



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Gestión de almacenes y su relación con la distribución de los medicamentos en la
empresa COBEFAR S.A.C, San Luis

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Yanet Milagritos Santisteban Santamaria (ORCID:0000-0002-3712-3704)

ASESOR:

Mgtr. Jesús Romero Pacora (ORCID:0000-0003-4188-2479)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LIMA – PERÚ

2019

Dedicatoria

A mis seres queridos como mi madre que dio su confianza sobre mi desarrollo universitario en la culminación del estudio, así mismo fue de guía importante durante mi vida universitaria.

Agradecimiento

Agradezco a la Escuela de Administración, la cual me abrió sus puertas para formarme profesionalmente.

A mis maestros, por sus incomparables formas de sabiduría quienes me incitaron en muchos sentidos con el fin de poder seguir adelante, por su prolijidad y conmemoración, quienes, con sus saberes, su entusiasmo, motivación fue un hincapié importante durante la proyección del trabajo.

Índice de contenidos

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	8
III. METODOLOGÍA	16
3.1. Tipo y diseño de la investigación	17
3.2. Variables y operacionalización	19
3.3. Población, muestra y muestreo	20
3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos	21
3.5. Procedimientos	24
3.6. Métodos de análisis de datos	24
3.7. Aspectos éticos	25
IV. RESULTADOS	26
V. DISCUSIÓN	36
VI. CONCLUSIONES	42
VII. RECOMENDACIONES	45
REFERENCIAS	48
ANEXOS	53

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1: Tabla de expertos de la validación de los instrumentos	22
Tabla 2: Fiabilidad de la variable I	23
Tabla 3: Fiabilidad de la variable II	23
Tabla 4: Grado de relación según el coeficiente de correlación	25
Tabla 5: Estadística descriptiva de la gestión de almacén	27
Tabla 6: Estadística descriptiva de registro de entradas	27
Tabla 7: Estadística descriptiva del control de inventarios	28
Tabla 8: Estadística descriptiva del almacenamiento	28
Tabla 9: Estadística descriptiva de despacho	29
Tabla 10: Estadística descriptiva de la distribución	29
Tabla 11: Prueba de normalidad de gestión de almacén y distribución	29
Tabla 12: Tabla cruzada de prueba de hipótesis general para gestión de almacén y distribución	30
Tabla 13: Prueba de hipótesis específica para el registro de entradas y distribución	31
Tabla 14: Prueba de hipótesis específica para control de inventarios y distribución	32
Tabla 15: Prueba de hipótesis específica de almacenamiento y distribución	33
Tabla 16: Prueba de hipótesis específica de despacho y distribución	34
Tabla 17: Tabla de especificaciones del instrumento de medición	62

RESUMEN

En la investigación nombrada como, Gestión de almacenes y su relación con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis, de manera que, el objetivo general fue Determinar la relación que existe entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis, así mismo. Así mismo el diseño del estudio fue identificado como de diseño transversal o transeccional, no experimental, de nivel descriptivo correlacional, de tipo aplicada y enfoque cuantitativo; conjuntamente se sustentó a base de citas teóricas dado por Brenes (2015) y en Mora (2016). Por consiguiente, estuvo la aplicación de una encuesta dirigido a 50 trabajadores, de modo que se usó solo el censo para estudiar a todo el número general de personas. La información fue de importante en la investigación, donde se empleó un cuestionario de 30 ítems para cada variable. Finalmente se adquirió resultados que permitieron determinar la relación entre las variables, evidenciado a partir de la prueba de hipótesis, demostrado con la prueba de Spearman de 0.472, como también el nivel significativo es de 0,000 que demostró que existe relación.

Palabras clave: registro de entradas, control de inventarios ,almacenamiento.

ABSTRACT

In the research named, Warehouse Management and its relationship with the distribution of medicines in the company COBEFAR SAC, San Luis, so that the general objective was to determine the relationship between warehouse management and distribution of the medicines in the company COBEFAR SAC, San Luis, likewise. Likewise, the study design was identified as transverse or transectional, non-experimental, with a descriptive correlational level, applied type and quantitative approach; jointly it was based on theoretical quotes given by Brenes (2015) and in Mora (2016). Therefore, there was the application of a survey aimed at 50 workers, so that only the census was used to study the entire general number of people. The information was important in the investigation, where a 30-item questionnaire was used for each variable. Finally, results were acquired that allowed to determine the relationship between the variables, evidenced from the hypothesis test, demonstrated with the spearman test of 0.472, as well as the significant level is 0.000 that showed that there is a relationship.

Keywords: *Entry registration, inventory control , storage.*

I. INTRODUCCIÓN

A nivel local, COBEFAR SAC es una empresa dedicada a la venta y distribución de productos farmacéuticos al por mayor y menor, los procesos que se dan comprenden la recepción, almacenamiento y despacho donde debe proveer la cantidad exacta de productos en el lugar definido en y el momento en que se requiere con los precios y la calidad de los productos. Es importante que la empresa cuenta con sus propios almacenes en lima las cuales se presenta su problemática, a la vez falta de stock en el almacén por errores de los verificadores (envió de más). Así mismo, se presenta el control y toma de decisiones a la vez al momento de la distribución, por ende, se ve afectado a los tiempos de entrega, la satisfacción al cliente generándole molestias al momento de recojo. Además, permitiendo los errores de los embaladores de manera práctica y oportuna el buen funcionamiento del área del almacén.

Las teorías influyentes, de acuerdo con Muñoz (2015) declaró que, son las temáticas sobre ciertas definiciones para conseguir referir una problemática, de cualidad que se podrá declarar los causales que generan estos escenarios” (p.144). Así mismo, se tomó como la Variable 1: Gestión de almacén, donde se tiene el autor principal según Brenes (2015) definió como “el proceso de la función logística, donde se recibe, registra, resguarda, custodia y controla los bienes que se encuentran como stock, además se da el tratamiento e información de los datos generados, así mismo este factor” (p.119). Por lo tanto, el autor hace mención que es un mecanismo de asistencia o servicio de una compañía o institución, cuyo imparcial es suministrar de bienes y dispositivos relevantes para los medios de acciones influyentes en la ordenación distributiva. Se tiene las siguientes dimensiones: Registro de entradas, control de inventario, almacenamiento y despacho. Dimensión 1: Registro de entradas, es el sumario que permite el examen y realización de lo que se recibe al establecimiento comenzando con obtención específico llegando al movimiento especial de los bienes, y cuyos indicadores son: Ingreso al almacén, hace referencia a la recepción de la orden de compra, hasta la emisión del concepto sobre tiempo de entrega y conformidad del

bien. Devoluciones, que hace referencia a las mercancías que son devueltas al proveedor cuando las compras han sido identificadas. Otro es el caso del indicador como fue la Verificación, es el carácter de instaurar una táctica de revisión y confirmación temporal de sus existencias de ordenación.

Dimensión 2: Control de inventarios es fragmento para poder entender el destino de registrar la moción, y cuyos indicadores son: Entrada de productos, se entiende como el recibimiento de la mercadería o material que va directo al almacén para las acciones de distribución. Salida de productos, es el movimiento de los productos desde el almacén hasta el consumidor final. Control de tiempo de entrega, hace referencia a los plazos de tiempo estipulados es algo esencial en cualquier trabajo, también cómo no en la entrega de mercancías. Tipos de inventarios los tipos de inventariar catalogando según el grado de terminación en: Inventarios de Materias Primas. Inventarios de Insumos y Materiales e Inventarios de Productos terminados. Dimensión 3: Almacenamiento, es el sumario que permite emparejar la mercancía y ubicarla en un sitio mecánico y cuyos indicadores son: Identificación de mercadería, es el procedimiento con relación a los bienes que están entrando al almacén de manera que se verifica su calidad y presentación. Espacio físico, es el ambiente donde se realiza los procesos logísticos en este caso el almacén debe tener un ambiente que permite el libre acceso sin dificultad de la distribución. Conservación de los productos, son los distintos factores para llevar a cabo el almacenamiento de diferentes productos.

Dimensión 4: Despacho, proceso en el cual se gestiona la salida de la mercadería, que va desde la generación de la documentación necesaria, hasta el embarque de la mercadería en el transporte, y cuyos indicadores son: Embarque, es el traslado del inventario tomando las precauciones del caso para garantizar movimientos plenos de la mercadería. Capacidad de transporte, son los procesos fundamentales que trata de gestionar el inventario uniendo partes entre la empresa y el producto. Seguridad del transporte, son los factores principales para mejorar los servicios de logística con alternativas para mejorar la relación de costo y beneficio. Selección del costo de transporte, la adecuada elección del medio de transporte en una operación que comprende las condiciones a que cada opción está sujeta. Inspección física del producto, la inspección se entiende como el control de calidad del producto, con el fin de poder garantizar la mejor gestión de inventarios y los

productos. (pgs.120-126). Cejudo (2015) mencionó que “es el vinculado de oficios que mejoran o facilitan el movimiento utilitario, tener al alcance el bastimento como también otra segmentación de la compañía” (p.94). El autor hace mención que la administración de almacenes e inventarios es vital para la productividad de una organización. De acuerdo a la explicación ya definida el autor hace mención de dimensión, tales como: Volumen del producto, unidad de empaquetado, identificación física del producto y caducidad. Anaya (2015) definió que “es un sistema de procesos con el fin de asegurar la fiabilidad de la información que unifica la infraestructura, expediente condescendiente, tecnología, recursos y eficiencia en empleo de la preservación o provisión de mercaderías y administración de estos” (p.184). Entonces el autor refiere a la gestión de almacenes, como punto principal, verificar si el empleo de administrar la gerencia del bastimento o de otra repartición de la asociación.

En la presente investigación se ha tomado como la variable 2: Distribución, se tiene el autor principal según Mora (2016) señaló que “es la parte que se encarga de administrar los productos tangibles con fines productivos e incluye todos los procesos de manejo de productos” (p.196). En este autor se refiere que la distribución tiene que ver con la movilización de los productos o materiales que se van hacia los almacenes distribución física, carga, peso o despachos hacia los clientes. Se tiene las siguientes dimensiones: Recepción de mercaderías, flujo de materiales y ubicación estratégica. Dimensión 1: Recepción de mercaderías, consiste en la descarga, desembalaje y recepción cuantitativa y cualitativa control de calidad parte de la labor de recepción, y cuyos indicadores son: Control de calidad, es el grupo de los mecanismos, acciones y herramientas realizadas para detectar la presencia de falencias. Fuente de suministro, es establecer una relación directa con proveedores estratégicos, para asegurar la calidad el producto. Condición del material, hace referencia a los materiales faltantes durante la gestión de inventarios con el fin de asegurar todo el proceso de producción y satisfacer la demanda del cliente. Sistema de información, hace referencia a la tecnología es muy útil, ya que da un soporte dentro de la logística en la actualidad. Gerenciamiento de inventarios, la gestión de estrategias de distribución y almacenes siendo una parte muy indispensable del sistema logístico. Dimensión 2: Flujo de materiales, hace referencias a los aspectos internos, paraje que

la residencia de la mercadería intrínsecamente del bastimento es zafral y cuyos indicadores son: Instalaciones, hace referencia a los ambientes de los cuales se garantiza el mejor proceso de distribución. Respuesta rápida, la respuesta rápida con el propósito de reducir los inventarios. Los procesos, el requisito indefectible para alcanzar y lograr un buen proceso de gestión de la cadena de suministro. Operaciones internas, se entiende a todas las actividades que están entrelazadas para cumplir el mejor traslado y salida del almacén. Estancia de los productos en almacén, el almacén es enviado para verificar dichos productos en el lugar indicado según el tiempo de llegada de los inventarios. Los componentes, se puede considerar que es un medio sistemático de examinar las actividades no solo de la propia empresa sino de las empresas componentes de una completa cadena de suministro. Dimensión 3: Ubicación estratégica, el emplazamiento de un bastimento es una disposición estratégica, paraje que afecta a todos los espacios laborales de la sociedad, y cuyos indicadores son: Localización del almacén, se realiza un traslado del material respectivo del lugar a donde es mejor su llegada para los procesos internos. Instalación de almacén, es la elaboración de ciertos puntos donde el producto entra para luego realizarse una gestión. La estructura, es una plataforma elemental entre los mercados y producción. Identificación, hace referencia a la localización del producto dentro de la cadena. (pgs. 198-207)

Iglesias (2016) afirmó que “la colocación es un progreso estrechamente significativo que garantiza que el beneficio del bien acabado en favor del comprador” (p.84). De acuerdo al autor se detallan dimensiones, para el buen desarrollo de la organización, de modo que estos son: servicio de transporte, servicio de información y finalización de productos.

Moral (2015) afirmó que, “el repartimiento es un vinculado de actividades, que se dan comenzando con que la gacetilla ha sido elaborada inclusive que ha sido dadivado por el público” (p.125). Por ello, el autor define dimensiones importantes para identificar la distribución y realizar posibles mejoras al sistema del cual está conformado, estas dimensiones son: Almacén, transporte y producto.

Según Escobar (2018), señaló que, “el problema es el contexto concerniente a lo que se busca prometer con un esclarecimiento más y más primordial, de modo que se plantea en forma de pregunta, para tener una solución en una institución o localidad” (p.143). Otro es el caso, de Garrigos (2014) que afirmó que, “son eventos

del cual se puede adoptar diversas aclaraciones, de modo que se elabora interrogantes, para determinar la consistencia y límite de posibilidades y obtener de esta, una solución favorable” (p.169). Se formuló el siguiente problema general: ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis? Los problemas específicos son los siguientes: ¿Cuál es la relación que existe entre el registro de entradas y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis?; ¿Cuál es la relación que existe entre el control de inventarios y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis?; ¿Cuál es la relación que existe entre el almacenamiento y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis?; ¿Cuál es la relación que existe entre el despacho y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis?. Por consiguiente, estuvo la justificación del estudio, donde autores como Brownrigg (2016) afirmó que, “es el principio para que se pueda proporcionar la generación y la terminación a una indagación sobre temáticas como la profesional, personal y aplicada” (p.136). Así mismo, Bergh (2015) señaló que, es la razón que garantiza la elaboración de un estudio, de carácter para buscar poseer mejores recursos de escrutinio fidedigno relativo a un problema (p.169). Como es la justificación teórica, en el recinto doctrinario la pesquisa se empleó como circunstancia, para la producción de otras nociones, inmediatamente que en la contemporánea exploración se usó referencias a temáticos que tratan los elementos de la realización de depósito como es Brenes (2015) y a Mora (2016), para la inconstante colocación. Justificación práctica, la ampliación de la pesquisa es trascendental, ya que permite apostar en comprensión y las definiciones por medio de bases de los literatos al hallar presencia de analogía entre la misión de depósito y la comercialización en la sociedad COBEFAR S.A.C, San Luis. Justificación social, en el recinto mutuo esta averiguación ayudará a perfeccionar o regir una práctica profesional de la compañía COBEFAR S.A.C, para valer al inmenso el coste en toda la misión de tinglado. Justificación metodológica, en el contorno del método, se tuvo como fines de publicación, al semejante instante se quiere manifestar la

correspondencia de los factores; de manera es constante el ejemplo de indagación correlativo para poder acumular la averiguación o descripciones, empleando instrumentos de exploración a través de una búsqueda de respuestas con una nivelación de Likert.

