17.	¿Considera usted que los productos que llegan a su almacén, se ubican en el lugar correcto?									
18.	¿El tamaño o capacidad del almacén abastece para todas las mercaderías?									
19.	¿En los procesos de pedidos, se toman en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa?									
20.	¿En la empresa, el sistema de venta y el inventario se registra, verifica y comprueba la información manifestada por el jefe de logística?									
21.	¿Considera que el tipo de transporte de sus productos son los adecuados?									
22.	¿En la empresa, las clasificaciones de canales y redes de distribución, se emplea como una estrategia establecida para la empresa?									
23.	¿Considera que la ayuda de intermediarios es favorable para la empresa?									
24.	¿Cree usted, que los canales de distribución que se emplea en su empresa facilitan su distribución?									

Anexo 2

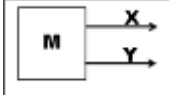
MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: Gestión de almacenes y mejoramiento de la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019.

PROBLEMA: ¿De que manera influye, la gestión de almacenes, en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote- 2019?

HIPOTESIS: La Gestión de almacenes contribuye, en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

OBJETIVO GENERAL: Describir como la gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

OBJETIVOS ESPECIFICOS	VIARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO Y DISEÑO				
<ol style="list-style-type: none"> Examinar si la recepción de materiales, comprobación y control, prueba, informe y sellado, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019 Determinar como el almacenamiento, técnicas de manipulación y estructura, régimen jurídico y mercantil, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019 Examinar si el control de inventario, requisición de materiales, nota de remisión, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019 Determinar si la preparación de pedidos, Sistema de gestión de almacenaje, consolidación en zona de expedición, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019 Examinar si el despacho de materiales, inspección de las condiciones del producto, verificar el producto a cargo, influyen en la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019 	GESTIÓN DE ALMACÉNES	RECEPCIÓN DE MATERIALES	Comprobación y control. Prueba, informe y sellado. Registro, verificación y comprobación.	<p>1. Tipo y diseño de investigación</p> <p>El estudio tiene un enfoque cuantitativo, es de tipo no experimental y de diseño transaccional o transversal descriptivo; se recolectarán los datos en un solo momento, en un tiempo único.</p> <p>El diseño se esquematiza en la figura siguiente:</p>  <p>Dónde: M: Muestra X: canal de distribución Y: gestión de almacenes.</p> <p>2. Población - muestra</p> <p>Población = 8 trabajadores</p> <p>3. Técnicas e instrumentos de investigación</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center;"><u>Técnica</u></td> <td style="text-align: center;"><u>Instrumento</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Encuesta de observación</td> <td style="text-align: center;">Cuestionario Guía</td> </tr> </table>	<u>Técnica</u>	<u>Instrumento</u>	Encuesta de observación	Cuestionario Guía
		<u>Técnica</u>	<u>Instrumento</u>					
		Encuesta de observación	Cuestionario Guía					
		ALMACENAMIENTO	La naturaleza de los elementos almacenados Técnica de manipulación y estructura. Régimen jurídico y mercantil.					
		CONTROL DE INVENTARIO	Requisición de materiales. Nota de remisión. Recepción del informe.					
		PREPARACIÓN DE PEDIDOS	Hora de entrega Recogida en zona del almacenaje. Consolidación en zona de expedición.					
			DESPACHO DE MATERIALES		Inspección de las condiciones del producto. Verificar del producto a cargo. Trasmites del producto a cargo.			
			DISTRIBUCIÓN FÍSICA		UTILIDAD DE DISTRIBUCIÓN	Tiempo lugar Poseción		
		REDES DE DISTRIBUCIÓN			Proceso de pedidos inventario Transporte de productos			
		CANAL DE DISTRIBUCIÓN			Clasificación del canal Tipos de intermediarios Nivel de canales de distribución			

Anexo 3



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
"ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN"

PLANILLAS DE JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Experto: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: El Cuestionario que hace parte de la investigación titulada: Gestión de Almacenes y Distribución Física. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de éstos sean utilizados eficientemente; aportando tanto a la elaboración de las Tesis como de sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JUEZ: EBERTH A. VEREDA CHAVEZ
 FORMACIÓN ACADÉMICA: LICENCIADO EN ADMINISTRACION
 ÁREAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL: DOCENTE UNIVERSITARIO
 TIEMPO 18 AÑOS CARGO ACTUAL DOCENTE
 INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD SAN PEDRO

Objetivo de la investigación:

Describir como la gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de ésta.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel.	-Los ítems no son suficientes para medir la dimensión. -Los ítems miden algún aspecto de la dimensión pero no corresponden con la dimensión total. -Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente. -Los ítems son suficientes.
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El ítem no es claro -El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas. -Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem. -El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El ítem no tiene relación lógica con la dimensión. -El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. -El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo. -El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante; es decir, debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. -El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. -El ítem es relativamente importante.

