



UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**“La Distribución Física Internacional Y la Competitividad en la
Empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR:

Curcio Vargas Carlos Fabrizio (ORCID: 0000-0001-9875-8407)

ASESOR:

Dr. Lessner Augusto Leon Espinoza (ORCID: 0000-0002-9983-8967)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

CALLAO – PERÚ

2019

Dedicatoria

El presente proyecto académico se lo dedico en primer lugar a Dios, a mis padres por todo el apoyo incondicional que me brindan. Asimismo, docentes por ayudarme en la Redacción del presente proyecto.

Agradecimiento

Le agradezco en primer lugar a Dios, a mis padres por brindarme su apoyo y la educación brindada, a mi enamorada por el apoyo, amor y comprensión otorgada, a los Docentes que me instruyeron a lo largo de mi formación profesional y a mis amigos por su amistad.

PÁGINA DEL JURADO

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Curcio Vargas, Carlos Fabrizio con DNI N° 77019466, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Callao, 11 de Diciembre del 2019



CURCIO VARGAS, CARLOS FABRIZIO

ÍNDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Página del jurado.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Índice.....	vi
Resumen.....	1
Abstract.....	2
I. INTRODUCCIÓN.....	3
II. MÉTODO.....	10
2.1 Diseño de Investigación.....	10
2.2 Variables, Operacionalización.....	11
2.3 Población y muestra.....	17
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	18
2.5 Métodos de análisis de datos.....	21
2.6 Aspectos éticos.....	21
III. RESULTADOS.....	22
IV. DISCUSIÓN.....	34
V. CONCLUSIONES.....	39
VI. RECOMENDACIONES.....	40
REFERENCIAS.....	41
ANEXOS.....	47

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Debido a que se presentan problemas frecuentes tales como demoras en la entrega de mercadería y deficiencia en el almacén esto debido a la mala gestión de tiempos.

El presente estudio es No experimental - Transversal y de nivel correlacional, se usaron dos variables la Distribución Física Internacional y la competitividad. La muestra objeto de estudio fueron 40 trabajadores del área de importaciones, la técnica usada fue la encuesta, el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario con la aplicación de la escala de Likert, la cual está compuesta por 20 preguntas. A través del Alfa de Cronbach se obtuvo un nivel de 0.946, lo cual indica que el nivel de confiabilidad es muy bueno.

La investigación ha realizado el análisis descriptivo por cada dimensión, y el análisis inferencial de las hipótesis utilizando el Rho de Spearman para hallar la correlación entre las variables. Lo cual se procesó los datos en el programa SPSS 25. Por último se determinó que la Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la competitividad en la Empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Palabras claves: Competitividad, Logística, tiempos de entrega y productividad.

Abstract

The purpose of this research work is to determine how the International Physical Distribution relates to competitiveness in the company Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Because there are frequent problems such as delays in the delivery of merchandise and deficiency in the warehouse this due to poor time management.

The present study is Non-experimental - Transversal and correlational level, two variables were used the International Physical Distribution and competitiveness. The sample under study was 40 workers from the import area, the technique used was the survey, the data collection instrument was the questionnaire with the application of the Likert scale, which is composed of 20 questions. A level of 0.946 was obtained through Cronbach's Alpha, which indicates that the level of reliability is very good.

The research has carried out the descriptive analysis for each dimension, and the inferential analysis of the hypotheses using Spearman's Rho to find the correlation between the variables. Which processed the data in the SPSS 25. Finally, it was determined that the International Physical Distribution is positively related to the competitiveness of the Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Keywords: Competitiveness, Logistics, delivery times and productivity.

I. INTRODUCCIÓN

Realidad problemática

Con el pasar de los años la logística va evolucionando, surgió en el ámbito militar, el término proviene de la antigua Grecia cuando los comerciantes tenían la necesidad de movilizar sus productos, para ellos significaba “lo lógico”, al cabo de unos años los mercados empezaron a crecer y la distribución se tornó más difícil de manejar. Al principio del año 1900 empezaron a desarrollar definiciones y algunas funciones que tenía que cumplir la logística, las cuales son la gestión de materiales y la de Distribución.

La empresa Amazon empezó a invertir en transporte internacional de productos, dicha inversión de la empresa se enfocó netamente en el last-mile para desarrollar efectivamente los pedidos electrónicamente. La empresa detectó demoras en las entregas a otros países, por lo cual analizó su cadena de valor encontrando sobre costos y tiempos engorrosos en los trámites. Ellos pudieron mejorar su proceso estudiando los campos que comprende la Distribución Física Internacional, de tal manera que la calidad del producto y el tiempo de entrega se optimizaron en conjunto con la competitividad del servicio en el mercado en el cual se desarrolla.

En Gamarra se encuentran una cantidad impresionante de MYPE's, de las cuales pocas realizan actividad internacional, ya sea importación o exportación de productos, de esta manera un grupo de empresas se unieron para poder importar insumos consolidando su carga en un contenedor, es decir todos juntaron sus productos para poder llenar un contenedor y lo hicieron mediante el servicio de un agente de carga internacional. Esto quiere decir que las MYPE'S optaron por formar una asociación y así distribuir sus productos, por medio de un operador logístico, con un previo análisis de los costos de distribución, los tiempos de entrega y las utilidades que se puedan lograr al importar materia prima a un bajo costo. Cabe destacar que la empresa FACOTEC PERÚ fue muy beneficiada con este procedimiento, ya que ellos pudieron exportar con un costo menor sus productos y no tener que perder clientes por la baja capacidad instalada que tienen.

Es importante destacar que las empresas utilizan los operadores logísticos para movilizar su carga internacionalmente, con esto la distribución física internacional hace que las entidades obtén por la opción mejor implementada y así poder desarrollar ventajas competitivas en el mercado internacional y junto con esto los costos, los tiempos y la calidad del producto serán mejores. Adicionalmente, en el contexto actual las empresas

deben mantener un grado de competitividad alto, ya que la competencia hoy en día es tan grande que no basta con solo tener un producto bueno, sino que también la distribución de esta debe ser la más efectiva posible, estudiar los tiempos y calidad del servicio, además de los costos, siempre debe ser una prioridad al momento de escoger cual será tu medio de transporte.

Como se sabe en el Perú el comercio exterior se está dinamizando cada vez más, pero por temas de costos muy altos en el traslado terrestre se hace casi imposible para los pequeños exportadores. Según el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) nos dice que el Perú no tiene un sistema logístico adecuado para poder satisfacer las necesidades del sector empresarial, adicionalmente la brecha de infraestructura hace que los costos logísticos suban de manera desenfrenada, el mal estado de las vías de acceso y las pocas obras en reducir dicha brecha hacen que el Perú no sea un país competitivo en el ámbito logístico. El MEF indica que este año se presentó el plan de infraestructura para 5 años, dicho plan empleará 60 proyectos los cuales necesitaran una inversión total de \$27,000 millones, este dinero saldrá de las recaudaciones públicas, con ello estos proyectos impulsarán el crecimiento anual peruano en un punto porcentual. Este año la brecha de infraestructura se calculó en \$160,000 millones, esto genera en la economía peruana una baja considerable en el índice de competitividad.

Debido al gran aporte de la distribución física internacional a las empresas mencionadas se hace indispensable utilizar La distribución física internacional en la empresa “Scharff Logística Integrada S.A.” para así mejorar los procedimientos en la cadena de distribución y de esta manera optimizar la calidad del servicio con una entrega a tiempo y un producto en buen estado. Con la investigación presentada se quiere dar a conocer como las compañías pueden beneficiarse al aplicar efectivamente la DFI en sus operaciones de comercio exterior para aumentar su competitividad. Por ende, la presente investigación busca responder a la siguiente problemática: ¿Cómo se relaciona la distribución física internacional y la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?

Teorías relacionadas al tema

Variable 1: Distribución Física Internacional

Según Mondragón en el diario el exportador (2017) lo define como el proceso logístico que consiste en colocar un bien en un mercado extranjero, mediante los términos de negociación entre el importador y el exportador. Su labor más destacada es el poder disminuir los tiempos de entrega, los costos y la calidad en el servicio.

Según Castro en Promperu (2018) lo define como operaciones las cuales se encargan de trasladar una carga de un punto a otro, con tiempos óptimos y la mejor calidad posible.

Según Pietreanu (2019) nos dice que las plataformas de distribución fueron creadas por grupos de aerolíneas para su uso y, posteriormente, se expandieron a las agencias de viajes. Con el tiempo, han sido mejorados, reorganizados, adquiridos por otros grupos o han creado alianzas con otras instituciones con el fin de asumir una mayor participación de mercado y satisfacer las necesidades de los clientes.

Según Castellanos (2015) lo define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados como carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con los conceptos de óptima **calidad, costos razonables** y el **just in time**.

Se escogió la definición de Castellano, porque el párrafo extraído define de manera más exacta la variable, Distribución Física Internacional, mediante tres dimensiones calidad, costos y just in time el cual me permitirá diseñar el instrumento de medición, en este caso la encuesta.

TEORÍA:

La teoría que se escogió, para esta variable, es el Just in time, según Shinnosuke (2016) nos dice que la teoría fue desarrollada por Toyota, después de los desastres de las bombas atómicas, esta teoría está basada en cómo se puede distribuir los productos justo a tiempo, tener una producción, distribución y stock en el momento, lugar y cantidad exacta; el cual permita a la empresa tener su almacén con un movimiento eficiente y rápido para sus clientes.

Variable I: Competitividad

Según Krugman (1997, p. 3, como se citó en Espinoza, B, 2017) la competitividad es la capacidad de poder desarrollar **bienes y servicios** que se acoplen a las necesidades del mercado internacional o nacional, ofreciendo un mejor precio acorde a la **productividad** de la empresa y cuidar bien sus **costos unitarios**.

Según Porter, M (2008, p.15, como se citó en Fernández, L 2018) lo define como una empresa puede enfrentar a sus competidores en el mercado donde se desarrolla, dicha compañía debe analizar las 5 fuerzas competitivas, las cuales pueden ayudar para desarrollar ventajas competitivas, implementando también las estrategias genéricas y así mejorar su cadena de valor.

Según Rubio y Baz (2015) el autor lo define como una empresa puede desarrollar ventajas competitivas en sus productos o servicios brindados, esa ventaja depende la productividad que pueda tener la empresa, su calidad en el producto y la innovación que tengan. (p.14).

Según Manta (2019) nos dice que son factores estructurales que afectan el rendimiento a largo plazo y tienden a centrarse en la productividad, la innovación y la calificación.

Se escogió la definición de Krugman, porque el párrafo extraído define de manera más exacta la variable, Competitividad, mediante tres dimensiones Productividad, bienes y servicios y costos unitarios el cual me permitirá diseñar el instrumento de medición, en este caso la encuesta.

TEORÍA:

La teoría que se escogió, para esta variable, es la ventaja competitiva Según Porter, M (2007, p.81, como se citó en Zapata, G, 2017) la ventaja competitiva se basa en mejorar los costos, utilizando eficientemente la fuerza de venta, sistema de distribución con bajo costo y procesos de ensamblaje eficiente, el cual nos permite disminuir el monto de los recursos y en conjunto las cantidades de recursos empleados, lo cual genera productos diferenciados.

Formulación del Problema

- General:

- ¿Cómo se relaciona La Distribución Física Internacional con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?

- Específicos:

- ¿Cómo se relaciona la calidad con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?
- ¿Cómo se relaciona los costos razonables con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?
- ¿Cómo se relaciona el just in time con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?