En cuanto a la hipótesis general, según Bangura (2016), señaló que, “una hipótesis es una respuesta tentativa que el investigador se formula con respecto al problema que desea investigar” (p.199). Otro es el caso de, Ávalos (2013), señaló que “es aquella explicación anticipada que le permite al científico asomarse a la verdad” (p.113). Se describe: Existe relación entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Y las hipótesis específicos: existe relación entre el registro de entradas y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis; Existe relación entre el control de inventarios y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis; Existe relación entre el almacenamiento y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis; Existe relación entre el despacho y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.

Se planteó como objetivo general, según Walker (2014) detalló que, “es el fin o meta que se quiere tener en un proyecto, estudio o trabajo de investigación, con el fin de demostrar que ciertos factores o variables se puede asociar entre sí” (p.185). Otro es el caso de, Bryant (2016) señaló que, “son los propósitos, que se rige de una sustentación estadística, con el fin de brindar una posición alternativa sobre la relación entre variables” (p. 148). Determinar la relación que existe entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Y como objetivos específicos: Identificar la relación que existe entre el registro de entradas y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis; Identificar la relación que existe entre el control de inventarios y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis; Identificar la relación que existe entre el almacenamiento y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis; Identificar la relación que existe entre despacho y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.

II. MARCO TEÓRICO

A nivel internacional, López, Muños y Vásquez (2017), escribieron un artículo llamado Resultados de una metodología para la identificación de distribución inversa de medicamentos en oficinas de farmacia mencionando, la distribución inversa de medicamentos es un fenómeno emergente durante los últimos años en España que afecta a la cadena legal de suministro de estos productos farmacéuticos. Por consiguiente, las compras son excesivamente elevadas por oficinas de farmacia o por traslado de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) a través de su Comité Técnico de Inspección. Vázquez et al. (2015), señala el artículo llamado. El tráfico inverso de medicamentos, experiencia en Galicia describieron, el comercio exterior de medicamentos es una operación legal y permitida en España para los laboratorios farmacéuticos titulares de la distribución de medicamentos , teniendo como los resultados de la inspección de servicios sanitarios con la metodología descrita reflejan que, en relación al total de procedimientos sancionadores incoados a establecimientos farmacéuticos por todos los incumplimientos durante el período 2011-2014, fueron sancionados por esta exclusiva causa de tráfico inverso el 23 % las oficinas de farmacia.

Para su parte, La observación Logistec (2016), realizó una evaluación, con el apoyo de la Question Pro, para estudiar el recorrido de las instituciones de medicamentos en México, donde el 39% de los encuestados evaluó que es importante verificar el vínculo de suministros, garantizando la comercialización efectiva de los espacios para someter los periodos y gastos motivado por el buen oficio que perciben los pacientes. Por consiguiente, el 41% afirma que la comisión de establecimiento incide en una serie básica para lucrarse frente a la contracción de costos, la admisión de nuevos equipos, la complacencia del consumidor y la actualización monetaria. A nivel nacional, el diario La República (2018), expuso que los Asegurados compran mayoritariamente los medicamentos en farmacias y boticas privadas, existen además una gran demanda insatisfecha en el país, que ocasiona que el 42% del gasto de bolsillo en salud se destine a cubrir este déficit reveló el estudio presentado por Videnza Consultores, el 57% de los asegurados compra

medicamentos en boticas y farmacias privadas, demostrando así que existe una gran demanda insatisfecha en el país, que ocasiona que el 42% del gasto de bolsillo en salud se destine a cubrir este déficit reveló el estudio presentado por Videnza Consultores durante II Simposio Internacional de Recursos Estratégicos en Salud.

Otro es el caso, de la investigación de Bambarén (2018), en el diario La República mencionó los Medicamentos: regulación de precios beneficia al consumidor. En distintas voces han manifestado la necesidad de crear un órgano regulador de precios de medicamentos tras la adquisición que hiciera Inkafarma. ¿Qué tan perjudicial es para la economía la regulación de precios? ¿Es tan peligrosa como algunos dicen? La regulación de precios es buena para todos: consumidores, gobierno, industrias y empresas. La regulación busca estabilizar precios tanto para farmacias como para los gobiernos. En Brasil, el sector de medicamentos sigue en crecimiento desde hace más de una década a dos dígitos. En el momento más complicado de la crisis, el sector siguió creciendo", una regulación bien hecha y bien diseñada beneficia al mercado. En Brasil, el sector industrial mejoró porque muchas empresas entraron a producir genéricos y sustitutos, las reglas son claras, las empresas serias pueden entrar al mercado, producir y competir, en los sectores de distribución también. El diario Gestión (2016), gracias a la averiguación que se dio de la entidad DATUM Cosmopolita a las fundaciones del grado salud a nivel nacional, se verifico los aspectos eficaces para la misión de establecimiento intrínsecamente de los espacios laborales y sub áreas que están a disposición a las instituciones, de modo que se obtuvo que el 18% de las personas adquirió una opinión que la provisión es el proporcionado de cualidad que se tiene una suministración mejor en la inversión logística, de elaboración, y de colocación.

En cuanto a los trabajos previos, se tiene los Antecedentes internacionales, como es el caso del autor Molina (2016) en su pesquisa o estudio "*Diseño de un sistema de gestión de almacén en la distribución de mercadería en las empresas del sector de consumo masivo*", para tener el nombramiento de Ingeniería Industrial en la institución Nueva San Salvador. El objetivo general fue identificar si la gestión de almacén se asocia con la distribución de mercadería. Las teorías aplicadas sobre la primera variable se utilizó la teoría de implementación del sistema logístico de Gómez (2010), mientras que en la segunda variable se basó en Portal (2011) cuya

teoría trata de especificar la distribución del sector de productos de consumo masivo, como un conjunto asociado de recursos y métodos, para interactuar de manera ordenada los recursos logísticos y alcanzar de manera efectiva los objetivos. La metodología aplicada en esta investigación estuvo constituida por el arqueo tipo que fue no practico para no incidir en las variables sino más bien contemplarlas en su escenario, como también de arquetipo perpendicular, y de tipo aplicado. Concluyó, que se obtuvo un valor de un valor de asociación de 0.481 y un grado significativo de 0,004; la sigma bilateral y de ser bajo a 0.05 se aprueba o acepta la suposición particular.

El aporte respalda la investigación, porque se logró implementar un sistema técnico en la planificación, para lograr una gran ventaja competitiva en la empresa cambiando la posición de emplear tecnología y tener las posibilidades de ser líder y tener buenos beneficios. Este escenario observado, tuvo una noción para verificar en la empresa COBEFAR S.A.C si se practica una gestión de almacén para generar valor en la distribución de productos de medicamentos

Fernández (2015), elaboró la noción titulada "*Administración de almacén y su incidencia en el transbordo de mercadería de una institución de alimentos de Quetzaltenango*" para tener la categoría profesional de Ingeniero Industrial en la institución del Valle de Guatemala. Su finalidad general ha sido comprobar la atribución de la comisión de bastimento en la contingente de existencias en la compañía. Las teorías más influyentes y aplicadas fueron Slocum (2012) para el inconstante encargo de depósito, y se basó en Verela (2010) para el segundo factor o variable. La metodología se estableció bajo el arquetipo de pesquisa es de paralelismo descriptiva asociativo ya que actualmente se contribuye a destacar los aspectos claros de los factores. Concluyó mediante un análisis de asociación se estableció un valor como el 0.384 y un valor grado significativo de 0.000 que como es bajo a 0.05.

El aporte respalda la investigación porque se logró la semejanza en el marco teórico, porque las teorías serán de guía para detallar teorías de otros autores presentes en la investigación realizada a la COBEFAR S.A.C y de esta manera se generó un cuestionario como base de estudio para explicar las variables desde una observación de las encuestas y por consiguiente la debida descripción.

Pérez (2014), creó la tesis, "Administración de tinglado y su calidad en la comercialización de medicamentos de la manufactura de México", con el fin de poder alcanzar el arístocrata en Dirección en la Cátedra de Guadalajara. Su objetivo general tuvo como consumación fundar la analogía de la administración de tinglado con la importancia de la comercialización. En cuanto al cuadro hipotético, la indagación se realizó de acuerdo en autores como, Ortega, P. (2009) para la inconstante realización de tinglado y a Heinz, T. (1998) para la comercialización. La metodología aplicada en la investigación fue del arquetipo expresivo asociativo, ya que se rebusca la correspondencia entre ambos factores, conjuntamente por la temporalidad es perpendicular y no empírico. Concluyó que mediante la experiencia de recuento de Spearman se obtuvo resultados como el factor de 0.647 y un paralelismo de 0.001, que al ser minúsculo al 0.05 que es el borde de desliz, se concluye que hay correspondencia entre los factores de examen, y a su ciclo esto dio a entender que el 65% tienen una buena aprehensión y práctica con los servicios de la colocación; con diferentes prevenciones y alternativas de diferenciación que los puede forjar más y más justificables que el remanente de sus organizativos, como lo son de guisa en proporción de su tentativa en los negocios, los adecuados memorandos y transacciones con la realización.

El aporte respalda la investigación porque se generó una gestión de almacén insuperable, inmediatamente que la manufactura farmacéutica tiene un balance con un seguro determinación de mercadería, influyente con los bienes faltantes; además, las personas tienen los productos que necesitan por intermedio de asociado con la institución. De modo que, estas circunstancias se asemejaron con la representación de vínculo de mercadería si cuenta con una secuela innegable en la disposición de utilidad de la compañía COBEFAR S.A.C.

Con respecto a los antecedentes nacionales se tuvo autores como Paredes (2016), elaboró la tesis titulada "*El sistema de gestión de almacén para mejorar la distribución de calzado de una empresa en Zofratacna*", tesis para obtener el optar por el título de Ingeniería Comercial en la Institución Ignacio de Loyola. El objetivo

general fue evidenciar la asociación de la administración de logística con la comercialización en una institución importadora de calzado en Zofratacna. Las teorías utilizadas en las variables fueron, Mayorga (2013) para el factor administración de logística y en Ferril (2011) para el factor comercialización. La metodología aplicada en el método de la investigación fue de arquetipo de categoría temporal, no empírico, de tipo práctica y de grado descriptivo asociativo. Concluyó se obtuvo por medio de la asociación de Pearson un coeficiente de Pearson de 0.824 y un nivel significativo de 0.001, contemplando la relación entre ambas variables de estudio, así mismo se pudo contemplar que el desarrollo en la utilidades de la institución es ejemplar gracias a la determinación de bienes existentes, así mismo, con una evaluación se verificó que el 69% de trabajadores considera que existe un evento crítico en la gestión de almacén, es por eso que a través de, ciertas reglas en las funciones, se puede lograr un beneficio mejor en las ganancias más relevantes durante el ofrecimiento de bienes, ya que al haber una distribución plena del producto se acomodan los tiempos de entrega a la preferencia del consumidor que luego podrá recomendar la institución.

El aporte del estudio se evidenció el análisis a la empresa antes de la práctica de la gestión de almacén, solucionando la circunstancia de juicio que atraviesa la institución, así mismo, se pudo adoptar la determinación de ciertas normas concerniente al encargo de clasificación, de manera que, se logró el retorno de capital de inversión de manera satisfactoria. Estos puntos fueron de importancia para verificar si en la empresa COBEFAR S.A.C. se brinda sugerencias respecto a los problemas en relación del mandato de depósito con su consecuencia en la colocación de la mercadería

Falcón (2016) creó la pesquisa que fue "*Gestión de almacén y distribución de la empresa distribuciones Martínez E.I.R.L.*" para tener la categoría de Licenciado de Finanzas en la Institución de Huánuco. El objetivo general fue verificar como la gestión de almacén se asocia con la distribución de la institución. Las teorías influyentes en este estudio fueron en base a Díaz (1999) para el primer factor y se basó en Portal (2011) para el segundo factor. La metodología aplicada en esta investigación corresponde a una investigación no experimental, en su forma de

investigación descriptiva, dado a las características de las variables e indicadores influyentes en los involucrados en la labor. Los diseños de investigación no experimentales de tipo transversal o transeccional son investigaciones donde se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Técnicas se usó encuesta. Concluyó que con una evaluación de asociación o correlativo se tuvo un valor 0.526 y un valor sigma bilateral de 0.000, se verificó la asociación de los factores, así mismo se verificó que el 36% de los trabajadores considera que en los procesos de administración de inventarios se genera en la organización costos adicionales que indican en su situación financiera, porque no se diseñó un modelo de control, para garantizar la distribución del producto manteniendo un inventario óptimo.

El aporte del estudio radicó en el logro mejores resultados en la gestión de almacén, mejorando los quehaceres de los involucrados en la función para verificar la finalidad que contribuyen a mejorar el proceso de distribución, con el tiempo de costo y la parte operativa de manera eficiente y eficaz de los pedidos. Este escenario fue relevante y de guía para identificar que se aplicó buenas en la empresa COBEFAR S.A.C.