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de almacenes y mejoramiento de la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019.

DIMENSIONES	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CALIDAD	OBSERVACIONES (Si debe modificarse un ítem por favor indique)
RECEPCIÓN DE MATERIALES	¿En la recepción de materiales, en la empresa se comprueba las correspondencias en la documentación?	4	4	4	4	
	¿Las mercaderías enviadas desde el fabricante, cumplen con el sellado, informe y pruebas necesarias que exige la empresa, en un lugar adecuado?	4	4	4	4	
	¿Los registros, verificación y comprobación de la mercadería, cumplen con los procesos de pedidos?	4	4	4	4	
ALMACENAMIENTO	¿En la empresa, sus productos que ofrecen están clasificados de acuerdo a su naturaleza?	4	4	3	3	
	¿En su empresa, se emplean técnica de manipulación y estructura, en el proceso de almacenamiento?	4	4	4	4	
	¿Los procesos de almacenamiento de la empresa, cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles?	4	4	3	3	
CONTROL DE INVENTARIO	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la requisición de material?	4	4	4	4	
	¿Considera que la nota de remisión se emplea, en el control de inventario de su empresa?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la recepción de informe?	4	4	3	3	
PREPARACIÓN DE PEDIDOS	¿En la empresa, la preparación de pedidos que solicita el cliente se entrega a tiempo?	4	4	4	4	
	¿El personal operativo, recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, al preparar el pedido solicitado por el cliente se cumple la fecha de expedición?	4	4	4	3	

DESPACHO DE MATERIALES	¿Las inspecciones del producto suelen realizarse habitualmente en las instalaciones y en las zonas de embarque y desembarque de la mercadería?	4	4	4	4	
	¿Para la mejora de la gestión de almacenes el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén?	4	4	4	4	
	¿El personal de despacho tramita los productos a cargo, a la hora que llega la mercadería en la empresa?	4	4	3	3	
UTILIDAD DE DISTRIBUCIÓN	¿En la empresa, los productos solicitado por los clientes se entregan en buen estado?	4	4	4	4	
	¿Considera usted que los productos que llegan a su almacén, se ubican en el lugar correcto?	4	4	4	4	
	¿El tamaño o capacidad del almacén abastece para todo las mercaderías?	4	4	4	4	
REDES DE DISTRIBUCION	¿En los procesos de pedidos se tomar en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, el sistema de venta y el inventario se registra, verifica y comprueba la información manifestada por el jefe de logística?	4	4	4	4	
	¿Considera que el sistema de transporte de sus productos son los adecuados?	4	4	4	4	
CANAL DE DISTRIBUCIÓN	¿En la empresa, las clasificaciones de canales y redes de distribución, se emplea como una estrategia establecida para la empresa?	4	4	4	4	
	¿Considera que la ayuda de intermediarios es favorable para la empresa?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que los canales de distribución que se emplea en su empresa facilitan su distribución?	4	4	4	4	

Calificar de 1 a 4 puntos.

ASPECTOS GENERALES

ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	f		
Los items permiten el logro del objetivo de la investigación.	f		
Los items están distribuidos en forma lógica y secuencial.	f		
El número de items es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los items a añadir.	f		
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada.	f	x	
VALIDEZ			
APLICABLE			SI / NO
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			SI / NO
Validado por: <i>Eberth A. Verde Chaux</i>		Fecha: <i>5.4.2019</i>	
Firma: 	Teléfono: <i>944910899</i>	Email: <i>eberthpch@hotmail.com</i>	



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
"ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN"

PLANILLAS DE JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Experto: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: El Cuestionario que hace parte de la investigación titulada: Gestión de Almacenes y Distribución Física. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de éstos sean utilizados eficientemente; aportando tanto a la elaboración de las Tesis como de sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JUEZ: JORGE ALBERTO DÍAZ CRIBILLERO
FORMACIÓN ACADÉMICA: LIC. ADMINISTRACIÓN
ÁREAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL: LOGÍSTICA Y SERVICIOS GENERALES
TIEMPO 20 AÑOS CARGO ACTUAL _____
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD SAN PEDRO

Objetivo de la investigación:

Describir como la gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los Items según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los items que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de ésta.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel.	-Los items no son suficientes para medir la dimensión. -Los items miden algún aspecto de la dimensión pero no corresponden con la dimensión total. -Se deben incrementar algunos items para poder evaluar la dimensión completamente. -Los items son suficientes.
CLARIDAD El item se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El item no es claro -El item requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas. -Se requiere una modificación muy especifica de algunos de los términos del item. -El item es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El item tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El item no tiene relación lógica con la dimensión. -El item tiene una relación tangencial con la dimensión. -El item tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo. -El item se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El item es esencial o importante, es decir, debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El item puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. -El item tiene alguna relevancia, pero otro item puede estar incluyendo lo que mide éste. -El item es relativamente importante.