Justificación

Según Hernández (2014) se debe justificar la investigación, mediante la explicación de las razones o propósitos por los cuales se hace dicha investigación, si es que esta se basa en determinar un medio para solucionar una problemática y como dicha solución puede ser un aporte a la investigación científica. (p. 40).

Teórico:

En los últimos años el Perú ha tenido una brecha de infraestructura creciente que viene preocupando a muchas empresas, que se dedican a la logística y distribución. Las carreteras del Perú son muy deficientes, esto hace que los costos de las empresas crezcan y, por ende, el precio final de los productos. La distribución física internacional aporta a estas empresas los indicadores por los cuales se puede mejorar una mejor distribución de los productos a nivel nacional e internacional, haciendo que los costos sean menores, identificando cuales son los mejores procesos para así el precio sea menor y tener una competitividad cada vez mayor en el mercado según De La Vega F. (2018).

Metodológico:

En la presente investigación se crearon objetivos, los cuales fueron medidos a través del cuestionario, el cual ha sido desarrollado para la variable I: “Distribución Física Internacional” y variable II: “Competitividad”. De esta manera se intenta hallar la relación entre la Distribución Física Internacional con la competitividad en la empresa señalada anteriormente, para así brindar conocimiento sobre el tema, que sirva a la empresa para solucionar la problemática observada según Martínez R (2017)

Práctico:

El presente trabajo quiere ofrecer las herramientas precisas para que Scharff Logística Integrada pueda lograr una mejor gestión de la distribución física internacional, con esto implementar medidas para incrementar su competitividad y poder atraer mayor cantidad de clientes según Vico J. (2018)

Social:

El presente trabajo posee a modo de finalidad brindar la información necesaria para que sea utilizada por las empresas y aumenten su competitividad en el mercado la cual permita a la empresa Scharff Logística Integrada con aumentar su posicionamiento en el sector promoviendo un servicio de calidad a un precio competitivo buscando aportar al aumento económico y también en el ámbito social del Perú según Ramírez, L. (2015).

Conveniente:

La investigación servirá a aquellas agencias de aduana que quieran mejorar sus operaciones, puedan tener más información sobre la Distribución Física Internacional según Barrientos J. (2014).

Hipótesis

Según Hernández (2014), es una respuesta adelantada a la problemática general de la investigación, es como nosotros deseamos tener como resultado, pero al final de la investigación se aceptan o rechazan dichas hipótesis (p. 104).

- General

- La Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

- Específicas

- La calidad se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.
- Los costos razonables se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.
- El just in time se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Objetivos

- General

- Determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

- Específicos

- Determinar cómo se relaciona la calidad con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.
- Determinar cómo se relaciona los costos razonables con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.
- Determinar cómo se relaciona el just in time con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de investigación

Enfoque de investigación

Es cuantitativa, según Hernández (2014) es la utilización de estadística para demostrar hipótesis propuestas, este enfoque puede ser replicado por otro investigador en el mismo contexto y tener resultados similares (2014, p.4)

Método de investigación

Es hipotético – deductivo. Según Bernal (2016), es un proceso que comienza desarrollando hipótesis, tales serán aceptadas o rechazadas dependiendo de los resultados de la investigación, fijando conclusiones que deben ser contrastadas. (p. 60).

Diseño de investigación

Es no experimental – transversal según Hernández (2014) dice, es un diseño el cual no manipula ninguna de las variables, se trata de la observación de algún fenómeno en un contexto para que se pueda analizar. Con esto la investigación trasversal, que se subdivide de la no experimental, se relaciona a la recolección de datos de un único momento. (p. 152)

Tipo de investigación

Es aplicada, según Hernández (2014) se quiere llegar a construir una realidad problemática analizando los procesos internos de la empresa o sector, se maneja teorías para poder corregir las problemáticas anteriormente planteados.

Nivel de investigación

Es correlacional porque la investigación quiere medir la relación entre la variable I y II. Según Hernández (2014) nos dice que busca la asociación entre variables mas no una influencia porque no se quiere llegar a determinar una causalidad (p.13)

2.2 Operacionalización de Variables

Variable I: Distribución física internacional

Definición conceptual:

Según Castellanos (2015) lo define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados como carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con los conceptos de óptima **calidad**, **costos razonables** y el **just in time**.

Dimensiones:

Calidad:

Según Egusquiza (2014), nos dice que es el acatamiento de requisitos por medio de **sistemas de calidad**, es la unión de condiciones de un bien o servicio, el cual se puede dar un **juicio de valor**, que puede ser positivo o negativo.

Indicadores:

Sistemas De Calidad

Según Lima, Colmenárez (2014) indica que son puntos importantes para poder gestionar la calidad de manera permanente y sistemática. Al ejecutar estos sistemas, garantiza la buena imagen de la empresa al cliente, mejorando los procesos internos y así brindando un mejor producto.

Juicio de valor

Según Gómez (2016) es la actividad de dar una opinión, ya sea mala o buena, sobre algún tipo de producto o servicio dado al cliente. El juicio debe ser valorado mediante expertos, ya que de esa manera se puede verificar de una manera más clara la calidad del servicio dado.

Dimensiones:

Costos razonables:

Según Mora, L (2016) se coloca en el mercado un producto o servicio con el menor precio, manteniendo los **costos logísticos** bajos, así mantener un **stock controlado** y no un almacén saturado de productos, el cual genera sobre costos de almacenamiento.

Indicadores:

Costos Logísticos

Según Vélez, L. F. (2015) no dice que son parte la cadena logística y abastecimiento, estos son un determinante para la obtención de utilidades en las empresas, dentro de ello existen los costos de abastecimiento de insumos, hasta la distribución del producto final al consumidor.

Stock Controlado

Según Morlidge (2017) es como la empresa, que dispone de un almacén, hace las gestiones necesarias para que pueda existir un movimiento más fluido; poder tener los pronósticos con mayor exactitud posible para así conservar un control eficiente de los diferentes sectores del almacén.

Dimensiones:

Just in time:

Según Shinnosuke (2016) nos dice que está basada en cómo se puede distribuir los productos justo a tiempo, tener una producción, **distribución** y stock en el momento, lugar y cantidad exacta; el cual permita a la empresa mantener una **eficiencia en el almacén** y con esto un despacho rápido para el cliente.

Indicadores:

Distribución

Según Hermosilla (2015) nos dice que, es un conjunto de acciones o procesos para poder hacer la entrega de bienes a los consumidores. Es la actividad de poder conectar al cliente con la empresa que brinda el producto, dicha actividad debe de ser rápida para poder satisfacer las necesidades del adquiriente (cliente).

Eficiencia en el almacén

Según Gómez (2017) nos dice que, para poder llegar a una eficiencia en el almacén, se debe analizar los diferentes sectores que existen dentro del mismo para desarrollar indicadores y gestionar el almacén de manera que las entregas sean más rápidas y a tiempo, también mejorar la exactitud en el inventario para tener mayor confiabilidad en la rotación en el almacén.

Variable II: Competitividad

Definición conceptual:

Según Krugman (1997, p. 3, como se citó en Espinoza, B, 2017) la competitividad es la capacidad de poder desarrollar **bienes y servicios** que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, ofreciendo un mejor precio acorde a la **productividad** de la empresa y mantener sus **costos unitarios**.

Dimensiones:

Productividad:

Según Arrarte (2014) nos dice que es la relación entre los productos terminados y la materia prima para su producción. Es una medida de la **eficiencia de recursos** para formar bienes y servicios, que contrasta cuánto es el **volumen de venta**.

Indicadores:

Eficiencia de recursos

Según García (2017) nos dice que, la ejecución de la eficiencia de los recursos, impacta los aspectos tecnológicos, administrativos y culturales en la organización y las comunidades donde estas se sitúan, teniendo de esta manera una mejor distribución de los recursos dentro de la empresa.

Volumen de venta

Según Flores (2017) nos dice, la cantidad de productos o servicios que una organización puede distribuir por medio de sus canales de distribución

Dimensiones:

Bienes y servicios:

Según Flores (2014) Es la capacidad de mejorar la calidad, creando **valor agregado** en su **cadena de valor**; el mejor precio posible, a fin de ser más competitivos y cumplir con la misión, los objetivos y los planes de la empresa.

Indicadores:

Valor Agregado

Según Vera (2019) lo define como el valor adicional que obtienen los bienes y servicios en su proceso de elaboración, vendría a ser la característica extra que ofrece con el propósito de generar mayor valor dentro de la percepción del consumidor.

Cadena de Valor

Según Vásquez (2019) nos dice que es una suma de procesos que posee un producto o servicio, desde la materia prima, siguiendo con los procesos de producción el cual implica su transformación física, hasta su distribución a los consumidores finales.

Dimensiones:

Costos unitarios:

Según Guerra (1998, p. 3, como se citó en Espinoza, B, 2017) nos indica que provienen de los costos totales y necesitan la misma información, nos proporcionan una fácil interpretación del **comportamiento de los precios**. Estos son los que ayudan en la **toma de decisiones** al empresario.

Indicadores:

Comportamiento de los Precios

Según Quintero (2019) nos dice que, es una relación entre oferta y demanda que permite saber cómo fluctúa el mercado y colocar un precio acorde a dicha fluctuación, se debe de tener una referencia de como el precio del producto o servicio brindado se manipula en el mercado.

Toma de Decisiones

Según Rodríguez (2019) nos dice que es el proceso por el cual el empresario debe elegir entre dos o más opciones. Algunas decisiones tienen una relevancia directa con la empresa, las cuales pueden llevar a la compañía por buen camino, pero también si son malas llevaría a la quiebra inminente.

Matriz de operacionalización

VARIABLE	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
VARIABLE I: Distribución Física Internacional	Según Castellanos (2015) lo define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados como carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con los conceptos de óptima calidad, costos razonables y el just in time.	La variable 1 “Distribución Física Internacional”, ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, los cuales han sido desarrollados por medio de los indicadores.	Calidad	Sistemas de Calidad
				Juicio de Valor
			Costos Razonables	Costos Logísticos
				Stock Controlado
			Just In Time	Distribución
				Eficiencia en el Almacén

Matriz de operacionalización

VARIABLE	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
VARIABLE II: Competitividad	Según Krugman (1997, p. 3, como se citó en Espinoza, B, 2017) la competitividad es la capacidad de poder desarrollar bienes y servicios que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y mantener sus costos unitarios .	La variable 2 “Competitividad”, ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, los cuales han sido desarrollados por medio de los indicadores.	Productividad	Eficiencia de Recursos
				Volumen de Venta
			Bienes y Servicios	Valor Agregado
				Cadena de Valor
			Costos Unitarios	Comportamiento de los precios
				Toma de Decisiones

2.3 Población y muestra

Población

Según Hernández R. (2014), afirma que viene a ser un grupo de personas que cumplen ciertos detalles acordes a la investigación, pueden ser trabajadores, estudiantes, pobladores, etc. (p. 174).

Acorde a las intenciones de la investigación, quedó constituida la población por los trabajadores de la empresa Scharff Logística Integrada S.A., 578 personas que todos los días van a laborar.

Unidades de muestreo

Del universo, se escogieron 45 personas o unidad muestral que reúnen peculiaridades aptas para la presente investigación. Baptista P. (2014), nos dice que es un parte del total de población, las cuales tienen cualidades únicas que son beneficiosas para la investigación (p. 175).

Muestra

El tipo que se ha escogido es probabilístico aleatorio simple, Baptista P. (2014) lo define como los candidatos tienen la misma probabilidad de ser seleccionados, se hace mediante una selección aleatoria de los elementos a investigar. (p. 175).