Espinoza (2016) elaboró la tesis nombrada como “Modelo de comisión de bastimento y su dependencia con la contingente en la compañía BUR SAC”. Con la categoría de economía en la Escuela Superior de San Marcos. El objetivo general tuvo como imparcial, decretar la analogía de la comisión de bastimento con la contingente de la compañía. Así mismo, los teóricos en el examen fueron Stoner, J. (2008) y también idéntico en Rubiños, E. (2002) para la inestable comercialización de forma adecuada. La metodología de la inventiva, la exploración fue de paralelismo expresivo asociativo, ya que inspecciona la correspondencia de ambos factores, también es no empírico, ya que no se actúa relativo a los factores, además es de arquetipo de incisión perpendicular, ya que se dio en una ocasión concreta de estación. Concluyó de fines resultantes se comprobó que se empleó la experiencia de correspondencia con hallazgos como el factor de 375 y un nivel sinalagmático de 0.000, obviando la suposición nula, finalizando

por declarar que existe comparación entre ambos factores, a excepción de que en la asociación no se genera una la conmutación de valores en el producto llamativos en las transacciones específicas, se da una eficiencia en el desarrollo de la utilidad de la sociedad.

El aporte de la tesis mencionada se logró un adecuado proceso logístico conociendo todos los movimientos y traslados de bienes de la asociación, para adecuarlos a la situación o evento, también aumentar el favor y rebajar la inversión, en secuela estos alcances sirven para corroborar si en la compañía se presentó un adecuado encargo de la sucesión de bienes para conseguir mejores facilidades para la sociedad COBEFAR S.A.C, de carácter que se dio la principal asistencia al público preferencial.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Según Glenn (2016), señaló que “la exploración es práctica, puesto que verifica, el discernimiento de ambos factores, con el fin de poder tener el hacedero de acuerdo al ateneo entre ambos fuera de precaver alguno” (p.49).

Por otro lado, Gonzales (2016), La disertación fue empírico, ya que “se verifico en averiguar el empleo de los estudios que se dan, igualmente se le verifico el uso de los objetivos resultantes que se generaban de representación significativa con el justo de optimizar el dilema a estudiar” (p.119).

La investigación es de arquetipo practico, porque se va a emplear la información a partir de las encuestas establecidas al personal de la empresa COBEFAR S.A.C, de manera que es información se procesara en un base de datos para luego tener resultados importantes para demostrar si la hipótesis alterna es aceptable, y confirmar si hay asociación de los factores.

Nivel de estudio: Descriptivo-correlacional

“La investigación descriptiva busca especificar las propiedades y los perfiles de las personas o cualquier otro fenómeno ya sea de ahínco particular”. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p.86).

Según Edison (2014) señaló que, “la investigación descriptiva comprende la recolección de información útil y eficaz para evaluar la identificación y explicación de un problema u obstáculo de un escenario, con ello se establecen un grupo de conceptos referido a variables de estudio” (p.49).

La investigación es descriptiva porque se recopilará información para poder entender y explicar la problemática que sucede en la empresa COBEFAR S.A.C, de acuerdo a los factores de exploración.

Según Ledford (2015) afirmó que, “es correlativo porque se quiere destacar la asociación de los factores, para dar una explicación sobre el problema” (p.113).

Según Muñoz (2015), afirmó que “La investigación es denominado correlacional cuando se realiza con la función de corroborar de la asociación de los factores a tratar, como también evaluar el grado de reciprocidad a las que se refiere en un ámbito en particular. (p.172).

De la misma manera, es correlativo, ya que se quiere demostrar que hay correspondencia de los factores referentes en la problemática de indagación.

Enfoque: Cuantitativo

Según Hernández et al. (2011), el punto de vista cuantitativo es “en énfasis del compendio de información o descripción para alcanzar además intentar la presunción y el razonamiento particular estadista”. (p.165)

Según Patzer (2013), el punto de vista eficaz es según se realiza sobre la revelación para corresponder los aspectos, de condición para identificar las características en relación a la parte estadista (p.82).

Con proporción con la importancia de la exploración o descripción se tuvo una dirección cuantitativa puesto que tiene información empleando una pesquisa adquirida en favor a los empleados de la compañía COBEFAR S.A.C.

Diseño No experimental – transversal

Bayardo (2015), afirmó que “una apreciación es no practico cuando en su generación no se entremete o manipula adrede las variables, sino más bien el indagador percibe de una forma concisa los conceptos o variables de estudio” (p.128).

Según Peter (2016), “en una indagación es de no experimentación porque se aclara que está en favor de buscar la exploración de los factores sin experimentar liberalmente de estos” (p.110).

El diseño que fue empleado es de diseño no práctico, porque se alude a la toma de estudio explicativo del entorno obstaculizado, donde se estrema las variables estudiadas como son la gestión de almacén y distribución.

Transversal

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014) declaró que:

El estudio es de diseño transversal, cuando se destina el estudio a poder recoger información en un periodo, en un momento comprendido. Esto comprende que las variables son descritas para ver si existe correlación entre las variables en un transcendental establecido. (p.185).

Según Donald (2014) señaló que, “es transeccional donde se denota que la elaboración de indagación se ejecuta en un temporal establecido” (p. 129).

La investigación es de arquetipo perpendicular, donde se generó en un tiempo ya establecido, con la meta de recaudar información durante el año 2019.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Gestión de almacén

Según Brenes (2015) definió que “es el asunto del empleo de movimiento, donde se recibe, registra, resguarda, custodia y controla los bienes que se encuentran como stock, además se da el tratamiento e información de los datos generados, así mismo este factor”. (p.119)

Variable 2: Distribución

Mora (2016) señaló que la distribución “es la parte que se encarga de administrar los productos tangibles con fines productivos e incluye todos los procesos de manejo de productos”. (p.196)

3.3. Población, muestra y muestreo

Para Namakforosh (2014) señaló que, “es una localidad o compendio principal sobre individuos que tiene comparaciones semejantes de caracteres que demuestran en diferentes circunstancias” (p.184).

El estudio es referente a los involucrados en la labor de la institución COBEFAR S.A.C, con una general cantidad de 50 trabajadores quienes se encuentran en el área de almacén.

Censo

Según Bernal (2013), se indicó que “el censo poblacional es el conteo de la totalidad de la población, por lo tanto, no se trabaja con una muestra sino con el estudio sobre el número total de individuos” (p. 165).

Por lo tanto, se trabajó con el criterio de inclusión, donde se tomó en consideración solo a los 50 involucrados, y se aplicó el ámbito de exclusión, en consecuencia, no se consideró una muestra ya que la población fue reducida, y en su lugar se trabajó con la técnica del censo adoptando a todos los miembros de la empresa, es decir la población estadística total de la empresa COBEFAR S.A.C.

Criterios de inclusión

Todo el numero general de involucrados que frecuenten en las áreas disponibles e implicadas en la labor de comercialización y distribución de medicamentos al por mayor y menor en la empresa COBEFAR S.A.C.

Criterios de exclusión

En este caso se excluye a los trabajadores que no están implicados en el área de almacén, ya que de esta área se está presentando el problema a tratar y de esta forma se podrá explicar de forma más concisa los factores.

3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos

Encuesta

Según Mastropieri (2014) que mencionó “se denota como técnica a la forma como se puede dirigir a un número de personas que evidencian opiniones o posturas de respuesta referente a interrogantes” (p.178).

Toro (2014), afirmó que:

La base en la técnica fue factible para poder analizar directamente las variables y recoger información necesaria, que se puede lograr por medio de la encuesta, que fue la técnica más usada en las personas por medio de cuestionarios, almacenando información útil en la investigación. (p.125).

Esta investigación se realizó la técnica de la encuesta, a los 50 colaboradores se desarrolló las encuestas aplicando la escala de Likert en donde se midió los ítems de cada una de las variables dependientes e independientes que se fue investigando.

Instrumento

Arias (2014) manifestó que, “un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información” (p.87).

Por lo tanto, como adecuado instrumento se dio con el interrogatorio a los involucrados de la labor en la institución COBEFAR S.A.C. de modo que se cuestionara los elementos que conforman a los factores.

Validez

Para Daniel y Sam (2015) señaló que, "la validez es el grado en que un instrumento en verdad mide la variable que pretende medir" (p.89).

La validez el instrumento se desarrolló a través del juicio de expertos y se mide a través del análisis de cada ítem del instrumento, verificándose por el criterio del experto, comprendiendo aspectos relativos e importantes.

Tabla 1.

Tabla de expertos de la validación de los instrumentos

1	Temático	Mgtr. Jesus Romero Pacora
2	Temático	Mgtr. Juana Balvina Huaman Roncal
3	Temático	Mgtr. Edgar Laureano Lino Gamarra

Dónde:

V = V de Aiken

X = Promedio de calificación de jueces

k = Rango de calificaciones (Max-Min)

l = calificación más baja posible

Confiabilidad

Kuada (2014) mencionó que, "la confiabilidad es un instrumento, se verifica con la conformidad que se logra identificar para verificar si las interrogantes cumplen una relevancia para obtener resultantes apropiadas" (p.96).

Se puede tratar que se buscó tener un valor Cronbach importante para verificar si es fiable el interrogatorio, de modo que debe ser influyente mayor al 0.70 para evidenciar su aplicación más factible.

Fórmula:

$$a = \left[\frac{k}{k-1} \right] 1 - \frac{\sum_{i=1}^k S^2_i}{S^2_t}$$

Tabla 2.

Fiabilidad de la variable gestión de almacén

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,891	30

Los referentes estadísticos, evidencian que, con el valor de Cronbach de 0.891, se puede demostrar que hay una conformidad adecuada sobre los interrogantes, de modo que su aplicación es conforme y factible por ser mayor al 0.70.

Tabla 3.

Fiabilidad de la variable distribución

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,896	30

Los referentes estadísticos, evidencian que, con el valor de Cronbach de 0.896, se puede demostrar que hay una conformidad adecuada sobre los interrogantes, de modo que su aplicación es conforme y factible por ser mayor al 0.70.

3.5. Procedimientos

En este caso el estudio se realizó con la intención de identificar las variables gestión de almacén y la distribución, asimismo, de la realidad problemática, así mismo, se empleó los antecedentes que trabaja bajo las mismas variables. Además, para la elaboración del marco teórico se procedió a identificar tres autores para cada variable, para ello se determinó a un autor principal para cada una de ellas, el cual brindó información acerca de las dimensiones planteadas, seguido a ello se plantea el problema general y los problemas específicos, para identificar si existe relación entre ambas variables, para luego mencionar el tipo de estudio descriptivo correlacional de corte transversal, de esta manera señalar la población, para establecer la muestra y así poder utilizar los instrumentos de validación, que permitió que el estudio sea válido para poder recolectar información con la finalidad de lograr hallar resultados con el programa SPSS 23 , el cual logrará que se pueda realizar una discusión con los antecedentes utilizados, para después hallar una conclusión y aportar las recomendaciones.

3.6. Métodos de análisis de datos

Sabino (2014), detalló que, “es un proceso donde se adopta avances estadísticos, con el fin de anteponer una perspectiva sobre las respuestas de las personas participes de una encuesta, propensos a una problemática” (p.149).

Para el análisis de los datos se utilizara las hojas de cálculo de Microsoft Excel, cuyo data será almacenada en el software estadístico SPSS V24, con el fin de adoptar resultados como, el alfa de Cronbach, para evidenciar el grado de conformidad o confiabilidad de un cuestionario, la distribución de frecuencia y gráficos de la tabla cruzada, y la prueba de correlación de spearman, para evaluar

el grado de correlación y el nivel de significancia identificado entre variables, demostrando si se acepta o rechaza la hipótesis tanto general como específicas.

En relación a los rangos presentes en el coeficiente de correlación de Spearman se verifica que entre el -1.0 hasta +1.0, el índice de 0.0 evidencia que no existe relación. Así mismo se declara según Hernández y Fernández (1998, citado por Mondragón 2014) destaca las interpretaciones de valores que puede comprender la correlación de Spearman.

Tabla 4.

Grado de relación según coeficiente de correlación

RANGO	RELACIÓN
-0.91 a 1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a 0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa considerable
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: elaboración propia de Hernández Sampieri & Fernández Gollado, 1998

3.7. Aspectos éticos

Para el progreso de la indagación se sigue cierta temática reglamentaria sobre aspectos como dignidad, rectitud y acatamiento de los involucrados que se adecuan a las evaluaciones, también semejante se verificó la complacencia de la dirección para ejecutar la indagación intrínsecamente de la compañía COBEFAR S.A.C.

IV. RESULTADOS

ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Tabla 5.

Estadística descriptiva de la gestión de almacén

GESTIÓN DE ALMACÉN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	37	74,0	74,0	74,0
	Regular	11	22,0	22,0	96,0
	Bueno	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación:

De la tabla 5, se aprecia que la mayor cantidad 74.0% de los trabajadores consideran que la gestión de almacén es mala, así mismo, se verifica que el 22% de trabajadores considera que la gestión de almacén es regular, y el 4.0% de los involucrados detallan la gestión de almacén que es de un nivel bueno.

Tabla 6.

Estadística descriptiva de registro de entradas

REGISTRO DE ENTRADAS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	33	66,0	66,0	66,0
	Regular	13	26,0	26,0	92,0
	Bueno	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación:

De la tabla 6, se aprecia que la mayor cantidad 66.0% de los trabajadores consideran que el registro de entradas es mala, así mismo, se verifica que el 26%

de trabajadores considera que el registro de entradas es regular, y el 8.0% detallan que el registro de entradas que es de un nivel bueno.

Tabla 7.

Estadística descriptiva del control de inventarios

CONTROL DE INVENTARIOS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	33	66,0	66,0	66,0
	Regular	15	30,0	30,0	96,0
	Bueno	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación:

De la tabla 7, se aprecia que la mayor cantidad 66.0% de los involucrados detallan que el control de inventarios es mala, así mismo, se verifica que el 30% de trabajadores considera que el control de inventarios es regular, y el 4.0% verifican que esa dimensión es de un nivel bueno.

Tabla 8.

Estadística descriptiva del almacenamiento

ALMACENAMIENTO					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	36	72,0	72,0	72,0
	Regular	6	12,0	12,0	84,0
	Bueno	8	16,0	16,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación:

De la tabla 8, se aprecia que la mayor cantidad 72.0% de los trabajadores consideran que el almacenamiento es mala, así mismo, se verifica que el 12% de

trabajadores considera que el almacenamiento es regular, y el 16.0% de los involucrados detallan que el almacenamiento que es de un nivel bueno.