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de almacenes y mejoramiento de la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019.

DIMENSIONES	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CALIDAD	OBSERVACIONES (Si debe modificarse un item por favor indique)
RECEPCIÓN DE MATERIALES	¿En la recepción de materiales, en la empresa se comprueba las correspondencias en la documentación?	4	4	4	4	
	¿Las mercaderías enviadas desde el fabricante, cumplen con el sellado, informe y pruebas necesarias que exige la empresa, en un lugar adecuado?	4	4	4	4	
	¿Los registros, verificación y comprobación de la mercadería, cumplen con los procesos de pedidos?	4	4	4	4	
ALMACENAMIENTO	¿En la empresa, sus productos que ofrecen están clasificados de acuerdo a su naturaleza?	4	4	4	4	
	¿En su empresa, se emplean técnica de manipulación y estructura, en el proceso de almacenamiento?	4	4	4	4	
	¿Los procesos de almacenamiento de la empresa, cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles?	4	4	4	4	
CONTROL DE INVENTARIO	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la requisición de material?	4	4	4	4	
	¿Considera que la nota de remisión se emplea, en el control de inventario de su empresa?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la recepción de informe?	4	4	4	4	
PREPARACIÓN DE PEDIDOS	¿En la empresa, la preparación de pedidos que solicita el cliente se entrega a tiempo?	4	4	4	4	
	¿El personal operativo, recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, al preparar el pedido solicitado por el cliente se cumple la fecha de expedición?	4	4	4	4	

DESPACHO DE MATERIALES	¿Las inspecciones del producto suelen realizarse habitualmente en las instalaciones y en las zonas de embarque y desembarque de la mercadería?	4	4	4	4	
	¿Para la mejora de la gestión de almacenes el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén?	4	4	4	4	
	¿El personal de despacho tramita los productos a cargo, a la hora que llega la mercadería en la empresa?	4	4	4	4	
UTILIDAD DE DISTRIBUCIÓN	¿En la empresa, los productos solicitado por los clientes se entregan en buen estado?	4	4	4	4	
	¿Considera usted que los productos que llegan a su almacén, se ubican en el lugar correcto?	4	4	4	4	
	¿El tamaño o capacidad del almacén abastece para todo las mercaderías?	4	4	4	4	
REDES DE DISTRIBUCION	¿En los procesos de pedidos se tomar en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, el sistema de venta y el inventario se registra, verifica y comprueba la información manifestada por el jefe de logística?	4	4	4	4	
	¿Considera que el sistema de transporte de sus productos son los adecuados?	4	4	4	4	
CANAL DE DISTRIBUCIÓN	¿En la empresa, las clasificaciones de canales y redes de distribución, se emplea como una estrategia establecida para la empresa?	4	4	4	4	
	¿Considera que la ayuda de intermediarios es favorable para la empresa?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que los canales de distribución que se emplea en su empresa facilitan su distribución?	4	4	4	4	

Calificar de 1 a 4 puntos.

ASPECTOS GENERALES

ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	<input checked="" type="checkbox"/>		
Los items permiten el logro del objetivo de la investigación.	<input checked="" type="checkbox"/>		
Los items están distribuidos en forma lógica y secuencial.	<input checked="" type="checkbox"/>		
El número de items es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los items a añadir.	<input checked="" type="checkbox"/>		
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada.		<input checked="" type="checkbox"/>	
VALIDEZ			
APLICABLE			<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
Validado por:		Fecha:	
 JORGE ALBERTO DÍAZ CRISILLENOS		05-04-19	
Firma:	Teléfono:	Email:	
	990562296	jorediaz@hotmail.com	



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
"ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN"

PLANILLAS DE JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Experto: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: El Cuestionario que hace parte de la investigación titulada: Gestión de Almacenes y Distribución Física. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de éstos sean utilizados eficientemente; aportando tanto a la elaboración de las Tesis como de sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JUEZ: Angel Rafael Bustillo Benitez
FORMACIÓN ACADÉMICA: LIC. Administración - logística
ÁREAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL: LOGISTICA
TIEMPO 7 años CARGO ACTUAL JEFE de LOGISTICA
INSTITUCIÓN: Universidad Tecnológico del Carro (Venezuela).