La presente formula es para hallar la muestra total:

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

Dónde:

	Nivel de Confiabilidad	95%
N=	Total unidades de muestreo	45
Z ² =	Valor de distribución	1.96
p=	Proporción de aceptación	50%
q=	Porcentaje de no aceptación	50%
d=	Margen de error	5%

$$n = \frac{(45)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(45 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$\mathbf{n=40}$$

La muestra total es de 40 personas, conformadas por los trabajadores de la empresa.

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

Técnica de recolección de datos

La encuesta, donde se consideró ítems con relación a la Distribución Física Internacional y la Competitividad en la empresa y así hallar su relación.

Para Hernández (2014), es un método práctico, concreto y particular que se tiene que realizar durante el transcurso de recaudación de información, que debe ser concisa para la investigación. (p.159)

Instrumento de recolección de datos

El instrumento de recaudo de datos fue el cuestionario, aplicado a la muestra para conseguir opinión con respecto a la investigación.

Bernal (2016), nos dice que es un conjunto organizado por diferentes ítems que ayudan a conseguir datos relevantes, con el propósito de alcanzar los objetivos trazados (p. 250).

El instrumento está constituido por 20 preguntas; de las cuales 10 son de la variable I “Distribución Física Internacional” y las siguientes para la variable dos “Competitividad”, el cuestionario ha sido aplicado al área de importaciones de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.

Validez

Para Hernández et al. (2014), (p. 200).

El instrumento aplicado ha sido expuesto a juicio de expertos, conforme a la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo - Filial Callao, el cual fue:

- a) Dr. Lessner Augusto León Espinoza.
- b) Mg. José Ignacio Andrade Sosa
- c) Mg. Maribel Juliana Otarola Chavez

Confiabilidad

Según Hernández (2014), nos dice que es el nivel de confianza que se tiene del instrumento de medición, los resultados tengan contenido consistente y coherentes. (p.200)

Coefficiente	Relación
0.00 a +/- 0.20	Muy Baja
-0.2 a 0.40	Baja o ligera
0.40 a 0.60	Moderada
0.60 a 0.80	Marcada
0.80 a 1.00	Muy Alta

Para la confiabilidad se manejó el Alfa de Cronbach, y estos resultados logrados fueron examinados en el programa SPSS 24, que fueron recolectados de personas que laboran en la empresa Scharff Logística Integrada S.A.; habiendo en general 20 items.

Tabla N°1. Estadístico de fiabilidad de la variable I:

Distribución Física Internacional

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,915	10

Según la tabla N^a 1, la variable I “Distribución Física Internacional” muestra un porcentaje muy alto, suministrando un valor de 0.915. Por lo cual, las preguntas son confiables.

**Tabla N^o2. Estadístico de fiabilidad de la variable II:
Competitividad**

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,920	10

Según la tabla N^a 1, la variable II “Competitividad” muestra un porcentaje muy alto, suministrando un valor de 0.920. Por lo cual, las preguntas son confiables.

Tabla N^o3. Estadístico de fiabilidad de las variables I y II:

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,946	20

Según la tabla N^a 3, ambas variables indica un porcentaje muy alto, prestando un valor de 0.946. Por lo cual, las preguntas son confiables.

2.5. Métodos de análisis de datos

En el presente trabajo se manejó el programa SPSS 25. Se trabajó con el Alfa de Cronbach, de esta manera poder hallar la confiabilidad del presente instrumento aplicado y el juicio de expertos para su Validez.

2.6. Aspectos éticos

Las pautas de ética, se tomaron en cuenta los presentes puntos:

- Utilización de la información: Se respetó las diferentes afirmaciones de las personas y el anonimato de su identidad.
- Valor social: Los participantes del presente trabajo de investigación no fueron obligados y han sido muy amables para responder el cuestionario.
- Validez científica: La presente información mostrada en el trabajo, abarca el sustento de escritores sobre el tema, sin deformar los datos ni manejarla.

III. RESULTADOS

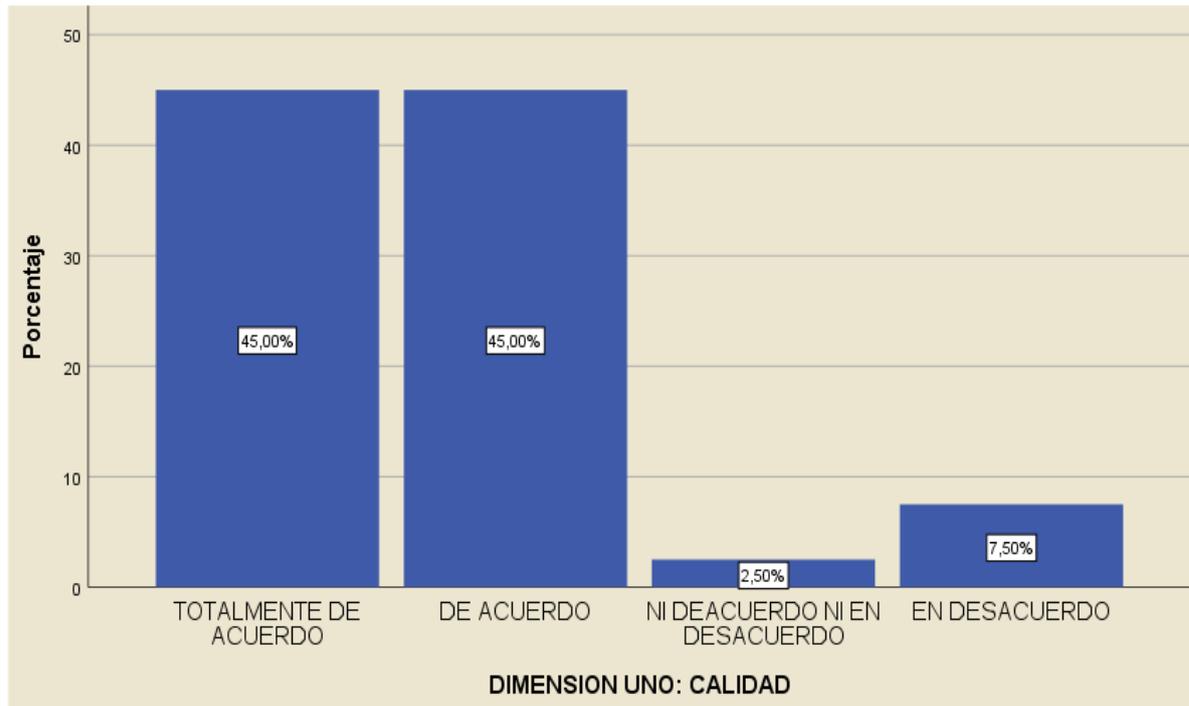
Análisis Descriptivo

DIMENSIÓN UNO: CALIDAD

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	18	45,0	45,0	100,0
	DE ACUERDO	18	45,0	45,0	55,0
	NI DEACUERDO NI EN DESACUERDO	1	2,5	2,5	10,0
	EN DESACUERDO	3	7,5	7,5	7,5
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

DIMENSION UNO: CALIDAD



Interpretación

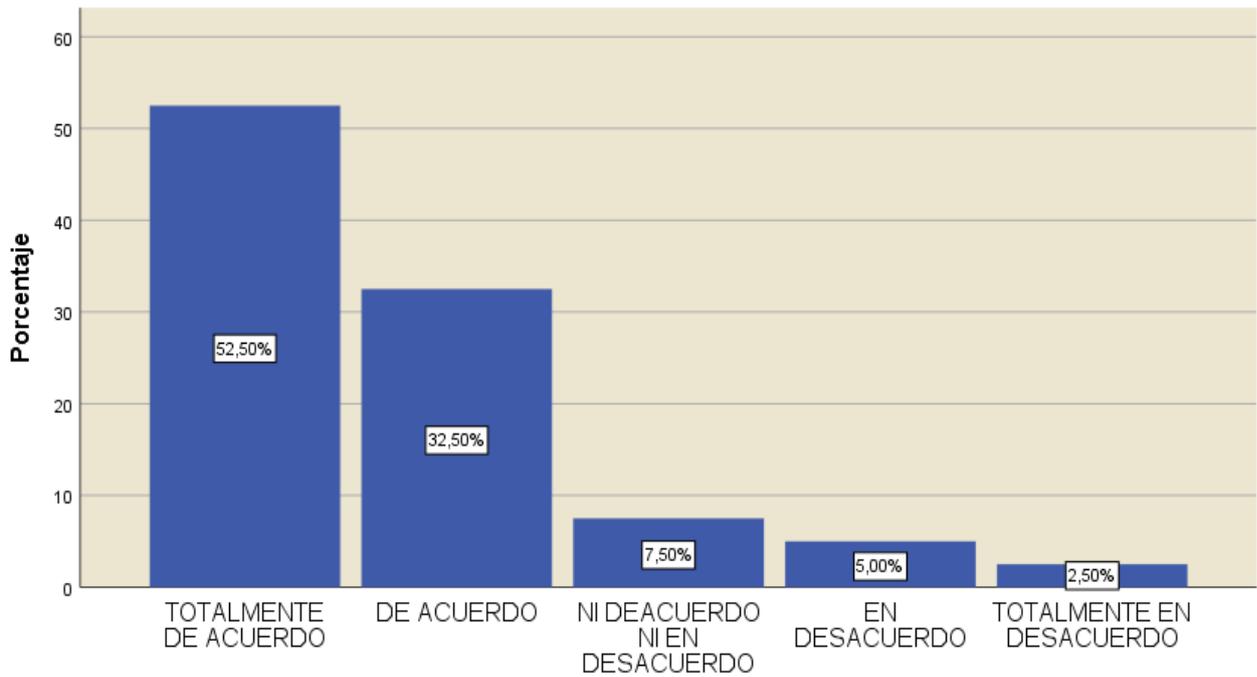
Como muestra el cuadro presentado, se aprecia que el 45,00% de la muestra, alegó que está totalmente de acuerdo con la calidad que tienen en los procesos, mientras que el 2,50% respondieron que están ni desacuerdo ni en desacuerdo con respecto a las actividades que se realizan en la empresa.