Tabla 9.

Estadística descriptiva de despacho

DESPACHO					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	32	64,0	64,0	64,0
	Regular	13	26,0	26,0	90,0
	Bueno	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación:

De la tabla 9, Se aprecia que la mayor cantidad 64.0% de los trabajadores consideran que el despacho es de un nivel malo, así mismo, se verifica que el 26% de trabajadores considera que el despacho es de un nivel regular, y el 4.0% de los involucrados detallan que la despacho que es de un nivel bueno.

Tabla 10.

Estadística descriptiva de la distribución

DISTRIBUCIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	36	72,0	72,0	72,0
	Regular	12	24,0	24,0	96,0
	Bueno	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Interpretación:

De la tabla 10, se aprecia que la mayor cantidad 72.0% de los trabajadores consideran que la distribución es de un nivel malo, así mismo, se verifica que el 24% de trabajadores considera que la distribución es de un nivel regular, y el 4.0% destacan que la distribución que es de un nivel bueno.

Prueba de normalidad

Tabla 11.

Prueba de normalidad de gestión de almacén y distribución

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
DISTRIBUCIÓN	,055	50	,000*	,992	50	,000
GESTIÓN DE ALMACÉN	,061	50	,000*	,991	50	,000

Interpretación:

Se puede verificar la evaluación de normalidad, evidencia que se puede efectuar la prueba de asociación o correlación, ya que se pudo destacar que la categoría significativa en ambos factores fue mínimo al nivel de probabilidad, lo que demuestra que los fines resultantes están bajo datos no normales.

Tabla 12.

Tabla cruzada de prueba de hipótesis general para gestión de almacén y distribución

		Tabla cruzada GESTIÓN DE ALMACÉN*DISTRIBUCIÓN					Correlaciones
		DISTRIBUCIÓN			Total	Rho Spearman ,472	
GESTIÓN DE ALMACÉN		Recuento	Malo	Regular			Bueno
			Malo	36 % del total	72,0%	1 2,0%	0 0,0%
	Regular	0 % del total	0,0%	11 22,0%	0 0,0%	11 22,0%	
	Bueno	0 % del total	0,0%	0 0,0%	2 4,0%	2 4,0%	
Total		36 % del total	72,0%	12 24,0%	2 4,0%	50 100,0%	

Interpretación:

En la tabla 12, se puede constatar que el primer factor, es evidenciado con un grado porcentual de 74.0 de parte los involucrados que lo destacan en una categoría mala, y un 72.0% lo constata al segundo factor distribución de categoría malo.

Considerando la finalidad u objetivo principal, se puede verificar que un porcentaje de 72.0 por los involucrados detallan al primer factor y al segundo, como malo, mientras el 22.0% lo consideran a ambos como regular y el 4.0% destacan a estos factores de categoría buena.

Hipótesis alternativa: Hay asociación de la gestión de almacén con la distribución de los medicamentos en la institución COBEFAR S.A.C, San Luis

Se puede destacar que conforme a la evaluación de asociación o correlativo, se puede corroborar una categoría de 0.472, mientras que el valor significativo es mínimo al nivel de probabilidad, demostrando cierta asociación de los factores de descripción.

Tabla 13.

Prueba de hipótesis específica para el registro de entradas y distribución

		Tabla cruzada REGISTRO DE ENTRADAS*DISTRIBUCIÓN					Correlaciones
		DISTRIBUCIÓN			Total		
REGISTRO DE ENTRADAS		Recuento	Malo	Regular			Bueno
	Malo	Recuento	27	6	0	33	Rho Spearman ,665
		% del total	54,0%	12,0%	0,0%	66,0%	
	Regular	Recuento	9	4	0	13	
		% del total	18,0%	8,0%	0,0%	26,0%	
	Bueno	Recuento	0	2	2	4	Sig. (bilateral) ,000
		% del total	0,0%	4,0%	4,0%	8,0%	
Total		Recuento	36	12	2	50	
		% del total	72,0%	24,0%	4,0%	100,0%	

Interpretación:

En la tabla 13, se puede constatar que el factor registro de entradas, es evidenciado con un grado porcentual de 66.0 de parte los involucrados que lo destacan en una categoría mala, y un 72.0% lo constata al segundo factor distribución de categoría malo.

Considerando la finalidad u objetivo específico, se puede verificar que un porcentaje de 54.0 por los involucrados detallan al primer factor y al segundo, como malo, mientras el 8.0% lo consideran a ambos como regular y el 4.0% destacan a estos factores de categoría buena.

Hipótesis alternativa: Hay asociación del registro de entradas con la distribución de los medicamentos en la institución COBEFAR S.A.C, San Luis.

Se puede destacar que conforme a la evaluación de asociación o correlativo, se puede corroborar una categoría de 0.665, mientras que el valor significativo es mínimo al nivel de probabilidad, demostrando cierta asociación de los factores de descripción.

Tabla 14.

Prueba de hipótesis específica para control de inventarios y distribución

		DISTRIBUCIÓN					Total	Correlaciones
		Malo	Regular	Bueno				
CONTROL DE INVENTARIOS	Malo	Recuento	30	3	0	33	Rho Spearman ,390	
		% del total	60,0%	6,0%	0,0%	66,0%		
	Regular	Recuento	6	8	1	15		
		% del total	12,0%	16,0%	2,0%	30,0%		
	Bueno	Recuento	0	1	1	2	Sig. (bilateral) ,000	
		% del total	0,0%	2,0%	2,0%	4,0%		
Total		Recuento	36	12	2	50		
		% del total	72,0%	24,0%	4,0%	100,0%		

Interpretación:

En la tabla 14, se puede constatar que el factor control de inventarios, es evidenciado con un grado porcentual de 66.0 de parte los involucrados que lo destacan en una categoría mala, y un 72.0% lo constata al segundo factor distribución de categoría malo.

Considerando la finalidad u objetivo específico, se puede verificar que un porcentaje de 60.0 por los involucrados detallan al primer factor y al segundo, como malo, mientras el 16.0% lo consideran a ambos como regular y el 2.0% destacan a estos factores de categoría buena.

Hipótesis alternativa: Hay asociación del control de inventarios con la distribución de los medicamentos en la institución COBEFAR S.A.C, San Luis.

Se puede destacar que conforme a la evaluación de asociación o correlativo, se puede corroborar una categoría de 0.390, mientras que el valor significativo es mínimo al nivel de probabilidad, demostrando cierta asociación de los factores de descripción.

Tabla 15.

Prueba de hipótesis específica de almacenamiento y distribución

		Tabla cruzada ALMACENAMIENTO*DISTRIBUCIÓN					Correlaciones
		DISTRIBUCION			Total		
			Malo	Regular		Bueno	
ALMACENAMIENTO	Malo	Recuento	35	1	0	36	Rho Spearman ,492
		% del total	70,0%	2,0%	0,0%	72,0%	
	Regular	Recuento	1	5	0	6	
		% del total	2,0%	10,0%	0,0%	12,0%	
	Bueno	Recuento	0	6	2	8	Sig. (bilateral) ,000
		% del total	0,0%	12,0%	4,0%	16,0%	
Total		Recuento	36	12	2	50	
		% del total	72,0%	24,0%	4,0%	100,0%	

Interpretación:

En la tabla 15, se puede constatar que el factor almacenamiento, es evidenciado con un grado porcentual de 72.0 de parte los involucrados que lo destacan en una categoría mala, y un 72.0% lo constata al segundo factor distribución de categoría malo.

Considerando la finalidad u objetivo específico, se puede verificar que un porcentaje de 70.0 por los involucrados detallan al primer factor y al segundo, como malo, mientras el 10.0% lo consideran a ambos como regular y el 4.0% destacan a estos factores de categoría buena.

Hipótesis alternativa: Hay asociación del almacenamiento con la distribución de los medicamentos en la institución COBEFAR S.A.C, San Luis.

Se puede destacar que conforme a la evaluación de asociación o correlativo, se puede corroborar una categoría de 0.492, mientras que el valor significativo es mínimo al nivel de probabilidad, demostrando cierta asociación de los factores de descripción.

Tabla 16.

Prueba de hipótesis específica de despacho y distribución

		DISTRIBUCIÓN				Total	Correlaciones	
		Malo	Regular	Bueno				
DESPACHO	Malo	Recuento	27	5	0	32	Rho	
		% del total	54,0%	10,0%	0,0%	64,0%	Spearman	
	Regular	Recuento	8	5	0	13	,543	
		% del total	16,0%	10,0%	0,0%	26,0%		
	Bueno	Recuento	1	2	2	5		Sig. (bilateral)
		% del total	2,0%	4,0%	4,0%	10,0%		
Total	Recuento	36	12	2	50			
	% del total	72,0%	24,0%	4,0%	100,0%			

Interpretación:

En la tabla 16, se puede constatar que el factor despacho, es evidenciado con un grado porcentual de 64.0 de parte los involucrados que lo destacan en una categoría mala, y un 72.0% lo constata al segundo factor distribución de categoría malo.

Considerando la finalidad u objetivo específico, se puede verificar que un porcentaje de 54.0 por los involucrados detallan al primer factor y al segundo, como malo, mientras el 10.0% lo consideran a ambos como regular y el 4.0% destacan a estos factores de categoría buena.

Hipótesis alternativa: Hay asociación del despacho con la distribución de los medicamentos en la institución COBEFAR S.A.C, San Luis.

Se puede destacar que conforme a la evaluación de asociación o correlativo, se puede corroborar una categoría de 0.543, mientras que el valor significativo es mínimo al nivel de probabilidad, demostrando cierta asociación de los factores de descripción.

V. DISCUSIÓN

El estudio se elaboró a determinar la relación de la gestión de almacén con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Así mismo, se pudo identificar la relación que existe entre las dimensiones de la variable gestión de almacén, las cuales son: registro de entradas, control de inventarios, almacenamiento y despacho.

De manera que, con esta pesquisa o estudio se identificó crear dos cuestionarios, con el cual se pudo encuestar a los trabajadores de esta institución. Así mismo, la confiabilidad de estos instrumentos, se dio luego de validar su estructura, donde los expertos calificaron cada ítem, para después hallarse el resultado de Alfa de Cronbach de 0.891 para el cuestionario gestión de almacén y 0.896 para el cuestionario distribución, que evidencia ser mayor al 0.70, demostrando un nivel de confiabilidad muy bueno para ambos cuestionarios, y por ende su aplicación puede llevar a resultados oportunos y de acuerdo a la problemática de estudio; cabe resaltar que sus temáticos o teóricos principales fueron Brenes y Mora, además, la metodología utilizada fue de diseño no experimental de corte transeccional, nivel descriptivo correlacional, de tipo aplicada y enfoque cuantitativo.

Con los resultados hallados se buscó si existe relación entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Los resultados indicaron que el 74.0% de los trabajadores indicó que la gestión de almacén es de un nivel malo; el 22% de los trabajadores consideran que este factor es de un nivel regular y el 4% considera que la gestión de almacén se realiza de buena manera. Otro es el caso, de la distribución, donde el 72.0% de los trabajadores lo considera en un nivel malo, mientras el 24.0% lo considera en un nivel regular y el 4% lo destacó en un nivel bueno. En síntesis, la gestión de almacén se lleva acabo de mala manera y, en consecuencia, el personal maneja una distribución de mala forma, por lo tanto, estos resultados demuestran una aparente relación entre la gestión de almacén y la distribución.

En relación a la evaluación de contrastación de hipótesis, se verifica que los resultados de la hipótesis general, se mostró mediante la prueba de correlación de spearman, un coeficiente de 0.472 y un nivel de significancia de 0.000, de manera que se puede evidenciar que entre las variables existe una correlación positiva media. Por consiguiente, se han evidenciado que existen resultados semejantes en otras investigaciones como es el caso de Molina (2016) se tuvo un valor de un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.481 y un nivel de significancia bilateral 0,004; el sigma bilateral al ser menor a 0.05 (nivel de probabilidad) se aprueba o acepta la hipótesis alterna, de manera que se evidenció que hay relación entre ambos factores, así mismo se afirmó que es necesario implementar herramientas de alta tecnología y de planificación para generar ventajas competitivas y apostar a la innovación, para adoptar posibilidades de ser líder y tener buenos beneficios para la institución. Lo mismo sucede con Fernández (2015), que mediante la prueba de correlación de Spearman se estableció un valor de 0.384 y un valor sigma bilateral de 0.000 que al ser menor a 0.05 se establece relación entre variables, de manera que se pudo establecer que el 36% indican que la gestión de almacén es eficiente ya que se plantea un modelo administrativo, que se basa en la aplicación de los métodos del punto de repetido, lote económico del pedido, modelo de transporte para mejorar la distribución y la productividad, mientras que el 49% afirmó que se implementó un sistema logístico que permitió tener la eficiencia, en el manejo de materiales y la planificación de la cadena de suministros. Igualmente, Pérez (2014) donde se tuvo un coeficiente de correlación de 0.647 y un nivel de 0.001, que al ser menor al 0.05 que es el margen de error, se concluye que existe relación entre la gestión de almacén y la distribución de medicamentos de la manufactura de México, y a su vez esto refleja que el 75% de los clientes tienen una buena percepción y experiencia con los servicios de la organización; contando con ciertas ventajas competitivas que los puede hacer más fuertes que el resto de sus competidores, como lo son su experiencia en el mercado, los fuertes acuerdos y negociaciones con la industria. Así como también, los resultados propuestos por Paredes (2016), se verificó que la prueba de correlación de Pearson un coeficiente de Pearson de 0.824 y un sigma bilateral de 0.001, contemplando la relación entre ambas variables de estudio, así mismo se pudo contemplar que la aplicación de una correcta determinación de la gestión de

inventarios del almacén permite un impacto en el crecimiento en la rentabilidad de la empresa importadora de calzado en zofratacna, de manera que mediante el análisis que se realizó a la empresa se verificó que el 69% de trabajadores considera que existe una situación crítica en la gestión de almacén. Del mismo modo, coincide con Falcón (2016), se verificó que mediante la prueba de correlación de Spearman se obtuvo un valor de 0.526 y un valor sigma bilateral de 0.000 que al ser menor a 0.05 se establece relación entre ambas variables, así mismo se demostró que el 36% de los trabajadores considera que se genera costos adicionales, porque no se diseñó un modelo de control, para garantizar la distribución del producto manteniendo un inventario óptimo. Por otro lado, se coincide con el estudio de Espinoza (2016), donde mediante la prueba de correlación de Spearman con resultados como el coeficiente de 0.375 y una sigma bilateral de 0.000, rechazando la hipótesis nula, finalizando por afirmar que existe relación entre ambas variables, sin embargo, en la empresa no se mantiene una la variación de precios en el mercado local y debido a esto perjudica a la rentabilidad de la empresa, además el sistema de transporte en la etapa de distribución del producto, se genera de manera ineficiente, al iniciar las conversaciones con los clientes para fijar el día y el precio, pero al momento de ir al almacén para abastecer los camiones se dan cuenta de que no cuentan con stock suficiente.