Objetivo de la investigación:

Describir como la gestión de almacenes, influye en la distribución física de la empresa importadora Shenzhen International Company S.A.C, Chimbote - 2019.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los items según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los items que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de ésta.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel.	-Los items no son suficientes para medir la dimensión. -Los items miden algún aspecto de la dimensión pero no corresponden con la dimensión total. -Se deben incrementar algunos items para poder evaluar la dimensión completamente. -Los items son suficientes.
CLARIDAD El item se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El item no es claro -El item requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas. -Se requiere una modificación muy especifica de algunos de los términos del item. -El item es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El item tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El item no tiene relación lógica con la dimensión. -El item tiene una relación tangencial con la dimensión. -El item tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo. -El item se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El item es esencial o importante; es decir, debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio 2. Bajo nivel 3. Moderado nivel 4. Alto nivel	-El item puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. -El item tiene alguna relevancia, pero otro item puede estar incluyendo lo que mide éste. -El item es relativamente importante.

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de almacenes y mejoramiento de la distribución física de la empresa Importadora Shenzhen International Company S.A.C – 2019.

DIMENSIONES	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CALIDAD	OBSERVACIONES (Si debe modificarse un ítem por favor indique)
RECEPCIÓN DE MATERIALES	¿En la recepción de materiales, en la empresa se comprueba las correspondencias en la documentación?	4	4	4	4	
	¿Las mercaderías enviadas desde el fabricante, cumplen con el sellado, informe y pruebas necesarias que exige la empresa, en un lugar adecuado?	4	4	4	4	
	¿Los registros, verificación y comprobación de la mercadería, cumplen con los procesos de pedidos?	4	4	4	4	
ALMACENAMIENTO	¿En la empresa, sus productos que ofrecen están clasificados de acuerdo a su naturaleza?	4	4	4	4	
	¿En su empresa, se emplean técnica de manipulación y estructura, en el proceso de almacenamiento?	4	4	4	4	
	¿Los procesos de almacenamiento de la empresa, cumplen con los regímenes jurídicos y mercantiles?	4	4	4	4	
CONTROL DE INVENTARIO	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la requisición de material?	4	4	4	4	
	¿Considera que la nota de remisión se emplea, en el control de inventario de su empresa?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, a la llegada del producto al almacén, se lleva a cabo la recepción de informe?	4	4	3	4	
PREPARACIÓN DE PEDIDOS	¿En la empresa, la preparación de pedidos que solicita el cliente se entrega a tiempo?	4	4	3	4	
	¿El personal operativo, recibe las instrucciones clara y precisa acerca del pedido solicitado antes que el cliente recoja su mercadería?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, al preparar el pedido solicitado por el cliente se cumple la fecha de expedición?	4	4	4	4	

DESPACHO DE MATERIALES	¿Las inspecciones del producto suelen realizarse habitualmente en las instalaciones y en las zonas de embarque y desembarque de la mercadería?	4	3	3	3	
	¿Para la mejora de la gestión de almacenes el personal de despacho y recepción, verifica la mercadería a la hora que entra en el almacén?	4	4	4	4	
	¿El personal de despacho tramita los productos a cargo, a la hora que llega la mercadería en la empresa?	4	4	4	4	
UTILIDAD DE DISTRIBUCIÓN	¿En la empresa, los productos solicitado por los clientes se entregan en buen estado?	4	4	4	4	
	¿Considera usted que los productos que llegan a su almacén, se ubican en el lugar correcto?	4	4	4	4	
	¿El tamaño o capacidad del almacén abastece para todo las mercaderías?	4	4	4	4	
REDES DE DISTRIBUCION	¿En los procesos de pedidos se tomar en cuenta la gestión de compras y la capacidad de almacenamiento de la empresa?	4	4	4	4	
	¿En la empresa, el sistema de venta y el inventario se registra, verifica y comprueba la información manifestada por el jefe de logística?	4	4	4	4	
	¿Considera que el sistema de transporte de sus productos son los adecuados?	4	4	4	4	
CANAL DE DISTRIBUCIÓN	¿En la empresa, las clasificaciones de canales y redes de distribución, se emplea como una estrategia establecida para la empresa?	4	4	4	4	
	¿Considera que la ayuda de intermediarios es favorable para la empresa?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que los canales de distribución que se emplea en su empresa facilitan su distribución?	4	4	4	4	

Calificar de 1 a 4 puntos.

ASPECTOS GENERALES

ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación.	X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial.	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir.	X		
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada.		X	
VALIDEZ			
APLICABLE			<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
Validado por:		Fecha: 05-04-19	
Firma: 	Teléfono: 993661036	Email: area.logistica@melacentrocllas.com.pe	

Gestión de almacenes para el mejoramiento de la distribución Física-2019.

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%	22%	%	7%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
2	creativecommons.org Fuente de Internet	2%
3	repositorio.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Privada San Pedro Trabajo del estudiante	1%
7	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
8	www.dekra-certification.es Fuente de Internet	1%
9	vbook.pub Fuente de Internet	