DIMENSIÓN DOS: COSTOS RAZONABLES

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	21	52,5	52,5	100,0
	DE ACUERDO	13	32,5	32,5	47,5
	NI DEACUERDO NI EN DESACUERDO	3	7,5	7,5	15,0
	EN DESACUERDO	2	5,0	5,0	7,5
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	2,5	2,5	2,5
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

DIMENSION DOS: COSTOS RAZONABLES



DIMENSION DOS: COSTOS RAZONABLES

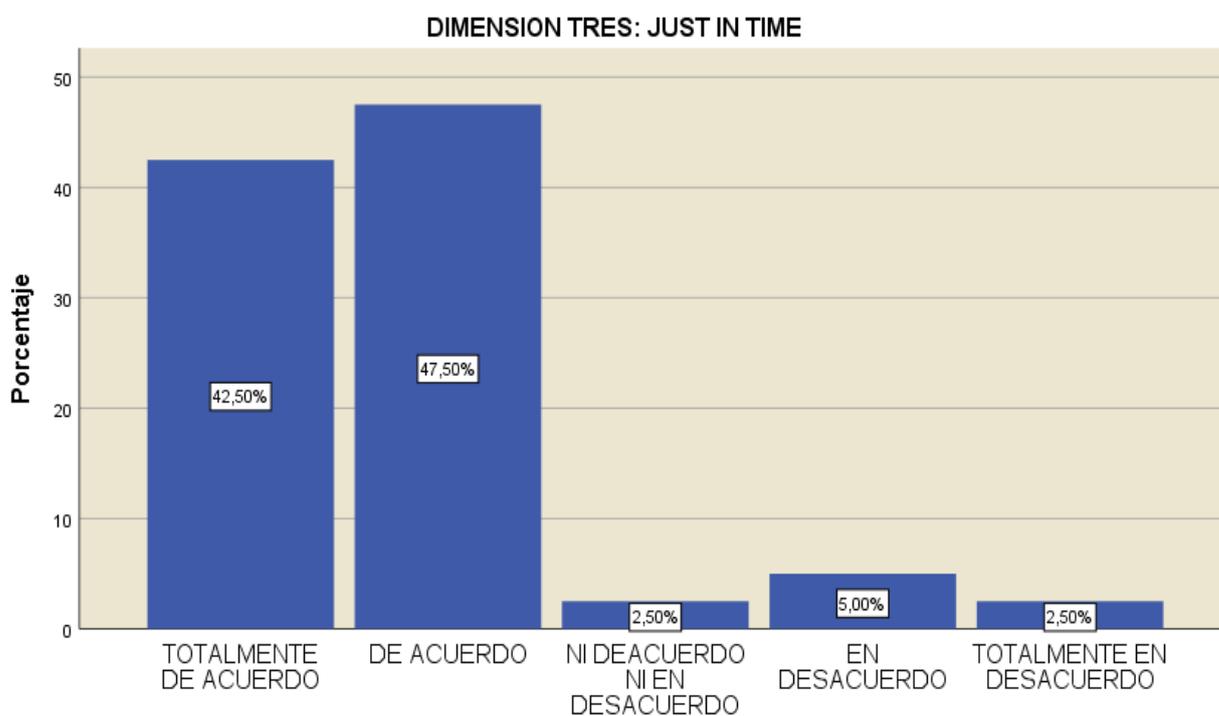
Interpretación

Como muestra el cuadro presentado, se aprecia que el 52,50 % de la muestra, manifestó que está totalmente de acuerdo con los costos que la empresa tiene frente al servicio que brindan, mientras que el 2,50% manifestó que están totalmente en desacuerdo con los sobre costos aplicados en el procedimiento aduanero.

DIMENSIÓN TRES: JUST IN TIME

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	17	42,5	42,5	100,0
	DE ACUERDO	19	47,5	47,5	57,5
	NI DEACUERDO NI EN DESACUERDO	1	2,5	2,5	10,0
	EN DESACUERDO	2	5,0	5,0	7,5
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	2,5	2,5	2,5
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia



DIMENSION TRES: JUST IN TIME

Interpretación

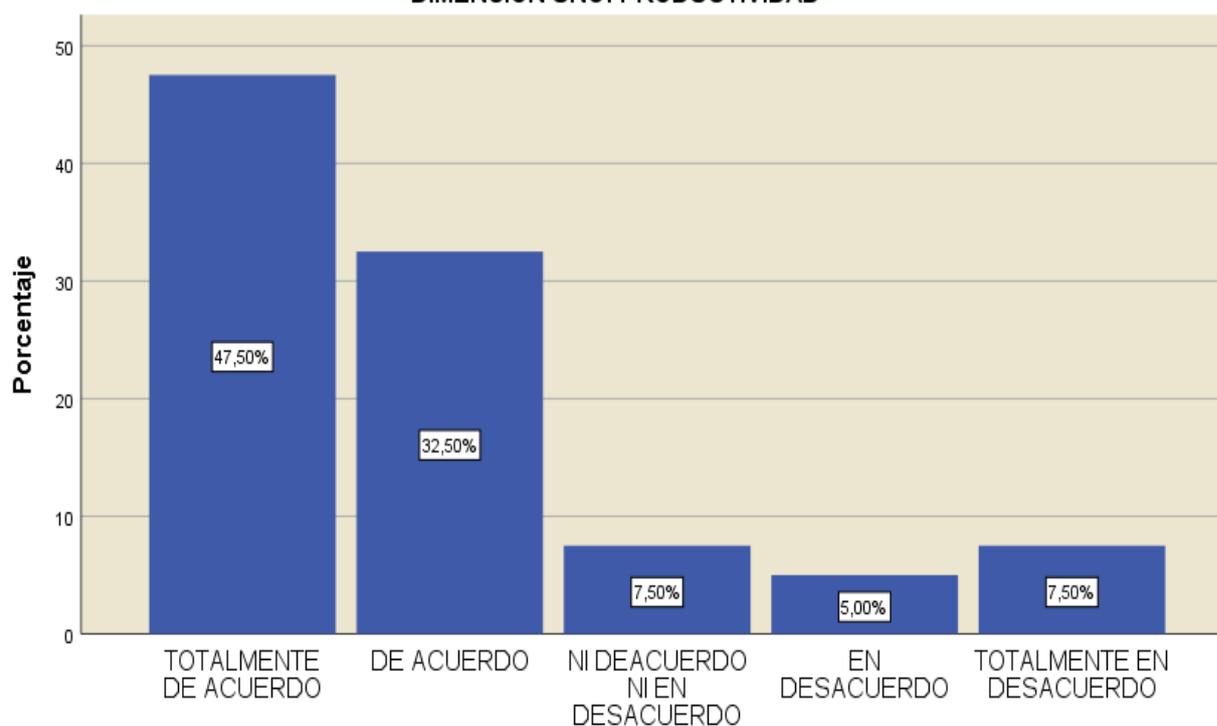
Como muestra el cuadro presentado, se aprecia que el 47,50 % de la muestra, manifestó que están de acuerdo con el tiempo de distribución empleado por la empresa, mientras que el 2,50% manifestó que están totalmente en desacuerdo con la gestión de la eficiencia que se está llevando a cabo en el almacén.

DIMENSIÓN UNO: PRODUCTIVIDAD

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido TOTALMENTE DE ACUERDO	19	47,5	47,5	100,0
DE ACUERDO	13	32,5	32,5	52,5
NI DEACUERDO NI EN DESACUERDO	3	7,5	7,5	20,0
EN DESACUERDO	2	5,0	5,0	12,5
TOTALMENTE EN DESACUERDO	3	7,5	7,5	7,5
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

DIMENSION UNO: PRODUCTIVIDAD



DIMENSION UNO: PRODUCTIVIDAD

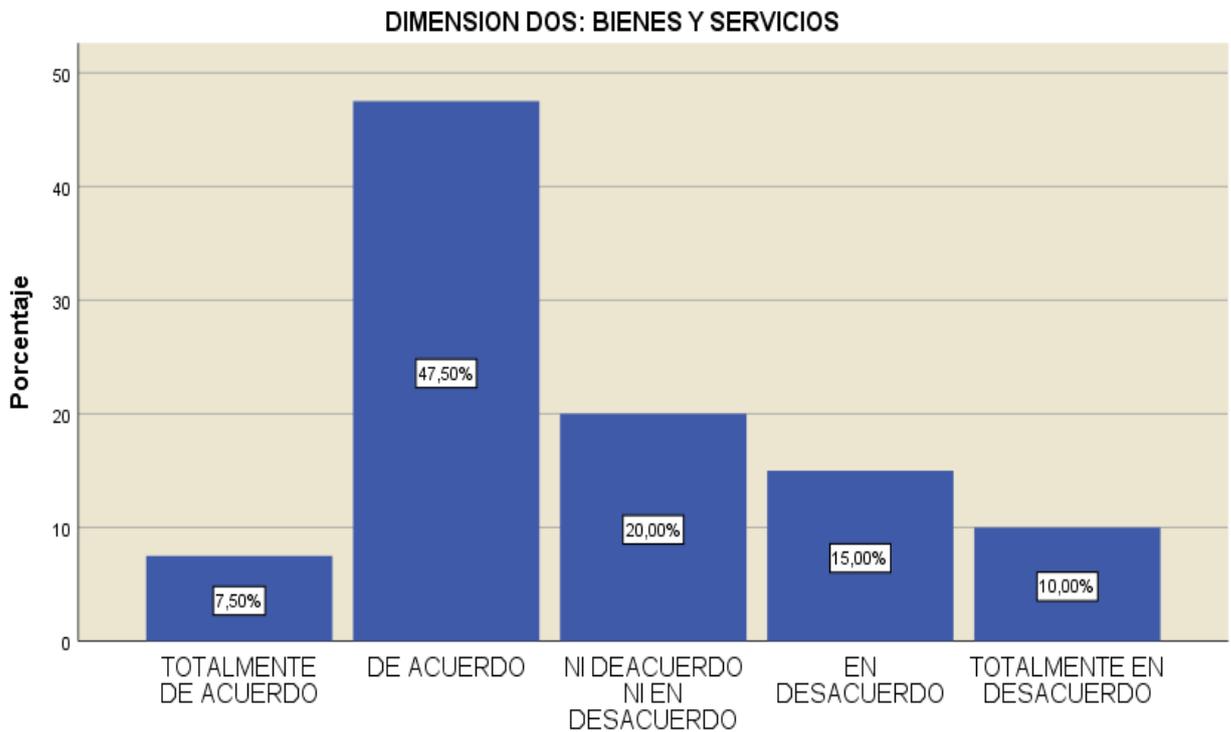
Interpretación

Como muestra el cuadro presentado, se aprecia que el 47,50% de la muestra, manifestó que están totalmente de acuerdo con la productividad en los procesos internos de la empresa, mientras que el 5,00% manifestaron que están en desacuerdo que la empresa tiene una baja productividad.

DIMENSIÓN DOS: BIENES Y SERVICIOS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	3	7,5	7,5	100,0
	DE ACUERDO	7	17,5	17,5	92,5
	NI DEACUERDO NI EN	20	50,0	50,0	75,0
	DESACUERDO				
	EN DESACUERDO	3	7,5	7,5	25,0
	TOTALMENTE EN	7	17,5	17,5	17,5
	DESACUERDO				
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia



DIMENSION DOS: BIENES Y SERVICIOS

Interpretación

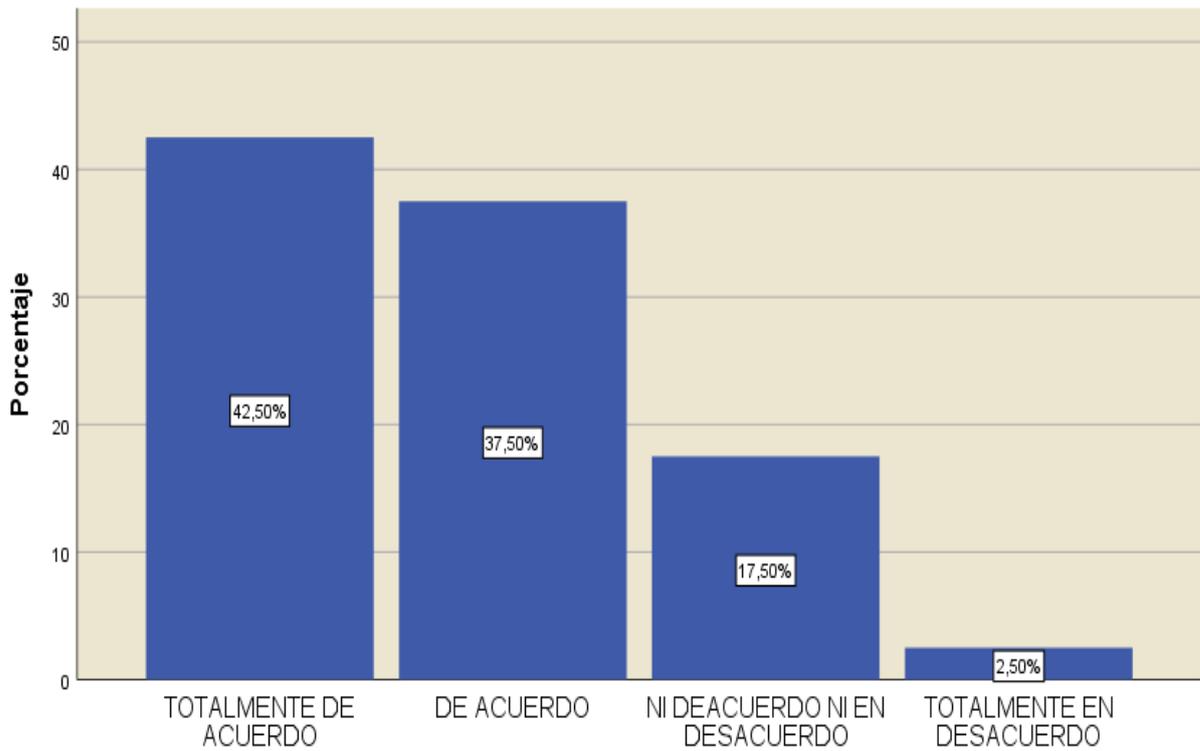
Como muestra el cuadro presentado, se aprecia que el 47,50% de la muestra, manifestó que están de acuerdo con el servicio ofrecido por la compañía, mientras el 10,00% manifestaron que están totalmente en desacuerdo que la empresa no cuenta con una buena cadena de valor.