De los resultados hallados en la hipótesis general se tuvo un valor de Spearman de 0.472 lo cual significa que existe una correlación positiva media entre las variables; asimismo, la categoría significativa fue de 0.000, que al ser mínimo al 0.05, entonces se puede demostrar que la hipótesis alternativa es aceptable, por lo tanto, existe relación entre la gestión de almacén con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Demostrando la relación obtenida demostrado con los valores porcentuales de las tablas cruzadas entre ambas variables, donde se puede verificar que un porcentaje de 72.0% de los trabajadores detallan a la gestión de almacén y a la distribución, como malo, mientras el 22.0% lo consideran a ambos en un nivel regular y el 4.0% destacan a estos factores en una categoría buena.

En relación a los resultados de la prueba de hipótesis específica de la dimensión registro de entradas y la variable distribución se obtuvo un valor de correlación de Spearman de 0.665, lo cual significa que existe una correlación positiva considerable entre la primera dimensión y la segunda variable; asimismo, se verificó un grado significativo de 0.000, demostrando que es menor al 0.05 de manera que se acepta la hipótesis alterna, por lo tanto, existe relación entre el registro de entradas con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Detallando la relación obtenida demostrado con los valores porcentuales de las tablas cruzadas entre ambas variables, donde se puede verificar que un porcentaje de 54.0% de los trabajadores detallan al registro de entradas y a la distribución, como malo, mientras el 8.0% lo consideran a ambos en un nivel regular y el 4.0% destacan a estos factores en una categoría buena.

Otro es el caso, de los resultados de la prueba de hipótesis específica de la dimensión control de inventarios y la variable distribución se obtuvo un valor de correlación de Spearman de 0.390, lo cual significa que existe una correlación positiva media entre la segunda dimensión y la segunda variable; asimismo, se verificó un grado significativo de 0.000, demostrando que es menor al 0.05 de manera que se acepta la hipótesis alterna, por lo tanto, existe relación entre el control de inventarios con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Evidenciando la relación obtenida demostrado con los valores porcentuales de las tablas cruzadas entre ambas variables, donde se puede verificar que un porcentaje de 60.0% de los trabajadores detallan al control de inventarios y a la distribución, como malo, mientras el 16.0% lo consideran a ambos en un nivel regular y el 2.0% destacan a estos factores en una categoría buena.

Así mismo, de los resultados de la prueba de hipótesis específica de la dimensión almacenamiento y la variable distribución se obtuvo un valor de correlación de Spearman de 0.492, lo cual significa que existe una correlación positiva media entre la tercera dimensión y la segunda variable; asimismo, se verificó un grado significativo de 0.000, demostrando que es menor al 0.05 de manera que se acepta la hipótesis alterna, por lo tanto, existe relación entre el almacenamiento con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.

Evidenciando la relación obtenida demostrado con los valores porcentuales de las tablas cruzadas entre ambas variables, donde se puede verificar que un porcentaje de 70.0% de los trabajadores detallan al almacenamiento y a la distribución, como malo, mientras el 10.0% lo consideran a ambos en un nivel regular y el 4.0% destacan a estos factores en una categoría buena.

Por otro lado, de los resultados de la prueba de hipótesis específica de la dimensión despacho y la variable distribución se obtuvo un valor de correlación de spearman de 0.543, lo cual significa que existe una correlación positiva considerable entre la cuarta dimensión y la segunda variable; asimismo, se verificó un grado significativo de 0.000, demostrando que es menor al 0.05 de manera que se acepta la hipótesis alterna, por lo tanto, existe relación entre el despacho con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis. Evidenciando la relación obtenida demostrado con los valores porcentuales de las tablas cruzadas entre ambos factores, donde se puede verificar que un porcentaje de 54.0% de los trabajadores detallan al despacho y a la distribución, como malo, mientras el 10.0% lo consideran a ambos en un nivel regular y el 4.0% destacan a estos factores en una categoría buena.

VI. CONCLUSIONES

En este caso en el estudio se tuvo en cuenta los resultados llevados por la información que fue recopilada por los trabajadores que fue procesada, es así que se detalla las conclusiones:

Primero: De acuerdo a las variables se observó determinar un cierto resultado donde se evidencia que la correlación tuvo un valor de 0.472 y un valor de significancia de 0.000, del cual se resalta que las variables están asociadas o relacionadas. Así mismo se puede detallar en general que la gestión de almacén, tuvo un 74% de trabajadores que lo consideran malo, y otro es el 72.0% que considera malo a la distribución, de manera que supone destacar que se tiene inconvenientes para verificar la entrada de la mercadería al almacén, además, hace falta poder revisar la calidad de la mercadería para determinar su devolución, lo que trae como consecuencia una distribución deficiente de los medicamentos, por la falta de estrategias para conservar los productos.

Segundo: De acuerdo al registro de entradas con la distribución se realizó a determinar un cierto resultado donde se evidencia que la correlación tuvo un valor de 0.665 y un valor de significancia de 0.000, del cual se resalta que ambos están asociados. Así mismo se puede detallar en general que el registro de entradas, tuvo un 66.0% de trabajadores que lo consideran malo, y otro es el 72.0% que considera malo a la distribución. Por ello, se verifica que, se tiene problemas en las actividades de recepción de mercadería porque no se realizan de acuerdo con el tiempo de entrega para conformidad del cliente, y además no se puede identificar la calidad de la mercadería para determinar su devolución, ya que desde un primer momento no se verifica de manera periódica los stocks de inventario.

Tercero: De acuerdo al control de inventarios con la distribución se elaboró a determinar un cierto resultado donde se evidencia que la correlación tuvo un valor de 0.390 y un valor de significancia de 0.000, del cual se resalta que ambos están asociados. Así mismo se puede detallar en general que el control de inventarios, tuvo un 66.0% de trabajadores que lo consideran malo, y otro es el 72.0% que considera malo a la distribución. De manera que, se detalló que se tienen deficiencias en el control de inventarios, porque hace falta de mejorar la entrada de los productos, donde no se genera con respecto a las expectativas del cliente, además el movimiento de los productos es ineficiente, y en consecuencia no se puede determinar un control de los tiempos para facilitar la entrega en los plazos establecidos.

Cuarto: De acuerdo al almacenamiento con la distribución se identificó a determinar un cierto resultado donde se evidencia que la correlación tuvo un valor de 0.492 y un valor de significancia de 0.000, del cual se resalta que ambos están asociados. Así mismo se puede detallar en general que el almacenamiento, tuvo un 72.0% de trabajadores que lo consideran malo, y otro es el 72.0% que considera malo a la distribución. Por lo tanto, la mercadería que entra al almacén no es identifica de acuerdo a la necesidad del cliente, ya que no se cumple ciertos márgenes de calidad, y en consecuencia, no se puede brindar soluciones prácticas y técnicas ante los problemas para conservar los productos.

Quinto: De acuerdo al despacho con la distribución se pudo determinar un cierto resultado donde se evidencia que la correlación tuvo un valor de 0.543 y un valor de significancia de 0.000, del cual se resalta que ambos están asociados. Así mismo se puede detallar en general que el despacho, tuvo un 64.0% de trabajadores que lo consideran malo, y otro es el 72.0% que considera malo a la distribución. Por ello, se identificó problemas en cuanto al despacho, ya que se evidenció que no se traslada el inventario para posibles prejuicios en el despacho, de

manera que hace falta una gestión de los servicios de mercadería en razón de los costos y, por ende, no se puede garantizar la seguridad en la tecnología del transporte, porque no se concreta la inspección previa del producto para evitando posibles errores en la entrega.

VII. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta los fines resultantes de la investigación, se verifico ciertas recomendaciones referentes a las variables y las dimensiones planteadas en la variable gestión de almacén, de manera que se detallaron de la siguiente forma:

Primero: En relación a los resultados encontrados en referencia a la variable gestión de almacén, se recomienda, mejorar realizar un programa o sistema de monitoreo sobre las actividades de recepción de mercadería, para establecer el pedido en el tiempo predispuesto y en conformidad para el cliente, así mismo se puede recomendar que en las actividades de la institución COFEBAR SAC, se deben catalogar e identificar el tipo de inventario que se entregara, asegurando o garantizando la seguridad en el transporte de la mercadería, cumpliendo ciertos márgenes de calidad y presentación, evitando contratiempos y errores de entrega.

Segundo: En referencia a los fines resultantes de la dimensión registro de entradas, se concientice que se pueda establecer un sistema de registro, de manera física y electrónica, con la identificación de la factura o documento sobre la procedencia licita de los medicamentos, conociendo la fecha, la procedencia, la designación y la calidad del mismo, además se puede determinar su devolución, para no afectar las expectativas de los clientes, y por ende, verificar de manera periódica los stocks de inventario, para atribuir una estrategia de control, localizando los medicamentos en el lugar indicado dentro del almacén y poder afianzar la entrega al cliente, asegurando su rápido de circulación, según las características del producto.

Tercero: De acuerdo a los resultantes que fueron encontrados en la dimensión control de inventarios, promoviendo que la definición de un mecanismo como la implementación de recetarios para verificar si se confiere una

adecuada solicitud, surtido y empleo de los materiales de medicamentos, asegurando un sistema de inventarios bajo una tecnología de vanguardia para identificar que la salida de los productos se genere con los permisos, documentación, durante el transporte, con la finalidad que el comprador reciba su mercadería en el momento oportuno para evitar posibles contratiempos en los plazos establecidos.

Cuarto: Así mismo conforme a los resultados de la dimensión almacenamiento, se sugiere que se pueda establecer un método para comprender márgenes de calidad de los medicamentos, para que se pueda conservar en un lugar disponible, de preferencia separado del resto del establecimiento, con condiciones frescas, ventilados, sin humedad e identificable para encontrar el medicamento necesario, de manera que deben ser ubicados en estantes y conectados a un equipo electrógeno para mantener los medicamentos refrigerados, en favor de que la mercadería distribuida se genere con toda efectividad de acuerdo a la necesidad del público objetivo o cliente.

Quinto: Finalmente, de acuerdo a los fines resultantes de la dimensión despacho, se propone que se siga ciertos lineamientos, como es el caso de las ventas al por menor, comprendiendo una consulta médica realizada por profesional y de acuerdo al historial clínico institucional, facilitando que los servicios ofrecidos por la institución COFEBAR SAC, sean favorables. En el caso de las ventas al por mayor, se debe asegurar una capacitación a los trabajadores, para que cuenten con una formación adecuada que les permita identificar los puntos fuertes del transporte, mejorando los costos, la seguridad en la tecnología y asegurando los movimientos oportunos para distribuir la mercadería, y por ende se puede traer un ahorro de costos, evitar errores, y dando una confianza al cliente.

REFERENCIAS

- Amrouche, N., & Yan, R. (2016). *A manufacturer distribution issue: how to manage an online and a traditional retailer*. *Annals of Operations Research*, 244(2), 257–294.
- Anaya, P. (2015). *Administración de la producción como ventaja competitiva*. (4ta edición). España: Limusa.
- Arias, S. (2014). *Metodología de la investigación*. (4ta. ed.). España: Limusa.
- Ballesteros, P., Valencia, M. & Hernández, J. (2016). *Diseño, Desarrollo y Validación del Sistema de Información de Transporte y Mensajería de Audifarma S.A. (S.I.T.A)*. *Scientia et Technica*, 20(4), 345–351.
- Bessombes (2018). *Asegurados compran mayoritariamente los medicamentos en farmacias y boticas privadas*. *Diario la Republica*.
- Brenes, R. (2015). *Logística y operaciones en la empresa*. (6ta. ed.). México: Prentice-Hall.
- Burek, J., & Nutter, D. (2018). *Life cycle assessment of grocery, perishable, and general merchandise multi-facility distribution center networks*. *Energy & Buildings*, 174, 388–401.
- Cejudo, L. (2015). *Didáctica y aplicación de la administración de operaciones*. (12va ed.). México: Pearson.
- Chackelson, C., Santos, J., & Errasti, A. (2015). *Herramienta para asistir el proceso de diseño de almacenes: desarrollo y validación*. *Memoria Investigaciones En Ingeniería*, (11), 15–27.
- De Koster, R., Johnson, A., & Roy, D. (2017). *Warehouse design and management*. *International Journal of Production Research*, 55(21), 6327–6330.
- Escobar, M. (2018). *Metodología de investigación científica*. (3era ed.). España: Area de innovación y desarrollo.
- Espinoza, R. (2016). *Modelo de gestión de almacén y su relación con la distribución en la empresa BUR SAC. (Tesis de licenciatura)*. Universidad Mayor de San Marcos, Perú.