DIMENSIÓN TRES: COSTOS UNITARIOS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	4	10,0	10,0	100,0
	DE ACUERDO	13	32,5	32,5	90,0
	NI DEACUERDO NI EN DESACUERDO	15	37,5	37,5	57,5
	EN DESACUERDO	7	17,5	17,5	20,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	2,5	2,5	2,5
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

DIMENSION TRES: COSTOS UNITARIOS



DIMENSION TRES: COSTOS UNITARIOS

Interpretación

Como muestra el cuadro presentado, se aprecia que el 42,50% de la muestra, manifestó que están totalmente de acuerdo con los costos unitarios impuestos por la empresa en los servicios brindados, mientras que el 2,50% manifestaron que están totalmente en desacuerdo que la empresa no maneja bien sus costos.

Estadística inferencial

Análisis de Prueba de normalidad

- **Declaración de hipótesis.**

H0: Tienen distribución normal

H1: No tienen distribución normal

- **Establecimiento del nivel de significancia.**

El P valor fija será del 5%

- **El valor de la prueba.**

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VARIABLE UNO: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	,335	40	,000	,643	40	,000
VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	,275	40	,000	,703	40	,000

Fuente: Elaboración propia

Como muestra el cuadro comprobamos que la muestra es < 50 por lo cual se operara Shapiro-Wilk proporcionando un valor de 0.000 en la Variable 1 y la Variable II de 0.000.

- **Comparación del valor P**

$$\text{Valor } p = 0.000 < \alpha = 0.05$$

- **Decisión.**

En relación a los datos logrados se afirma que se rechaza la H0 y se admite la H1, porque el P valor es inferior a 0.05, manifestando que no tienen distribución normal y por lo cual se empleara el Rho De Spearman.

Contrastación y correlación de hipótesis

Según los alcances de la investigación, la contratación de hipótesis se hizo por medio de la prueba de normalidad, subsiguientemente se empleó el Rho de Spearman, con ello saber cuantitativamente la correlación entre variables. Lo sucesivo fue analizar el resultado del P valor para saber si se acepta el H0 o H1.

Según Hernández (2014), el Rho de Spearman personificada como RS, se maneja para encontrar la correlación, cuando poseen un nivel ordinal, con ello el análisis se pueda hacer por rangos. Se utiliza cuando es “Escala de Lickert”.

Interpretación del Rho de Spearman

Coeficiente	Tipo de correlación
-<0.8 a 1]	Correlación negativa Muy alta o muy fuerte.
-<0.6 - 0.8]	Correlación negativa Alta o Fuerte.
-<0.4 - 0.6]	Correlación negativa Moderada.
-<0.2 - 0.4]	Correlación negativa Baja o débil.
- [0 - 0.2]	Correlación negativa Muy baja o muy débil.
0.00	No existe correlación alguna entre variables.
[0 - 0.2]	Muy baja o muy débil
<0.2 - 0.4]	Baja o débil
<0.4 - 0.6]	Moderada
<0.6 - 0.8]	Alta o Fuerte
<0.8 a 1]	Muy alta o muy fuerte

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305).

Correlaciones				
			VARIABLE UNO: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD
Rho de Spearman	VARIABLE UNO: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	Coeficiente de correlación	1,000	,917**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	Coeficiente de correlación	,917**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

Fuente: Elaboración propia

Sabiendo que:

- Sig. < 0.05, se rechaza la H0
- Sig. > 0.05, se acepta la H1

Interpretación:

Según el P valor resultante de 0,000 es inferior a 0.05 se rechazó H0 y se aceptó H1 indicando que la Distribución Física Internacional tiene una correlación positiva con la Competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Se visualiza que entre las variables hay una correlación de 91.7%, lo que muestra una correlación muy fuerte según Hernández et al. (2014, p. 305).

HIPÓTESIS GENERAL:

- La Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Hipótesis Nula (H0):

- La Distribución Física Internacional no se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Hipótesis de Investigación (H1):

- La Distribución Física Internacional si se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Correlaciones				
			VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	DIMENSION UNO: CALIDAD
Rho de Spearman	VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	Coeficiente de correlación	1,000	,855**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	DIMENSION UNO: CALIDAD	Coeficiente de correlación	,855**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Fuente: Elaboración propia

Sabiendo que:

- Sig. < 0.05, se rechaza la H0
- Sig. > 0.05, se acepta la H1

Interpretación:

Según el P valor resultante de 0,000 es inferior a 0.05 se rechazó H0 y se aceptó H1 indicando que la Calidad tiene una correlación positiva con la Competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Se visualiza que entre las variables hay una correlación de 85.5%, lo que muestra una correlación fuerte según Hernández et al. (2014, p. 305).

HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

- La calidad se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019

Hipótesis Nula (H0):

- La calidad no se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Hipótesis de Investigación (H1):

- La calidad si se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Correlaciones				
			VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	DIMENSION DOS: COSTOS RAZONABLES
Rho de Spearman	VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	Coeficiente de correlación	1,000	,951**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	DIMENSION DOS: COSTOS RAZONABLES	Coeficiente de correlación	,951**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

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

Fuente: Elaboración propia

Sabiendo que:

- Sig. < 0.05, se rechaza la H0
- Sig. > 0.05, se acepta la H1

Interpretación:

Según el P valor resultante de 0,000 es inferior a 0.05 se rechazó H0 y se aceptó H1 indicando que los Costos Razonables tiene una correlación positiva con la Competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Se visualiza que entre las variables hay una correlación de 95.1%, lo que muestra una correlación muy fuerte según Hernández et al. (2014, p. 305).

HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

- Los costos razonables se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Hipótesis Nula (H0):

- Los costos razonables no se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Hipótesis de Investigación (H1):

- Los costos razonables si se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Correlaciones				
			VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	DIMENSION TRES: JUST IN TIME
Rho de Spearman	VARIABLE DOS: COMPETITIVIDAD	Coeficiente de correlación	1,000	,897**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	DIMENSION TRES: JUST IN TIME	Coeficiente de correlación	,897**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

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

Fuente: Elaboración propia

Sabiendo que:

- Sig. < 0.05, se rechaza la H0
- Sig. > 0.05, se acepta la H1

Interpretación:

Según el P valor resultante de 0,000 es inferior a 0.05 se rechazó H0 y se aceptó H1 indicando que el just in time tiene una correlación positiva con la Competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Se visualiza que entre las variables hay una correlación de 89.7%, lo que muestra una correlación fuerte según Hernández et al. (2014, p. 305).

HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

- El just in time se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Hipótesis Nula (H0):

- El just in time no se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Hipótesis de Investigación (H1):

- El just in time si se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

IV. DISCUSIÓN

Discusión de Hipótesis General:

Se presenta el objetivo general, establecer si la Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Con respecto a la opinión de los trabajadores, la mayoría respondieron que existe una relación entre las dos variables anteriormente mencionadas, se tuvo como resultado de correlación un $Rho=0,917$, se puede ver una correlación muy alta o fuerte entre las variables, el P valor dio como resultado 0.000 lo cual es menor a 0.05, se rechazó H_0 y se aceptó H_1 , por ende se infiere que hay una relación entre la Distribución Física Internacional y la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Los resultados son similares con la investigación de Flores (2015) en su tesis titulada “Distribución Física Internacional Para La Importación De Tapas Y Preformas Para La Industria De Bebidas” de la Universidad Mayor De San Andres. El principal resultado de la investigación fue su nivel de Significancia, dio como resultado 0.000 lo cual es menor a 0.05, se rechazó H_0 y se aceptó H_1 ; igual en la presente investigación, es de 0.000, por lo cual se rechazó H_0 y se aceptó H_1 . En el RHO de spearman alcanza una magnitud de 0.859 y en el presente trabajo es de 0.917. Por lo tanto, el costo total de importación de preformas tiene una correlación fuerte con el costo total de importación de tapas de la Universidad Mayor De San Andres; Pero en el presente trabajo, La Distribución Física Internacional tiene una correlación muy alta con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. El investigador concluyó que la importación de tapas y preformas, presentan un costo muy elevado para la empresa, ya que al no existir una compañía que fabrique dicho material se ven obligados a importarlas para no detener su producción. Se contrasto con éste trabajo ya que se obtuvieron resultados estadísticos similares al del presente trabajo.

Con respecto a la investigación se plantea la presente teoría del Just in time Shinnosuke (2016), las operaciones que se deben seguir deben ser estandarizadas, con una eficacia tal que nos permita distribuir los productos con una rapidez mayor y calidad superior. Con un personal calificado para operar las maquinarias que estén a disposición, para evitar los retrasos en los despachos.

Aporte:

Como se sabe los procedimientos en la gestión aduanera son en su mayoría lentos, esto ocasiona sobrecostos al momento de movilizar mercadería internacionalmente, por ello la distribución física internacional busca que dichos procedimientos engorrosos sean más viables y fáciles de realizar para los importadores y los diferentes operadores del comercio internacional para que su competitividad en el mercado, tanto nacional como internacional, sea cada vez mayor y la economía peruana se dinamice a través de los años. Aunque no solo ellos se verían beneficiados con dichas mejoras, sino que también los puertos serían más desarrollados con menos demoras en las descargas de los buques.

Discusión de Hipótesis específico 1:

Se presenta el objetivo específico, determinar cómo se relaciona la calidad con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Con respecto a la opinión de los trabajadores, la mayoría respondieron que existe una relación entre las dos variables anteriormente mencionadas, se tuvo como resultado de correlación un $Rho=0,855$, se puede ver una correlación muy alta o fuerte entre las variables, el P valor dio como resultado 0.000 lo cual es menor a 0.05, se rechazó H_0 y se aceptó H_1 , por ende se infiere que hay una relación entre la calidad y la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Los resultados son Coherentes con la investigación de Jiménez (2018), en su investigación titulada “Gestión Logística y la ventaja competitiva en la empresa Infinity Logistics Services SAC –San Miguel, 2018”. El principal resultado de la investigación fue que se utilizó la correlación de Rho de spearman, el cual, alcanza una magnitud de 0.828 que corresponde a un nivel de relación muy alto entre la variable I y la variable II, las cuales tienen una correlación directa y se relacionan significativamente; en esta investigación la relación entre la calidad y la competitividad resultó ser de 0.855, por el coeficiente de correlación de RHO de spearman, lo cual nos deja con una relación muy alta entre ellas. El autor concluye que si la empresa logra mejorar su gestión logística, podrá mejorar sus resultados en las ventajas competitivas que tiene.

Con respecto a los resultados de la investigación, la teoría utilizada para mejorar los procesos es la ventaja competitiva Según Porter, M (2007, p.81, como se citó en Zapata, G, 2017), los indicadores de calidad deben estar acorde a los procesos internos, utilizar los recursos a disposición de la mejor manera, mejorar la calidad del servicio y así optimizar las ventajas competitivas.

Aporte:

La empresa puede generar indicadores de gestión para analizar en qué aspecto o proceso se está fallando para así generar estrategias que disminuyan dichas demoras y mejorar la calidad del servicio brindado.

Discusión de Hipótesis específico 2:

Se presenta el objetivo específico, determinar cómo se relaciona los costos razonables con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Con respecto a la opinión de los trabajadores, la mayoría respondieron que existe una relación entre las dos variables anteriormente mencionadas, se tuvo como resultado de correlación un $Rho=0,951$, se puede ver una correlación muy alta o fuerte entre las variables, el P valor dio como resultado 0.000 lo cual es menor a 0.05, se rechazó H_0 y se aceptó H_1 , por ende se infiere que hay una relación entre los costos razonables y la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.

Los resultados son coherentes con la investigación de Querevalú (2018), en su investigación titulada “El proceso logístico en la competitividad de la empresa Ag Logistic Group S.A.C. - Callao, 2018”. El principal resultado de la investigación fue su P valor fue de 0.000, el cual es inferior a 0.05, por ende se rechazó H_0 y se aceptó H_1 ; un resultado similar al de la presente investigación, el grado de significancia es de 0.000 inferior a 0.05, se rechazó H_0 y se aceptó H_1 ; en el coeficiente de correlación alcanza una magnitud de 0.928, por lo tanto, indica una correlación positiva muy fuerte entre El proceso logístico y la competitividad, un resultado muy similar al de la presente investigación, el cual fue de 0.951, el cual es una relación fuerte, lo que significa que los costos razonables se relaciona con la competitividad. El autor finaliza indicando que los procesos logísticos tienen una importancia alta para poder disminuir los costos al momento de la distribución de los productos y con esto alcanzar mayor competitividad frente al mercado.

Con respecto a la investigación se plantea la presente teoría de la ventaja competitiva Según Porter, M (2007, p.81, como se citó en Zapata, G, 2017) Los costos internos de la

empresa tienen que utilizarse efectivamente para que así se maneje una ventaja frente a los competidores, como el mercado de los operadores logísticos es muy amplio y competitivo, se debe tratar de competir en costos y ofrecer el precio menor por los servicios prestados.

Aporte:

Los procedimientos internos se deben estudiar para acortar procedimientos innecesarios, con esto algunos costos serán eliminados y se podrá invertir en otros ámbitos de la empresa.

Discusión de Hipótesis específico 3:

Se presenta el objetivo específico, determinar cómo se relaciona el just in time con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019. Con respecto a la opinión de los trabajadores, la mayoría respondieron que existe una relación entre las dos variables anteriormente mencionadas, se tuvo como resultado de correlación un $Rho=0,897$, se puede ver una correlación muy alta o fuerte entre las variables, el P valor dio como resultado 0.000 lo cual es menor a 0.05, se rechazó H_0 y se aceptó H_1 , por ende se infiere que hay una relación entre el just in time y la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019

Estos resultados son coherentes con el trabajo de investigación de Olivares (2018), en su investigación titulada “La cadena logística y posicionamiento de servicios de la agencia de aduanas WORLD INTERNATIONAL S.A.C. Callao, 2018”. El principal resultado de la investigación es que su P valor fue de 0.000 el cual fue inferior a 0.05, por lo que se se rechazó H_0 y se aceptó H_1 ; un resultado similar al de la presente investigación, el resultado fue de 0.000, esto significa que se se rechazó H_0 y se aceptó H_1 . Además, la correlación de Pearson fue de 0.949 lo cual indica que La Cadena logística tiene una correlación positiva muy alta con el Posicionamiento; en el presente se tuvo un resultado del RHO de spearman de 0.897 por ende concurre una correlación muy alta o fuerte entre el just in time y la competitividad. El investigador concluye que hay una relación entre variables, con las deducciones logradas de la investigación, se puede decir que el posicionamiento se infiere por cambios en La Cadena Logística lo cual indica que, si la cadena logística tiene un proceso bien estructurado y rápido en las entregas, su posicionamiento aumentará en el mercado.

Con respecto a la investigación se plantea la presente teoría a del Just in time, según Shinnosuke (2016) al utilizar esta teoría en los procesos de la empresa mejoraría el

movimiento del almacén, eso significa que los despachos serán más rápidos y por ende el stock estará controlado y organizado para una labor eficiente.

Aporte:

La gestión del almacén es importante ya que las demoras más grandes se generan ahí, lo importante es poder ordenar los espacios en el almacén y hacer que sean más competitivos, de tal manera que se puedan optar por sistemas sofisticados de gestión de almacén y así se más efectivos al momento de despachar las mercancías.

V. CONCLUSIONES

Primera: Se expuso que la Distribución física internacional se relaciona con la competitividad porque se obtuvieron resultados óptimos, con una correlación de 91.7% entre ambas variables. Esto quiere decir que la Distribución física internacional y la competitividad desempeñan un factor fundamental para el desarrollo de la empresa Scharff Logística Integrada S.A., ya que es necesario identificar que procedimientos demoran y porque están así, para posteriormente actuar frente al problema y ser cada vez más competitivos en el mercado internacional y nacional.

Segunda: Se demostró que la calidad se relaciona con la competitividad. Afirmando que, entre los dos, hay un nivel de correlación de 85.5%. El servicio debe satisfacer la necesidad del cliente para así generar ventas constantes, con lo cual podemos concluir que la competitividad de una empresa tiene en cuenta la calidad de su servicio, el cual siempre debe adaptarse a los cambios que la demanda requiera.

Tercera: Se demostró que los costos razonables se relacionan con la competitividad según los resultados del estudio, ya que entre ambos existe un nivel de correlación considerable de 95.1%. Con lo cual podemos concluir que, al tener menores costos, el precio final del servicio brindado será más competitivo en el mercado y se podrá lograr la diferenciación en costos.

Cuarta: Se demostró que el just in time se relaciona con la competitividad, según los resultados del estudio, existe un nivel de correlación considerable siendo de 89.7%. Con lo cual podemos concluir que el just in time se utiliza para mantener un almacén ordenado y eficiente, el cual evita demoras en los procesos de despacho, disminuye los sobre costos y aumenta la competitividad de los procesos internos.

VI. RECOMENDACIONES:

Primera: Se recomienda tener procedimientos mejor organizados y planeados, tener procedimientos que sean en conjunto con la aduana para que se agilicen los trámites de los despachos, estos pueden ayudar a la empresa aumentando su competitividad y alcance nuevos mercados. La teoría del Just in time mencionada anteriormente, ayudaría a la empresa a poder sistematizar los procesos del almacén y mejorar la productividad de la empresa.

Segunda: Se recomienda que la empresa Scharff Logística Integrada S.A. mejorar la operación de sus procesos de manera que establezca un sistema estándar para la producción y cosecha o incluya más tecnologías facilitando la obtención de los productos. De esa manera, se puede elevar el nivel de productividad en la compañía, la calidad de los productos, reducir los tiempos de producción y satisfacer adecuadamente la necesidad del cliente.

Tercera: Se recomienda que la empresa Scharff Logística Integrada S.A. tenga una cultura de ahorro, el cual, representara los sobrantes de la recuperación de la cartera y que más adelante esto significara la salvación de las operaciones de la empresa, pues por cualquier problema que ocurra en el mercado se pueda solventar con la reserva de efectivo que se ha ido generando a través del tiempo, ya que en el rubro en que la empresa esta, tiende a tener como amenaza la competencia por los precios bajos de sus servicios.

Cuarta: Es recomendable que la empresa Scharff Logística Integrada S.A., reclute una cierta cantidad de trabajadores altamente especializados en poder desenvolverse y poder brindar a la empresa diferentes tipos de soluciones y propuestas que se relacionen con la finalidad de poder aportar nuevas estrategias y hacer que la compañía pueda brindar un mejor servicio con procesos más estandarizados en el almacén que manejan.

REFERENCIAS

- Arango Benjumea, J. J., Vásquez Mira, M. Á., Montoya Agudelo, C. A., Boyero Saavedra, M. R., Cuartas Montoya, G. P., & Arango Gaviria, J. D. (2019) La sostenibilidad y las cadenas de valor: una mirada desde las condiciones laborales en Colombia. Recuperado de: <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/sotavento/article/view/5809>
- BARRIENTOS RASTROJO, J. (2014). Justificación Argumentativa Y Sutileza Intuitiva en La Concreción De La Acción Ética. Ideas y Valores. Recuperado de: <https://doi.org/10.15446/ideasyvalores.v63n154.31950>
- Bernal, T. C. A. (2016). Metodología de la investigación. Naucalpan de Juárez: Pearson Educación. Recuperado de: <http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Camargo Hermosilla, R. M. (2015). El Diseño Del Canal De Distribución Internacional Como Ventaja Diferencial De marketing: Caso Toyota. Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/11712>
- Castellano, A (2015). Logística comercial internacional. Recuperado de: <https://bit.ly/31YDqNq>
- Castro, R. (2018). Distribución Física Internacional-DFI. [Diapositivas]. Perú: Promperu. Recuperado de: <https://bit.ly/1sOk4IN>
- Célleri, X (2013). La Importancia De La Distribución Física Internacional En El Proceso Exportador de Las Pymes Del Azuay Del Sector Florícola La Unión Europea (tesis de licenciado). Recuperado de: <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/1352>
- Chang Young-Tae, & Talley Wayne K. (2019). Port Competitiveness, Efficiency, and Supply Chains: A Literature Review. Transportation Journal, 58(1), 1. Recuperado de: <https://doi.org/10.5325/transportationj.58.1.0001>

- Chuan Lin, Xinpeng Xu, & Sijun Du. (2019). Analysis and Evaluation of International Competitiveness of China's State-Owned Technology Enterprises in Marine Industry. *Journal of Coastal Research*, 94, 687–691. Recuperado de: <https://doi.org/10.2112/S194-136.1>
- Chavarro, I. García, E. (2016) Modelo Logístico De Transporte Decarga Con Asignaciones Mono-Fuente A Multi-Destino Empleando Dinámica De Sistemas-Sector Transportador De Carga: Caso(BogotáBuenaventura). (tesis de titulación).Recuperado de: <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9387/ModeloLogisticoTransporteCarga.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- DE LA VEGA GONZÁLEZ, S. F. (2018). La memoria del cuerpo: una justificación teórica de las intervenciones corporales en psicoterapia psicoanalítica. *Revista de La Asociación Española de Neuropsiquiatría*. Recuperado de: <https://doi.org/10.4321/S0211-57352018000200006>
- Egúsquiza C. (2014). LOS RETOS DE LA CALIDAD TOTAL, LA REINGENIERÍA Y LA GLOBALIZACIÓN. *Revista de la UMSM*, P. 4-5. Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5941/5137>
- Espinoza (2017). COMERCIO INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD DE LA CERVEZA DE MALTA PERUANA 2008-2016 (tesis licenciado). Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/24900/Espinoza_VBP.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Estrada Vélez, L. F. (2015). Análisis de los costos logísticos en Colombia usando dinámica de sistemas. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10819/3983>
- Flores J., Flores A. (2014). LA GLOBALIZACIÓN Y SU IMPLICANCIA EN EL CONTROL Y GESTIÓN. *Revista de la UMSM*, p. 1-3. Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5727/4957>