- Escobar, E., Velázquez, S., Taracena, F., & Zorrilla, F. (2018). *Estrategias para la mejora de la distribución de productos en una empresa embotelladora*. *Revista de La Ingeniería Industrial*, 1–8.
- Fabricio, L. (2016). *La gestión logística y su importancia en las instituciones del sector Salud Pública*. *Diario Gestión*, 16-17.
- Falcón, D. (2016). *Gestión de almacén y distribución de la empresa distribuciones Martínez E.I.R.L. (Tesis de licenciatura)*. Universidad de Huánuco, Perú.
- Faber, N. & Smidts, A. (2018). *Survival of the fittest: the impact of fit between warehouse management structure and warehouse context on warehouse performance*. *International Journal of Production Research*, 56(1/2), 120–139.
- Fernández, L. (2015). *Gestión de almacén y su incidencia en la distribución de mercadería de una empresa de alimentos de la zona 5 de Quetzaltenango. (Tesis de licenciatura)*. Universidad del Valle de Guatemala, Guatemala.
- García, D., Ríos, I., & Gutiérrez, O. (2018). *Evaluación de la gestión del almacén de medicamentos e insumos médicos del Hospital Pediátrico " José Martí Pérez"*, Sancti Spíritus. *Infociencia*, 22(1), 1–12.
- Guthrie, B., Parikh, P. J., & Kong, N. (2017). *Evaluating warehouse strategies for two-product class distribution planning*. *International Journal of Production Research*, 55(21), 6470–6484.
- Hernández, et al. (2014). *Metodología de la investigación*. (7ma ed.). México: Editorial Brujas.
- Hahn, P., & Günthner, W. (2018). *Power-load management reduces energy-dependent costs of multi-aisle mini-load automated storage and retrieval systems*. *International Journal of Production Research*, 56(3), 1269–1285.
- Iglesias, D. (2016). *Administración de la producción y las operaciones: conceptos claves*. (10ma ed.). México. Pearson.
- Kakde, M., & Kumbhar, B. (2019). *Role of merchandiser in garment industry*. *Man-Made Textiles in India*, 47(8), 257–261. Retrieved from

- Larco, J., Roodbergen, J., & Dul, J. (2017). *Managing warehouse efficiency and worker discomfort through enhanced storage assignment decisions*. *International Journal of Production Research*, 55(21), 6407–6422.
- López, Muños y Vásquez. (4 de abril del 2016). *Resultados de una metodología para la identificación de distribución inversa de medicamentos en oficinas de farmacia. España. Revista española Salud Publica*.
- Martínez, D. (2017). *Las actividades de almacenamiento a través de un depósito privado para la distribución internacional de mercancías, frente al establecimiento permanente en Colombia*. (Spanish). *Revista de La Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 47(127), 407.
- Mao, J., Xing, H., & Zhang, X. (2018). *Design of Intelligent Warehouse Management System*. *Wireless Personal Communications*, 102(2), 1355–1367.
- Molina, P. (2016). *Diseño de un sistema de gestión de almacén para mejorar la distribución de mercadería en las empresas del sector de productos de consumo masivo. (Tesis de licenciatura)*. Universidad Nueva San Salvador, El Salvador
- Mora, L. (2016). *Distribución y logística*. (7ma ed.). México: Trillas.
- Moral, G. (2015). *El proceso de Logística: Paso a paso*. (4ta ed.). México: Editorial Limusa S.A.
- Namakforosh, J. (2014). *Scientific research methodology*. (6ta. ed.). Estados Unidos: ELSEVIER LTD.
- Noemí, C., Tabone, L., & Ballestrin, M. (2016). *Simulación Y Análisis De La Distribución Física De Una Empresa De Servicios*. *Revista Ingeniería Industrial*, 15(2), 193–211.
- Paredes, T. (2016). *El sistema de gestión de almacén para mejorar la distribución de calzado de una empresa en Zofratacna. (Tesis de licenciatura)*. Universidad San Ignacio de Loyola, Perú.
- Pérez, J. (2014). *Gestión de almacén y su importancia en la distribución de medicamentos en la industria farmacéutica de México. (Tesis de licenciatura)*. Universidad de Guadalajara, México.

- Pinheiro. (2018). *Medicamentos: Regulación de precios beneficia al consumidor*. Diario la Republica.
- Rodríguez, D. (14 de Octubre del 2016). *Análisis Logístico de las instituciones de salud en México*. Revista Logistec, 5to, 23-28.
- Sung, S., Kwon, Y., Lee, D. K., & Cho, Y. (2018). *Predicting the Potential Distribution of an Invasive Species, Solenopsis invicta Buren (Hymenoptera: Formicidae), under Climate Change using Species Distribution Models*. Entomological Research, 48(6), 505–513.
- Sharma, A., Kumar, V., & Cosguner, K. (2019). *Modeling Emerging-Market Firms' Competitive Retail Distribution Strategies*. Journal of Marketing Research (JMR), 56(3), 439–458.
- See, E. & Ngai, W. (2018). *Customer reviews for demand distribution and sales nowcasting: a big data approach*. Annals of Operations Research, 270(1/2), 415–431.
- Shi, Y., Guo, X., & Yu, Y. (2018). *Dynamic warehouse size planning with demand forecast and contract flexibility*. International Journal of Production Research, 56(3), 1313–1325.
- Toro, F. (2014). *Metodología científica. (2da ed.) España: Editorial Brujas*.
- Trebilcock, B. (2019). *What's next for Turn 14 Distribution*. (cover story). Modern Materials Handling, 74(5), 16–22. Retrieved from
- Vázquez et. (2015). *El tráfico inverso de medicamentos. Experiencia en Galicia. España*. Revista española Salud Publica.

ANEXOS

Anexo 1: Instrumento de medición

Cuestionario de Gestión de almacén

INSTRUCCIONES: A continuación, encontrarás afirmaciones vinculadas a su situación en la empresa. Lee cada una con mucha atención; luego, marca la respuesta que mejor te describe con una **X** según corresponda. Recuerda, no hay respuestas buenas, ni malas. Contesta todas las preguntas con la verdad.

Edad: ___

Sexo: ___

Fecha: _____

1 = Nunca

2= Casi nunca

3= Algunas veces

4= Casi siempre

5= Siempre

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	Se preocupa por verificar la entrada de la mercadería al almacén.					
2	Considera que las actividades de recepción de mercadería se realizan de acuerdo con el tiempo de entrega para conformidad del cliente.					
3	Identifica la calidad de la mercadería para determinar su devolución					
4	Considera que el inventario es devuelto cuando se detectan problemas en cuanto a la calidad					
5	Se establece una estrategia de control para verificar si la mercadería ingresa al almacén.					
6	Se verifica de manera periódica los stocks de inventario.					
7	Considera que la entrada de los productos se genera con respecto a las expectativas del cliente					
8.	Recibe la mercadería en el momento oportuno para evitar posibles mermas					
9.	El movimiento de los productos se realiza de manera eficaz dirigido a los clientes					
10	Revisa que la salida de los productos se genere con los permisos, documentación, durante el transporte.					

11	Se realiza un control de los tiempos para facilitar la entrega en los plazos establecidos					
12	Se manejan los tiempos para evitar ciertos contratiempos en la entrega					
13	Durante las actividades se cataloga e identifica el tipo de inventario que se entregara					
14	Se verifica si el tipo de mercadería cumple las condiciones del cliente final					
15	Se identifica si la mercadería cumple ciertos márgenes de calidad					
16	La mercadería que entra al almacén es identifica de acuerdo a la necesidad del cliente					
17	Se cuenta con espacios adecuados para desarrollar los procesos con toda efectividad					
18	El espacio físico contribuye al libre acceso durante la distribución					
19	Se plantean estrategias para conservar los productos					
20	Se brindan soluciones prácticas y técnicas ante los problemas para conservar los productos					
21	Durante el embarque se garantiza los movimientos adecuados para distribuir la mercadería					
22	Se traslada el inventario para posibles prejuicios en el despacho					
23	Cuenta con la capacidad para efectuar el transporte de mercadería					
24	Los trabajadores muestran capacidad para desarrollar los procesos fundamentales del inventario uniendo partes entre la empresa y el producto					
25	Los trabajadores garantizan la seguridad en el transporte de la mercadería					
26	Se gestiona los servicios de mercadería para mejorar los costos y la seguridad en la tecnología del transporte					
27	Se elige el transporte adecuado para tener un ahorro en los costos					
28	Los trabajadores cuentan con la experiencia y la formación adecuada para conocer los puntos fuertes del transporte de acuerdo a los diferentes costos que la conllevan					
29	Se realiza la inspección del producto para evitando posibles errores en la entrega					
30	Se realiza la inspección de los productos en favor de las preferencias y expectativas del cliente					

Anexo 2.

Cuestionario de Distribución

INSTRUCCIONES: A continuación, encontrarás afirmaciones vinculadas a su situación en la empresa. Lee cada una con mucha atención; luego, marca la respuesta que mejor te describe con una **X** según corresponda. Recuerda, no hay respuestas buenas, ni malas. Contesta todas las preguntas con la verdad.

Edad: ____

Sexo: ____

Fecha: _____

1 = Nunca

2= Casi nunca

3= Algunas veces

4= Casi siempre

5= Siempre

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	Considera que cuenta con el conocimiento para realizar el control de calidad					
2.	Durante el control de la mercadería se emplean los mecanismos para identificar la calidad de este.					
3	Se identifica a los proveedores potenciales que son fuente de suministros para la organización					
4	Se identifica a los proveedores que suministran productos según las expectativas del cliente					
5	Se identifica los materiales faltantes durante la gestión de inventarios					
6.	Se mantiene el producto en buenas condiciones para facilitar la entrega					
7	Se cuenta con la tecnología para distribuir la información de los productos					
8	La información es transmitida en función del crecimiento y desarrollo de la logística					
9	Considera que se manejan estrategias para corregir el servicio al cliente					
10	Se implementan estrategias a favor del desarrollo de la distribución de la mercadería					
11	Los ambientes del área de almacén aseguran el buen proceso de distribución del a mercadería					

12	El proceso de distribución de la mercadería asegura el libre acceso a todas las subáreas involucradas					
13	Se genera una rápida respuesta para reducir los inventarios según el pedido del cliente.					
14	Se brinda una respuesta rápida sobre las promociones para los envíos frecuentes al por mayor					
15	Se siguen los procesos adecuados llevar la mercadería en las condiciones que exige el consumidor					
16	Considera que los procesos se adecuan a los requisitos conferidos en la gestión de los inventarios					
17	Considera que las operaciones son efectuadas para cumplir con los traslados de la mercadería					
18	Considera que la salida de los productos está dirigido a un mercado objetivo					
19	Considera que los productos están ubicados en el lugar indicado para distribuirlos al cliente					
20	Se asegura que la estancia de los productos sea en el menor tiempo para agilizar la distribución					
21	Se consideran componentes como comprobantes y documentos de pago para asegurar una distribución eficaz					
22	Considera que los componentes son indispensables para el mejor desarrollo en la entrega					
23	Considera que se puede localizar el producto en el almacén para afianzar la entrega al cliente					
24	Se localiza la mercadería indicada según necesidades y expectativas del cliente					
25	Considera que las instalaciones son apropiadas para el movimiento de la mercadería					
26	Se instala el almacén de acuerdo con las necesidades del personal para un acceso apropiado de la mercadería					
27	Considera que la característica del producto se adecúa a la estructura de distribución en favor de los clientes					
28	Considera que las operaciones de distribución se efectúan según la estructura de la plataforma					
29	Se identifica los productos adecuados para asegurar la distribución					
30	Considera que las operaciones aseguran la rápido de circulación de los inventarios					

Anexo 3:

Matriz de operacionalización de la variable *Gestión de Almacenes*

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacionalización	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala
Gestión de almacén	Según Brenes (2015) definió que “es el proceso de la función logística, donde se recibe, registra, resguarda, custodia y controla los bienes que se encuentran como stock, además se da el tratamiento e información de los datos generados, así mismo este factor” (p.119).	La variable de gestión de almacén se llevará a cabo con las dimensiones de registro de entradas, control de inventarios, Almacenamiento, despacho.	Registro de entradas	Ingreso al almacén	1-2	Ordinal El cuestionario está compuesto por 30 ítems de opción múltiple: Nunca= 1 Casi Nunca= 2 Algunas veces= 3 Casi siempre= 4 Siempre= 5
				Devoluciones	3-4	
				Verificación	5-6	
			Control inventarios	Entrada de productos	7-8	
				Salida de productos	9-10	
				Control de tiempo de entrega	11-12	
			Almacenamiento	Tipos de inventarios	13-14	
				Identificación de mercadería	15-16	
			Despacho	Espacio físico	17-18	
				Conservación de los productos	19-20	
Embarque	21-22					
Capacidad de transporte	23-24					
Seguridad del transporte	25-26					
	Selección del costo de transporte	27-28				
	Inspección física del producto	29-30				

Anexo 4: Matriz de operacionalización de la variable Distribución

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacionalización	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala
Distribución	Mora (2016) señaló que la distribución "es la parte que se encarga de administrar los productos tangibles con fines productivos e incluye todos los procesos de manejo de productos" (p.196).	La variable de desarrollo del personal se llevará a realizar con las dimensiones de recepción de mercaderías, flujo de materiales y ubicación geográfica.	Recepción de mercaderías	Control de calidad	1-2	Ordinal El cuestionario está compuesto por 30 ítems de opción múltiple: Nunca= 1 Casi Nunca= 2 Algunas veces= 3 Casi siempre= 4 Siempre= 5
				Fuente de suministro	3-4	
				Condición del material	5-6	
			Sistema de información	7-8		
			Gerenciamiento de inventarios	9-10		
			Instalaciones	11-12		
			Respuesta rápida	13-14		
			Los procesos	15-16		
			Flujo de materiales	Operaciones internas	17-18	
			Estancia de los productos en almacén	19-20		
			Los componentes	21-22		
			Localización del almacén	23-24		
			Ubicación geográfica	Instalaciones del almacén	25-26	
Estructura	27-28					
Identificación	29-30					

Anexo 5.