- Flores Tapia, C. E., Flores Cevallos, K. L., Mendoza Misse, A. S., & Valdivieso, A. (2017). Análisis del volumen de ventas de rosas en la empresa “High conecction flowers” aplicando diseño de experimentos: caso particular. *Scientia et Technica*, 22(3), 281–287. Recuperado de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eih&AN=128423943&lang=es&site=eds-live>
- Flores, A. (2015). DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL PARA LA IMPORTACIÓN DE TAPAS Y PREFORMAS PARA LA INDUSTRIA DE BEBIDAS. (tesis de titulación). Recuperado de: <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/6135/T-2085.pdf?sequence=1>
- García Samper, M. A., Guiliany, J. G., & Eras, J. C. (2017). Eficiencia en El Uso De Los Recursos Y Producción Más Limpia (Recp) Para La Competitividad Del Sector Hotelero. Recuperado de: <https://rgsa.emnuvens.com.br/rgsa/article/view/1252/pdf>
- Gómez Meléndez, L. E., & Chong Barreiro, M. C. (2016). El valor y el juicio de valor en la evaluación: una revisión desde los orígenes históricos de la evaluación. Recuperado de: <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icshu/article/view/293>
- Gómez Valladares, L. A. (2017). Propuesta para la implementación de los indicadores de eficiencia en el almacén de producto terminado en Arrow Guatemala. Recuperado de: <http://www.repositorio.usac.edu.gt/5994/>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. (6.^a ed.). México: Mc Graw Hill. Recuperado de: <https://bit.ly/2x9LNrx>
- Javier Augusto Vera Solano, J. A., & Cañón Barriga, J. E. (2019). El valor agregado de un sistema de gestión ambiental más allá de la certificación. Recuperado de: <https://bit.ly/33bsjQv>
- Jiménez (2018), Gestión Logística y la ventaja competitiva en la empresa Infinity Logistics Services SAC –San Miguel, 2018 (tesis licenciado). recuperado de: <https://bit.ly/31YE4dO>

- Lima Delgado, J. V., & Colmenárez Lima, M. E. (2014). GESTIÓN DE CALIDAD Y TOMA DE DECISIONES EN PYME's DEL SECTOR DE MEDIOS IMPRESOS REGIONALES DEL ESTADO LARA, VENEZUELA. Recuperado de: <https://bit.ly/2rjnXd7>
- MANTA, O. (2019). The Competitiveness Pillar of the Sustainable Development of the Business Environment. Internal Auditing & Risk Management. Recuperado de: <https://bit.ly/2OcOba0>
- Marítimo, Transporte Y Logística. (2018). Actualidad Juridica (1578-956X), (50), 230–233. Recuperado de: <https://bit.ly/35DFOKL>
- Martínez-Oarrasco, R. (2017). El Aprendizaje De La Traducción en El Seno Del Eees: Una Justificación De La Metodología De Aula. Revista Iberoamericana de Linguística, Recuperado de: <https://bit.ly/33dIDAj>
- Martínez Quintero, O., Ruiz Pérez, D., & Castañeda Sabido, A. I. (2019). La fijación de precios de reventa únicos por los editores de libros. Trimestre Económico, 86(1), 5–27 <https://doi.org/10.20430/ete.v86i341.835>
- Modelo de procesos para la toma de decisiones en la empresa Agroindustrias Casaro SAC Trujillo- 2017. (2019). Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.2F5AC6E2&lang=es&site=eds-live>
- Mondragón, V. (diciembre, 2017). La Distribución Física Internacional: Definición, actores y riesgo. Revista diario del exportador. Recuperado de: <https://bit.ly/2JUrcim>
- Mora A., (2016). GESTION LOGISTICA INTEGRAL: las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento. Recuperado de: <https://bit.ly/2Yk85Cs>
- MORLIDGE, S., & SYNTETOS, A. (2017). Recoupling the Forecasting and Stock-Control Processes. Foresight: The International Journal of Applied Forecasting, (44), 9–19. Recuperado de: <https://bit.ly/2Lshk00>

- NUNES DE FARIA, R., DE SOUZA, C. S., & VIDAL VIEIRA, J. G. (2015). Evaluation of Logistic Performance Indexes of Brazil in the International Trade. *Revista de Administração Mackenzie*, 16(1), 213–235. Recuperado de: <https://doi.org/10.1590/1678-69712015/administracao.v16n1p213-235>
- Olivares (2017). La cadena logística y posicionamiento de servicios de la agencia de aduanas WORLD INTERNATIONAL S.A.C. Callao, 2018 (tesis licenciado). recuperado de: <https://bit.ly/2Ni1cAz>
- Pietreanu, C. V. (2019). Analysis of traditional Global Distribution Systems vs. New Distribution Capability. *INCAS Bulletin*. Recuperado de: <https://doi.org/10.13111/2066-8201.2019.11.2.20>
- Querevalú (2018). El proceso logístico en la competitividad de la empresa Ag Logistic Group S.A.C. - Callao, 2018 (tesis licenciado). recuperado de: <https://bit.ly/2NqCcY0>
- Ramírez, L., Camargo, D. C., Charry, V., Osorio, M. F., Ramírez, A., & Sighinolfi, M. (2015). Psychological Essentialism and System Justification in the Face of Social Change. *Avances En Psicología Latinoamericana*, Recuperado de: <https://doi.org/10.12804/apl33.01.2015.11>
- Rodríguez, S (2017). *¿Qué le falta a Amazon para controlar la cadena de suministro completa?*, Ecommerce-News. Recuperado de: <https://ecommerce-news.es/amazon-whats-next-54953>
- Schwarz M. (2016). Impacto de los costos logísticos en la competitividad de las cadenas de suministro agroexportadoras peruanas en el contexto del TLC Perú-EE. UU. al 2015. *Revista de la universidad de Lima*. p. 37-38. Recuperado de: <https://bit.ly/2FII6NT>
- Shinnosuke Hara. (2016). Inventory Level Change Before and After the Great East Japan Earthquake: Implications for Just-In-Time. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 11(2), 169–192. Recuperado de: <https://bit.ly/2LsovFy>

- Stawasz, E. (2019). Factors Determining the Competitiveness of Small Enterprises Operating in Local Markets with a Particular Focus on Business Advice. Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu, (545), 108–116. Recuperado de: <https://doi.org/10.15611/pn.2019.2.10>
- Tenorio (2017). La Gestión Logística y su relación con Just In Time en Reveadh, Santiago de Surco –Lima 2017 (tesis licenciado). Recuperado de: <https://bit.ly/2LszRJv>
- VICO MARTÍN, J. (2018). La justificación científica y filosófica del respeto hacia la naturaleza: Teilhard de Chardin, Arne Naess y el Papa Francisco. Contrastes: Revista Internacional de Filosofía. Recuperado de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=134194071&lang=es&site=eds-live>
- Zapata Garza, C. G., Uribe Urán, A., & Demmler, M. (2017). La eficiencia energética como ventaja competitiva empresarial sostenible en México. Revista Daena 12(2), 81. Recuperado de: <https://bit.ly/2LpLIYK>

ANEXOS:

Anexo N°1: Matriz de consistencia

Problema	Objetivo	Hipotesis	VARIABLES / indicadores	Diseño de investigación	Población, Unidad de muestreo y muestra
Problema General	Objetivo General	Hipotesis General			
¿Cómo se relaciona La Distribución Física Internacional con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?	Determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.	La Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.	Variable 1: Distribución Física Internacional Sistemas De Calidad, Juicio de valor, Costos Logísticos, Stock Controlado, Distribución, Eficiencia en el almacén Variable 2: Competitividad Eficiencia de recursos, Volumen de venta, Valor Agregado, Cadena de Valor, Comportamiento de los Precios, Toma de Decisiones	Enfoque de investigación Cuantitativo Método de investigación hipotético – deductivo Diseño de investigación no experimental – transversal Tipo de investigación aplicada Nivel de investigación correlacional	Población 578 personas que todos los días van a laborar a la empresa Unidades de muestreo se eligió 45 personas que reúnen características aptas para la investigación Muestra El tipo de muestra fue probabilístico
Problemas Específicos	Objetivo Especifico	Hipotesis Especifico			
¿Cómo se relaciona la calidad con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?	Determinar cómo se relaciona la calidad con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.	La calidad se relaciona positivamente con en la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.			
¿Cómo se relaciona los costos con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?	Determinar cómo se relaciona los costos con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.	los costos se relacionan positivamente con la competitividad en la agencia de aduanas CLI Gestiones Aduaneras S.A.; Callao-2019.			
¿Cómo se relaciona el just in time con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019?	Determinar cómo se relaciona el just in time con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.	El just in time se relacionan positivamente con la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019.			

Anexo N°2: Instrumento

Instrumento de Medición

CUESTIONARIO

Estimado(a) colaborador(a):

El presente instrumento es parte de un proyecto de investigación titulado "La Distribución Física Internacional y la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019"

Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad. Agradeciéndole de antemano su colaboración.

INSTRUCCIONES:

- Marque con una X la respuesta que crea usted sea la correcta.
- Por favor escoger solo una opción en cada pregunta.
- Se debe responder de forma anónima.

Datos Específicos	
5	TOTALMENTE DE ACUERDO
4	DE ACUERDO
3	NI DEACUERDO NI EN DESACUERDO
2	EN DESACUERDO
1	TOTALMENTE EN DESACUERDO

VARIABLE 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL					
DIMENSIÓN 1: CALIDAD	1	2	3	4	5
¿Considera usted que los sistemas de calidad mejorarían los tiempos de entrega en la distribución?					
¿Considera usted que son adecuadas las técnicas de calidad que implementa la empresa en sus procesos internos?					
¿Considera usted que si existiera una retroalimentación entre el cliente y la empresa mejoraría el servicio brindado?					
DIMENSIÓN 2: COSTOS RAZONABLES					
¿Considera usted que la VUCE disminuyen los costos logísticos?					
¿Considera usted que los costos logísticos disminuirían al aumentar las descargas directas?					
¿Considera usted que al tener una planificación optima mejoraría el control interno del almacén?					
¿Considera usted que la fluida rotación de inventario ayudaría a disminuir los sobrecostos?					
DIMENSIÓN 3: JUST IN TIME					
¿Considera usted que los tiempos de despacho afectarían en la distribución de las mercancías?					
¿Usted cree que los productos que caen en abandono legal ocupan un espacio importante en el almacén?					
¿Considera usted que se deben generar indicadores para mejorar la gestión del almacén?					

Fuente: Curcio Vargas, Carlos Fabrizio

Instrumento de Medición

CUESTIONARIO

Estimado(a) colaborador(a):

El presente instrumento es parte de un proyecto de investigación titulado “La Distribución Física Internacional y la competitividad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Callao-2019”

Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad. Agradeciéndole de antemano su colaboración.

INSTRUCCIONES:

- Marque con una X la respuesta que crea usted sea la correcta.
- Por favor escoger solo una opción en cada pregunta.
- Se debe responder de forma anónima.