Tabla 17. Matriz de consistencia

Identificación del Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Diseño Metodológico	
¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis?	Determinar la relación que existe entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis	Existe relación entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.			Ingreso al almacén	1,2		Población 50	
					Registro de entradas	Devoluciones			3,4
						Verificación			5,6
						Entrada de salida			7,8
					Control de inventarios	Salida de productos			9,10
Problemas Específicos ¿Cuál es la relación que existe entre el registro de entradas y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis? ¿Cuál es la relación que existe entre el control de inventarios y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis?	Objetivos Específicos Identificar la relación que existe entre el registro de entradas y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis Identificar la relación que existe entre control de inventarios y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis	Hipótesis Específicas Existe relación entre el registro de entradas y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis Existe relación entre el control de inventarios y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis	Gestión de almacenes	Almacenamiento	Control de tiempo de entregas	11,12	(Ordinal) Escala de Likert	Método de Investigación: 2. Instrumento para obtener datos: Cuestionario= Escala Likert 3.Técnica para el procesamiento de datos: Programa estadístico SPSS	
					Tipos de inventarios	13,14			
					Identificación de mercadería	15,16			
					Espacio físico	17,18			
					Conservación de productos	19,20			
					Despacho	Embarque			21,22
						Capacidad de transporte			23,24
						Seguridad de transporte			25,26
						Selección del costo de transporte			27,28
						Inspección física del productos			29,30

<p>¿Cuál es la relación que existe entre el almacenamiento y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis?</p> <p>Identificar la relación que existe entre el almacenamiento y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis</p>	<p>Identificar la relación que existe entre el despacho y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis</p>	<p>Existe relación entre el almacenamiento y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis</p> <p>Existe relación entre el despacho y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis</p>	<p>Recepción de mercadería</p> <p>Flujo de materiales</p> <p>Distribución</p> <p>Ubicación geográfica</p>	Control de calidad	1,2	<p>Población 50</p> <p>Diseño de Investigación: No experimental</p> <p>Método de Investigación: (Ordinal)</p> <p>2. Instrumento para obtener datos: Cuestionario= Escala Likert</p> <p>3. Técnica para el procesamiento de datos: Programa estadístico SPSS</p>
				Fuentes de suministros	3,4	
Condición de material	5,6					
Sistema de información	7,8					
Gerenciamiento de inventarios	9,10					
Instalaciones	11,12					
Respuesta rápida	13,14					
Los procesos	15,16					
Operaciones internas	17,18					
Estancia de los productos en almacén	19,20					
Los componentes	21,22					
Localización del almacén	23,24					
Instalaciones del almacén	25,26					
Estructura	27,28					
Identificación	29,30					

Anexo 6.

Tabla de especificaciones del instrumento de medición

Variables	Dimensiones	Peso	Indicadores	ÍTEMS	ESCALA
GESTIÓN DE ALMACENES	Registro de entradas	20%	Ingreso al almacén	1,2	Ordinal (Escala de Likert) 1,2,3,4,5
			Devoluciones	3,4	
			Verificación	5,6	
	Control de inventarios	26.7%	Entradas de productos	7,8	
			Salida de productos	9,10	
			Control de tiempo de entrega	11,12	
			Tipos de inventarios	13,14	
	Almacenamiento	20%	Identificación de mercadería	15,16	
			Espacio físico	17,18	
			Conservación de los productos	19,20	
	Despacho	33.3%	Embarque	21,22	
			Capacidad de transporte	23,24	
			Seguridad del transporte	25,26	
			Selección del costo de transporte	27,28	
			Inspección física del producto	29,30	
DISTRIBUCIÓN	Recepción de mercaderías	33.3%	Control de calidad	31,32	
			Fuente de suministro	33,34	
			condición del material	35,36	
			Sistema de información	37,38	
			Gerenciamiento de inventarios	39,40	
	Flujos de materiales	40%	Instalaciones	41,42	
			Respuesta rápida	43,44	
			Los procesos	45,46	
			Operaciones internas	47,48	
			Estancia de los productos de almacén	49,50	
Ubicación geográfica	26.7%	Los componentes	51,52		
		Localización del almacén	53,54		
		Instalaciones de almacén	55,56		
		Estructura	57,58		
			Identificación	59,60	

Anexo 7.

Validacion de instrumentos.



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide gestión de almacén

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M D	D A	A A	M A	M D	D A	A A	M D	D A	
DIMENSIÓN 1: REGISTRO DE ENTRADAS											
1	Se preocupa por verificar la entrada de la mercadería al almacén			✓			✓			✓	
2	Considera que las actividades de recepción de mercadería se realizan de acuerdo con el tiempo de entrega para conformidad del cliente.			✓			✓			✓	
3	Identifica la calidad de la mercadería para determinar su devolución			✓			✓			✓	
4	Considera que el inventario es devuelto cuando se detectan problemas en cuanto a la calidad			✓			✓			✓	
5	Se establece una estrategia de control para verificar si la mercadería ingresa al almacén.			✓			✓			✓	
6	Se verifica de manera periódica los stocks de inventario.			✓			✓			✓	
DIMENSIÓN 2: CONTROL DE INVENTARIOS											
7	Considera que la entrada de los productos se genera con respecto a las expectativas del cliente			✓			✓			✓	
8	Recibe la mercadería en el momento oportuno para			✓			✓			✓	



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la distribución

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³				Sugerencias	
		M D	D	A	M A	M D	D A	M A	M D	A A	M A		
	DIMENSIÓN 1: RECEPCIÓN DE MERCADERIA												
1	Considera que cuenta con el conocimiento para realizar el control de calidad			✓				✓					✓
2	Durante el control de la mercadería se emplean los mecanismos para identificar la calidad de este.			✓				✓					✓
3	Se identifica a los proveedores potenciales que son fuente de suministros para la organización			✓				✓					✓
4	Se identifica a los proveedores que suministran productos según las expectativas del cliente			✓				✓					✓
5	Se identifica los materiales faltantes durante la gestión de inventarios			✓				✓					✓
6	Se mantiene el producto en buenas condiciones para facilitar la entrega			✓				✓					✓
7	Se cuenta con la tecnología para distribuir la información de los productos			✓				✓					✓
8	La información es transmitida en función del crecimiento y desarrollo de la logística			✓				✓					✓
9	Considera que se manejan estrategias para corregir el servicio al cliente			✓				✓					✓



20	Se asegura que la estancia de los productos sea en el menor tiempo para agilizar la distribución				✓					✓					✓	
21	Se consideran componentes como comprobantes y documentos de pago para asegurar una distribución eficaz				✓					✓					✓	
22	Considera que los componentes son indispensables para el mejor desarrollo en la entrega				✓					✓					✓	
Nº	DIMENSIONES / ítems														Sugerencias	
	DIMENSIÓN 3: UBICACIÓN ESTRATEGICA															
23	Considera que se puede localizar el producto en el almacén para afianzar la entrega al cliente				✓					✓					✓	
24	Se localiza la mercadería indicada según necesidades y expectativas del cliente				✓					✓					✓	
25	Considera que las instalaciones son apropiadas para el movimiento de la mercadería				✓					✓					✓	
26	Se instala el almacén de acuerdo con las necesidades del personal para un acceso apropiado de la mercadería				✓					✓					✓	
27	Considera que la característica del producto se adecúa a la estructura de distribución en favor de los clientes				✓					✓					✓	
28	Considera que las operaciones de distribución se efectúan según la estructura de la plataforma				✓					✓					✓	



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide gestión de almacén

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M D	D A	A M	M D	D A	A M	M D	D A	A M	
	DIMENSIÓN 1: REGISTRO DE ENTRADAS										
1	Se preocupa por verificar la entrada de la mercadería al almacén			✓			✓	✓		✓	
2	Considera que las actividades de recepción de mercadería se realizan de acuerdo con el tiempo de entrega para conformidad del cliente.			✓			✓	✓		✓	
3	Identifica la calidad de la mercadería para determinar su devolución			✓			✓			✓	
4	Considera que el inventario es devuelto cuando se detectan problemas en cuanto a la calidad			✓			✓			✓	
5	Se establece una estrategia de control para verificar si la mercadería ingresa al almacén.			✓			✓			✓	
6	Se verifica de manera periódica los stocks de inventario.			✓			✓			✓	
	DIMENSIÓN 2: CONTROL DE INVENTARIOS										
7	Considera que la entrada de los productos se genera con respecto a las expectativas del cliente			✓			✓			✓	
8	Recibe la mercadería en el momento oportuno para			✓			✓			✓	



19	Se plantean estrategias para conservar los productos			✓			✓			✓
20	Se brindan soluciones prácticas y técnicas ante los problemas para conservar los productos			✓			✓			✓
21	Durante el embarque se garantiza los movimientos adecuados para distribuir la mercadería			✓			✓			✓
22	Se traslada el inventario para posibles prejuicios en el despacho			✓			✓			✓
	DIMENSIÓN 4: DESPACHO									
23	Cuenta con la capacidad para efectuar el transporte de mercadería			✓			✓			✓
24	Los trabajadores muestran capacidad para desarrollar los procesos fundamentales del inventario uniendo partes entre la empresa y el producto			✓			✓			✓
25	Los trabajadores garantizan la seguridad en el transporte de la mercadería			✓			✓			✓
26	Se gestiona los servicios de mercadería para mejorar los costos y la seguridad en la tecnología del transporte			✓			✓			✓
27	Se elige el transporte adecuado para tener un ahorro en los costos			✓			✓			✓
28	Los trabajadores cuentan con la experiencia y la			✓			✓			✓



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

	formación adecuada para conocer los puntos fuertes del transporte de acuerdo a los diferentes costos que la conllevan																			
29	Se realiza la inspección del producto para evitando posibles errores en la entrega			✓				✓											✓	
30	Se realiza la inspección de los productos en favor de las preferencias y expectativas del cliente			✓				✓											✓	

Observaciones: _____

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

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Juan Ramón Roncal Guano Bafina DNI: 06186370

Especialidad del validador: TEMATICO

.....de.....

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** 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

Juan Ramón Roncal Guano Bafina
Firma del Experto Informante.
Especialidad



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la distribución

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M D	D A	A M	M D	D A	A M	M D	D A	A M	
	DIMENSIÓN 1: RECEPCIÓN DE MERCADERIA										
1	Considera que cuenta con el conocimiento para realizar el control de calidad			✓			✓			✓	
2	Durante el control de la mercadería se emplean los mecanismos para identificar la calidad de este.			✓			✓			✓	
3	Se identifica a los proveedores potenciales que son fuente de suministros para la organización			✓			✓			✓	
4	Se identifica a los proveedores que suministran productos según las expectativas del cliente			✓			✓			✓	
5	Se identifica los materiales faltantes durante la gestión de inventarios			✓			✓			✓	
6	Se mantiene el producto en buenas condiciones para facilitar la entrega			✓			✓			✓	
7	Se cuenta con la tecnología para distribuir la información de los productos			✓			✓			✓	
8	La información es transmitida en función del crecimiento y desarrollo de la logística			✓			✓			✓	
9	Considera que se manejan estrategias para corregir el servicio al cliente			✓			✓			✓	



10	Se implementan estrategias a favor del desarrollo de la distribución de la mercadería				✓				✓										✓
DIMENSIÓN 2: FLUJO DE MATERIALES																			
11	Los ambientes del área de almacén aseguran el buen proceso de distribución de la mercadería				✓				✓										✓
12	El proceso de distribución de la mercadería asegura el libre acceso a todas las subáreas involucradas				✓				✓										✓
13	Se genera una rápida respuesta para reducir los inventarios según el pedido del cliente.				✓				✓										✓
14	Se brinda una respuesta rápida sobre las promociones para los envíos frecuentes al por mayor				✓				✓										✓
15	Se siguen los procesos adecuados llevar la mercadería en las condiciones que exige el consumidor				✓				✓										✓
16	Considera que los procesos se adecuan a los requisitos conferidos en la gestión de los inventarios				✓				✓										✓
17	Considera que las operaciones son efectuadas para cumplir con los traslados de la mercadería				✓				✓										✓
18	Considera que la salida de los productos está dirigido a un mercado objetivo				✓														
19	Considera que los productos están ubicados en el lugar indicado para distribuirlos al cliente				✓				✓										✓



20	Se asegura que la estancia de los productos sea en el menor tiempo para agilizar la distribución				✓					✓								✓
21	Se consideran componentes como comprobantes y documentos de pago para asegurar una distribución eficaz				✓					✓								✓
22	Considera que los componentes son indispensables para el mejor desarrollo en la entrega				✓					✓								✓
Nº	DIMENSIONES / ítems																	Sugerencias
	DIMENSIÓN 3: UBICACIÓN ESTRATEGICA																	
23	Considera que se puede localizar el producto en el almacén para afianzar la entrega al cliente				✓					✓								✓
24	Se localiza la mercadería indicada según necesidades y expectativas del cliente				✓					✓								✓
25	Considera que las instalaciones son apropiadas para el movimiento de la mercadería				✓					✓								✓
26	Se instala el almacén de acuerdo con las necesidades del personal para un acceso apropiado de la mercadería				✓					✓								✓
27	Considera que la característica del producto se adecúa a la estructura de distribución en favor de los clientes				✓					✓								✓
28	Considera que las operaciones de distribución se efectúan según la estructura de la plataforma				✓					✓								✓



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide gestión de almacén

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias	
		M D	D	A	M A	M D	D A	M A	M D	D A		M A
	DIMENSIÓN 1: REGISTRO DE ENTRADAS											
1	Se preocupa por verificar la entrada de la mercadería al almacén				/			/			/	
2	Considera que las actividades de recepción de mercadería se realizan de acuerdo con el tiempo de entrega para conformidad del cliente.				/			/			/	
3	Identifica la calidad de la mercadería para determinar su devolución				/			/			/	
4	Considera que el inventario es devuelto cuando se detectan problemas en cuanto a la calidad				/			/			/	
5	Se establece una estrategia de control para verificar si la mercadería ingresa al almacén.				/			/			/	
6	Se verifica de manera periódica los stocks de inventario.				/			/			/	
	DIMENSIÓN 2: CONTROL DE INVENTARIOS											
7	Considera que la entrada de los productos se genera con respecto a las expectativas del cliente				/			/			/	
8	Recibe la mercadería en el momento oportuno para				/			/			/	



19	Se plantean estrategias para conservar los productos			/		/		/	
20	Se brindan soluciones prácticas y técnicas ante los problemas para conservar los productos			/		/		/	
21	Durante el embarque se garantiza los movimientos adecuados para distribuir la mercadería			/		/		/	
22	Se traslada el inventario para posibles prejuicios en el despacho			/		/		/	
DIMENSIÓN 4: DESPACHO									
23	Cuenta con la capacidad para efectuar el transporte de mercadería			/		/		/	
24	Los trabajadores muestran capacidad para desarrollar los procesos fundamentales del inventario uniendo partes entre la empresa y el producto			/		/		/	
25	Los trabajadores garantizan la seguridad en el transporte de la mercadería			/		/		/	
26	Se gestiona los servicios de mercadería para mejorar los costos y la seguridad en la tecnología del transporte			/		/		/	
27	Se elige el transporte adecuado para tener un ahorro en los costos			/		/		/	
28	Los trabajadores cuentan con la experiencia y la			/		/		/	

Anexo 8.