Datos Específicos	
5	TOTALMENTE DE ACUERDO
4	DE ACUERDO
3	NI DEACUERDO NI EN DESACUERDO
2	EN DESACUERDO
1	TOTALMENTE EN DESACUERDO

VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD					
DIMENSIÓN 1: PRODUCTIVIDAD	1	2	3	4	5
¿Considera usted que al tener procesos rápidos se optimizan los recursos utilizados?					
¿Considera usted que los recursos empleados por la empresa son óptimos?					
¿Considera usted que la empresa está en la capacidad de manejar la cantidad de despachos que tiene?					
DIMENSIÓN 2: BIENES Y SERVICIOS					
¿Considera usted que si se brinda un servicio óptimo la percepción del consumidor será mejor hacia la empresa?					
¿Considera usted que el servicio integral que brinda la empresa aumenta la competitividad de la empresa en el mercado?					
¿Considera usted que el servicio post venta ayuda a tener una ventaja competitiva frente a la competencia?					
¿Considera usted que los tiempos implementados en los procesos operativos son engorrosos para la empresa?					
DIMENSIÓN 3: COSTOS UNITARIOS					
¿Considera usted que los precios bajos en el mercado afectan a la cantidad de despachos?					
¿Considera usted que el crédito brindado por los operadores logísticos es un determinante para la gestión interna del cliente?					
¿Considera usted que se debe analizar los precios del mercado antes optar por la tercerización de una actividad?					

Fuente: Curcio Vargas, Carlos Fabrizio

Anexo N°3: Validez del instrumento



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: CALIDAD							
	¿Considera usted que los sistemas de calidad mejorarían los tiempos de entrega en la distribución?	/		/		/		
	¿Considera usted que son adecuadas las técnicas de calidad que implementa la empresa en sus procesos internos?	/		/		/		
	¿Considera usted que si existiera una retroalimentación entre el cliente y la empresa mejoraría el servicio brindado?	/		/		/		
	DIMENSIÓN 2: COSTOS RAZONABLES							
	¿Considera usted que la VUCE disminuyen los costos logísticos?	/		/		/		
	¿Considera usted que los costos logísticos disminuirían al aumentar las descargas directas?	/		/		/		
	¿Considera usted que al tener una planificación óptima mejoraría el control interno del almacén?	/		/		/		
	¿Considera usted que la fluida rotación de inventario ayudaría a disminuir los sobrecostos?	/		/		/		
	DIMENSIÓN 3: JUST IN TIME							
	¿Considera usted que los tiempos de despacho afectarían en la distribución de las mercancías?	/		/		/		
	¿Usted cree que los productos que caen en abandono legal ocupan un espacio importante en el almacén?	/		/		/		
	¿Considera usted que se deben generar indicadores para mejorar la gestión del almacén?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: *Dr. Mg. León Espinoza Lessner* DNI: *07725199*

Especialidad del validador: *Administrador de Comercio Exterior*

14 de *Julio* del 20*19*

Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: PRODUCTIVIDAD							
	¿Considera usted que al tener procesos rápidos se optimizan los recursos utilizados?		✓		✓		✓	
	¿Considera usted que los recursos empleados por la empresa son óptimos?		✓		✓		✓	
	¿Considera usted que la empresa está en la capacidad de manejar la cantidad de despachos que tiene?		✓		✓		✓	
	DIMENSIÓN 2: BIENES Y SERVICIOS							
	¿Considera usted que si se brinda un servicio óptimo la percepción del consumidor será mejor hacia la empresa?		✓		✓		✓	
	¿Considera usted que el servicio integral que brinda la empresa aumenta la competitividad de la empresa en el mercado?		✓		✓		✓	
	¿Considera usted que el servicio post venta ayuda a tener una ventaja competitiva frente a la competencia?		✓		✓		✓	
	¿Considera usted que los tiempos implementados en los procesos operativos son engorrosos para la empresa?		✓		✓		✓	
	DIMENSIÓN 3: COSTOS UNITARIOS							
	¿Considera usted que los precios bajos en el mercado afectan a la cantidad de despachos?	Si	No	Si	No	Si	No	
	¿Considera usted que el crédito brindado por los operadores logísticos es un determinante para la gestión interna del cliente?		✓		✓		✓	
	¿Considera usted que se debe analizar los precios del mercado antes de optar por la tercerización de una actividad?		✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** **Aplicable después de corregir** **No aplicable**

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg: Leon Espinoza Lessner Augusto DNI: 03325199

Especialidad del validador: A. Administrador Económico 14 de Junio del 2019

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	DIMENSIÓN 1: CALIDAD							
	¿Considera usted que los sistemas de calidad mejorarían los tiempos de entrega en la distribución?	/		/		/		
	¿Considera usted que son adecuadas las técnicas de calidad que implementa la empresa en sus procesos internos?	/		/		/		
	¿Considera usted que si existiera una retroalimentación entre el cliente y la empresa mejoraría el servicio brindado?	/		/		/		
	DIMENSIÓN 2: COSTOS RAZONABLES							
	¿Considera usted que la YUCE disminuyen los costos logísticos?	/		/		/		
	¿Considera usted que los costos logísticos disminuirían al aumentar las descargas directas?	/		/		/		
	¿Considera usted que al tener una planificación óptima mejoraría el control interno del almacén?	/		/		/		
	¿Considera usted que la fluida rotación de inventario ayudaría a disminuir los sobrecostos?	/		/		/		
	DIMENSIÓN 3: JUST IN TIME							
	¿Considera usted que los tiempos de despacho afectarían en la distribución de las mercancías?	/		/		/		
	¿Usted cree que los productos que caen en abandono legal ocupan un espacio importante en el almacén?	/		/		/		
	¿Considera usted que se deben generar indicadores para mejorar la gestión del almacén?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg. *Arshadha Soza Ibarra I. gmaria* DNI: *7450634*

Especialidad del validador: *Marketing y Logística e Intl. gerencia* 14 de *Junio* del 20*13*

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es correcto, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

[Handwritten Signature]



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Cantidad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSION 1: PRODUCTIVIDAD							
	¿Considera usted que al tener procesos rápidos se optimizan los recursos utilizados?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	¿Considera usted que los recursos empleados por la empresa son óptimos?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	¿Considera usted que la empresa está en la capacidad de manejar la cantidad de despachos que tiene?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	DIMENSION 2: BIENES Y SERVICIOS							
	¿Considera usted que si se brinda un servicio óptimo la percepción del consumidor será mejor hacia la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	¿Considera usted que el servicio integral que brinda la empresa aumenta la competitividad de la empresa en el mercado?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	¿Considera usted que el servicio post venta ayuda a tener una ventaja competitiva frente a la competencia?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	¿Considera usted que los tiempos implementados en los procesos operativos son engorrosos para la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	DIMENSION 3: COSTOS UNITARIOS							
	¿Considera usted que los precios bajos en el mercado afectan a la cantidad de despachos?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	¿Considera usted que el crédito brindado por los operadores logísticos es un determinante para la gestión interna del cliente?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	¿Considera usted que se debe analizar los precios del mercado antes optar por la tercerización de una actividad?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg. Arbado Esp. José T. García DNI: 27480694

Especialidad del validador: Marketing, Logística e Investigación

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

14 de enero del 2018

Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	DIMENSION 1: CALIDAD							
	¿Considera usted que los sistemas de calidad mejorarían los tiempos de entrega en la distribución?	✓		✓		✓		
	¿Considera usted que son adecuadas las técnicas de calidad que implementa la empresa en sus procesos internos?	✓		✓		✓		
	¿Considera usted que si existiera una retroalimentación entre el cliente y la empresa mejoraría el servicio brindado?	✓		✓		✓		
	DIMENSION 2: COSTOS RAZONABLES							
	¿Considera usted que la VUCE disminuyen los costos logísticos?	SI	No	SI	No	SI	No	
	¿Considera usted que los costos logísticos disminuirían al aumentar las descargas directas?	✓		✓		✓		
	¿Considera usted que al tener una planificación óptima mejoraría el control interno del almacén?	✓		✓		✓		
	¿Considera usted que la fluida rotación de inventario ayudaría a disminuir los sobre costos?	✓		✓		✓		
	DIMENSION 3: JUST IN TIME							
	¿Considera usted que los tiempos de despacho afectarían en la distribución de las mercancías?	SI	No	SI	No	SI	No	
	¿Usted cree que los productos que caen en abandono legal ocupan un espacio importante en el almacén?	✓		✓		✓		
	¿Considera usted que se deben generar indicadores para mejorar la gestión del almacén?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Atanola Chavez Hanbel J. DNI: 46103309

Especialidad del validador: Lic. Administración

18 de 06 del 2019

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	DIMENSIÓN 1: PRODUCTIVIDAD							
	¿Considera usted que al tener procesos rápidos se optimizan los recursos utilizados?	/		/		/		
	¿Considera usted que los recursos empleados por la empresa son óptimos?	/		/		/		
	¿Considera usted que la empresa está en la capacidad de manejar la cantidad de despachos que tiene?	/		/		/		
	DIMENSIÓN 2: BIENES Y SERVICIOS							
	¿Considera usted que si se brinda un servicio óptimo la percepción del consumidor será mejor hacia la empresa?	/		/		/		
	¿Considera usted que el servicio integral que brinda la empresa aumenta la competitividad de la empresa en el mercado?	/		/		/		
	¿Considera usted que el servicio post venta ayuda a tener una ventaja competitiva frente a la competencia?	/		/		/		
	¿Considera usted que los tiempos implementados en los procesos operativos son engorrosos para la empresa?	/		/		/		
	DIMENSIÓN 3: COSTOS UNITARIOS							
	¿Considera usted que los precios bajos en el mercado afectan a la cantidad de despachos?	/		/		/		
	¿Considera usted que el crédito brindado por los operadores logísticos es un determinante para la gestión interna del cliente?	/		/		/		
	¿Considera usted que se debe analizar los precios del mercado antes de optar por la tercerización de una actividad?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. **M^g Otavio Chavar Maibel S.** DNI: **46403307**

Especialidad del validador: **Ve. Administración** de del 20**19**

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Firma del Experto Informante.



Anexo N°5: Vista de Variables SPSS

BASE DE DATOS.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P01	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
2	P02	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
3	P03	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
4	P04	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
5	P05	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
6	P06	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
7	P07	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
8	P08	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
9	P09	N Numérico	6	0	¿Usted cree qu...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
10	P10	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
11	P11	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
12	P12	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
13	P13	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
14	P14	N Numérico	6	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
15	P15	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
16	P16	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
17	P17	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
18	P18	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
19	P19	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
20	P20	N Numérico	8	0	¿Considera ust...	{1, TOTALM...	Ninguno	4	Centrado	Ordinal	Entrada
21											
22											
23											
24											
25											
26											
27											
28											
29											
30											
31											

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

Anexo N°6: Turnitin

Feedback Studio - Mozilla Firefox

https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?o=1216729593&u=1080393427&lang=es&student_user=1&s=

feedback studio

fabrizio curcio vargas | TESIS



25

Resumen de coincidencias

25 %

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL Y LA COMPETITIVIDAD EN LA EMPRESA SICHARRE LOGÍSTICA INTEGRADA S.A. CALLAO 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:
Curcio Vargas Carlos Fabrizio (0000-0001-9875-3407)

ASUSORE:
L. Ssacer Augusto Leon Espinoza (0000-0002-9984-8367)

LINEA DE INVESTIGACION:
Marketing y Comercio Internacional

Callao - PERÚ
2019

1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	11 %
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	9 %
3	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %
4	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %
5	repositorio.umsa.bo Fuente de Internet	<1 %
6	repositorio.ulima.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
7	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 %

Página: 1 de 43

Número de palabras: 9686

Text-only Report | Turnitin Classic | High Resolution | Activado