Detalle de confiabilidad: Gestión de almacenes

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Se preocupa por verificar la entrada de la mercadería al almacén.	81,4000	545,822	,878	,874
Considera que las actividades de recepción de mercadería se realizan de acuerdo con el tiempo de entrega para conformidad del cliente.	81,4000	536,267	,878	,885
Identifica la calidad de la mercadería para determinar su devolución	82,3000	574,678	,517	,887
Considera que el inventario es devuelto cuando se detectan problemas en cuanto a la calidad	82,4000	588,711	,220	,879
Se establece una estrategia de control para verificar si la mercadería ingresa al almacén.	81,4000	546,044	,874	,895
Se verifica de manera periódica los stocks de inventario.	81,3000	587,789	,418	,867
Considera que la entrada de los productos se genera con respecto a las expectativas del cliente	82,4000	568,267	,594	,866
Recibe la mercadería en el momento oportuno para evitar posibles mermas	82,9000	577,211	,439	,867
El movimiento de los productos se realiza de manera eficaz dirigido a los clientes	82,9000	588,322	,233	,879
Revisa que la salida de los productos se genere con los permisos, documentación, durante el transporte.	82,4000	569,822	,813	,878
Se realiza un control de los tiempos para facilitar la entrega en los plazos establecidos	82,4000	564,711	,817	,878
Se manejan los tiempos para evitar ciertos contratiempos en la entrega	81,9000	577,211	,818	,876
Durante las actividades se cataloga e identifica el tipo de inventario que se entregara	82,4000	560,267	,819	,875
Se verifica si el tipo de mercadería cumple las condiciones del cliente final	82,3000	554,011	,852	,875
Se identifica si la mercadería cumple ciertos márgenes de calidad	81,8000	574,622	,645	,866

La mercadería que entra al almacén es identifica de acuerdo a la necesidad del cliente	81,6000	544,711	,823	,865
Se cuenta con espacios adecuados para desarrollar los procesos con toda efectividad	80,9000	554,544	,801	,865
El espacio físico contribuye al libre acceso durante la distribución	81,9000	561,433	,816	,865
Se plantean estrategias para conservar los productos	80,9000	550,544	,649	,867
Se brindan soluciones prácticas y técnicas ante los problemas para conservar los productos	80,9000	571,211	,552	,877
Durante el embarque se garantiza los movimientos adecuados para distribuir la mercadería	82,4000	569,822	,813	,885
Se traslada el inventario para posibles prejuicios en el despacho	82,4000	564,711	,817	,875
Cuenta con la capacidad para efectuar el transporte de mercadería	81,9000	577,211	,818	,876
Los trabajadores muestran capacidad para desarrollar los procesos fundamentales del inventario uniendo partes entre la empresa y el producto	82,4000	560,267	,819	,865
Los trabajadores garantizan la seguridad en el transporte de la mercadería	82,3000	554,011	,852	,865
Se gestiona los servicios de mercadería para mejorar los costos y la seguridad en la tecnología del transporte	81,8000	574,622	,645	,876
Se elige el transporte adecuado para tener un ahorro en los costos	81,6000	544,711	,823	,865
Los trabajadores cuentan con la experiencia y la formación adecuada para conocer los puntos fuertes del transporte de acuerdo a los diferentes costos que la conllevan	80,9000	554,544	,801	,865
Se realiza la inspección del producto para evitando posibles errores en la entrega	81,9000	561,433	,816	,865
Se realiza la inspección de los productos en favor de las preferencias y expectativas del cliente	80,9000	550,544	,649	,867

Anexo 9.

Detalle de confiabilidad: Distribución

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Considera que cuenta con el conocimiento para realizar el control de calidad	90,0000	582,000	,658	,871
Durante el control de la mercadería se emplean los mecanismos para identificar la calidad de este.	91,2000	598,622	,687	,871
Se identifica a los proveedores potenciales que son fuente de suministros para la organización	92,2000	614,844	,482	,873
Se identifica a los proveedores que suministran productos según las expectativas del cliente	90,4000	564,933	,802	,880
Se identifica los materiales faltantes durante la gestión de inventarios	91,4000	585,822	,584	,852
Se mantiene el producto en buenas condiciones para facilitar la entrega	91,4000	614,044	,249	,855
Se cuenta con la tecnología para distribuir la información de los productos	91,2000	583,067	,680	,851
La información es transmitida en función del crecimiento y desarrollo de la logística	89,5000	583,833	,809	,850
Considera que se manejan estrategias para corregir el servicio al cliente	89,7000	584,678	,867	,850
Se implementan estrategias a favor del desarrollo de la distribución de la mercadería	88,8000	623,067	,418	,853
Los ambientes del área de almacén aseguran el buen proceso de distribución del a mercadería	90,5000	593,167	,521	,853
El proceso de distribución de la mercadería asegura el libre acceso a todas las subáreas involucradas	91,5000	585,389	,781	,850
Se genera una rápida respuesta para reducir los inventarios según el pedido del cliente.	89,9000	602,767	,609	,852
Se brinda una respuesta rápida sobre las promociones para los envíos frecuentes al por mayor	89,8000	557,289	,903	,869
Se siguen los procesos adecuados llevar la mercadería en las condiciones que exige el consumidor	91,6000	621,600	,203	,874
Considera que los procesos se adecuan a los requisitos conferidos en la gestión de los inventarios	89,5000	570,278	,862	,859
Considera que las operaciones son efectuadas para cumplir con los traslados de la mercadería	90,1000	585,433	,607	,852

Considera que la salida de los productos está dirigido a un mercado objetivo	89,9000	581,211	,761	,850
Considera que los productos están ubicados en el lugar indicado para distribuirlos al cliente	91,6000	605,600	,376	,854
Se asegura que la estancia de los productos sea en el menor tiempo para agilizar la distribución	91,0000	583,556	,716	,857
Se consideran componentes como comprobantes y documentos de pago para asegurar una distribución eficaz	88,8000	623,067	,418	,858
Considera que los componentes son indispensables para el mejor desarrollo en la entrega	90,5000	593,167	,521	,856
Considera que se puede localizar el producto en el almacén para afianzar la entrega al cliente	91,5000	585,389	,781	,850
Se localiza la mercadería indicada según necesidades y expectativas del cliente	89,9000	602,767	,609	,852
Considera que las instalaciones son apropiadas para el movimiento de la mercadería	89,8000	557,289	,903	,879
Se instala el almacén de acuerdo con las necesidades del personal para un acceso apropiado de la mercadería	91,6000	621,600	,203	,874
Considera que la característica del producto se adecúa a la estructura de distribución en favor de los clientes	89,5000	570,278	,862	,879
Considera que las operaciones de distribución se efectúan según la estructura de la plataforma	90,1000	585,433	,607	,882
Se identifica los productos adecuados para asegurar la distribución	89,9000	581,211	,761	,890
Considera que las operaciones aseguran la rápido de circulación de los inventarios	91,6000	605,600	,376	,874

Anexo 10. Base de datos – Gestión de almacenes

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE GESTIÓN DE ALMACENES																																	
REGISTRO DE ENTRADAS						P1	CONTROL DE INVENTARIOS						P2	ALMACENAMIENTO						P3	DESPACHO						P4						
2	3	2	3	2	3	15	2	3	2	3	3	2	3	3	21	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	3	2	3	3	2	28	
2	4	2	4	2	4	18	2	4	2	4	4	2	4	4	26	4	2	4	4	4	4	22	4	4	4	4	4	2	4	4	2	36	
1	5	1	5	1	5	18	1	5	1	5	5	1	5	5	28	5	1	5	5	5	5	26	5	5	5	5	5	1	5	5	1	42	
2	3	2	3	2	4	16	2	5	2	5	4	2	3	5	28	4	2	5	3	3	5	22	3	3	3	3	5	4	2	5	3	2	33
1	4	1	4	1	1	12	1	2	1	4	1	1	4	4	18	1	1	4	4	4	4	18	4	4	4	4	4	1	1	2	4	1	29
2	5	2	5	2	3	19	2	2	2	5	3	2	5	5	26	3	2	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	3	2	2	5	2	39
1	3	1	3	1	5	14	1	4	1	5	5	1	3	5	25	5	1	5	5	3	5	24	5	3	5	3	5	5	1	4	3	1	35
1	4	1	4	1	2	13	1	2	1	2	2	1	4	2	15	2	1	2	4	4	2	15	4	4	4	4	2	2	1	2	4	1	28
2	5	2	3	2	3	17	2	3	2	3	3	2	3	3	21	3	2	3	5	3	3	19	5	5	3	3	3	3	2	3	3	2	32
1	3	1	4	1	4	14	1	4	1	4	4	1	4	4	23	4	1	4	3	4	4	20	3	3	4	4	4	4	1	4	4	1	32
1	4	1	5	1	5	17	1	1	1	5	5	1	5	5	24	5	1	5	4	5	5	25	4	4	5	5	5	5	1	1	5	1	36
1	5	1	3	1	3	14	1	5	1	3	3	1	3	3	20	3	1	3	5	3	3	18	5	5	3	3	3	3	1	5	3	1	32
2	3	2	4	2	4	17	2	2	2	4	4	2	4	4	24	4	2	4	3	4	4	21	3	3	4	4	4	4	2	2	4	2	32
1	4	1	5	1	5	17	1	2	1	5	5	1	5	5	25	5	1	5	4	5	5	25	4	4	5	5	5	5	1	2	5	1	37
1	5	1	3	1	3	14	1	4	1	3	3	1	3	3	19	3	1	3	5	3	3	18	5	5	3	3	3	3	1	4	3	1	31
1	3	1	4	1	4	14	1	2	1	4	4	1	4	4	21	4	1	4	3	4	4	20	3	3	4	4	4	4	1	2	4	1	30
2	3	2	3	2	3	15	2	3	2	3	3	2	3	3	21	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	28
4	4	4	4	4	4	24	2	4	4	4	4	2	4	4	28	4	2	4	4	4	4	22	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	38
5	5	5	5	5	5	30	1	5	5	5	5	1	5	5	32	5	1	5	5	5	5	26	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	46
3	3	3	3	5	4	21	2	5	3	5	4	2	3	5	29	4	2	5	3	3	5	22	3	3	3	3	5	4	2	5	3	3	34
4	4	4	4	4	1	21	1	2	4	4	1	1	4	4	21	1	1	4	4	4	4	18	4	4	4	4	4	1	1	2	4	4	32
5	5	5	5	5	3	28	2	2	5	5	3	2	5	5	29	3	2	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	3	2	2	5	5	42
5	3	5	3	5	5	26	1	4	3	5	5	1	3	5	27	5	1	5	5	3	5	24	5	3	5	3	5	5	1	4	3	5	39

4	4	4	4	2	2	20	1	2	4	2	2	1	4	2	18	2	1	2	4	4	2	15	4	4	4	4	2	2	1	2	4	4	31
5	5	3	3	3	3	22	2	3	3	3	3	2	3	3	22	3	2	3	5	3	3	19	5	5	3	3	3	3	2	3	3	5	35
3	3	4	4	4	4	22	1	4	4	4	4	1	4	4	26	4	1	4	3	4	4	20	3	3	4	4	4	4	1	4	4	3	34
4	4	5	5	5	5	28	1	1	5	5	5	1	5	5	28	5	1	5	4	5	5	25	4	4	5	5	5	5	1	1	5	4	39
5	5	3	3	3	3	22	1	5	3	3	3	1	3	3	22	3	1	3	5	3	3	18	5	5	3	3	3	3	1	5	3	5	36
3	3	4	4	4	4	22	2	2	4	4	4	2	4	4	26	4	2	4	3	4	4	21	3	3	4	4	4	4	2	2	4	3	33
4	4	5	5	5	5	28	1	2	5	5	5	1	5	5	29	5	1	5	4	5	5	25	4	4	5	5	5	5	1	2	5	4	40
5	5	3	3	3	3	22	1	4	3	3	3	1	3	3	21	3	1	3	5	3	3	18	5	5	3	3	3	3	1	4	3	5	35
3	3	4	4	4	4	22	1	2	4	4	4	1	4	4	24	4	1	4	3	4	4	20	3	3	4	4	4	4	1	2	4	3	32
3	3	3	3	3	3	18	2	3	3	3	3	2	3	3	22	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	29
4	4	4	4	4	4	24	2	4	4	4	4	2	4	4	28	4	2	4	4	4	4	22	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	38
2	3	2	3	2	3	15	2	3	2	3	3	2	3	3	21	3	2	3	2	3	2	15	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	26
2	4	2	4	2	4	18	2	4	2	4	4	2	4	4	26	4	2	4	2	4	2	18	4	2	4	2	4	4	2	4	4	2	32
1	5	1	5	1	5	18	1	5	1	5	5	1	5	5	28	5	1	5	1	5	1	18	5	1	5	1	5	5	1	5	5	1	34
2	3	2	3	2	4	16	2	5	2	5	4	2	3	5	28	4	2	3	2	3	2	16	4	2	5	2	5	4	2	5	3	2	34
1	4	1	4	1	1	12	1	2	1	4	1	1	4	4	18	1	1	4	1	4	1	12	1	1	2	1	4	1	1	2	4	1	18
2	5	2	5	2	3	19	2	2	2	5	3	2	5	5	26	3	2	5	2	5	2	19	3	2	2	2	5	3	2	2	5	2	28
1	3	1	3	1	5	14	1	4	1	5	5	1	3	5	25	5	1	3	1	3	1	14	5	1	4	1	5	5	1	4	3	1	30
1	4	1	4	1	2	13	1	2	1	2	2	1	4	2	15	2	1	4	1	4	1	13	2	1	2	1	2	2	1	2	4	1	18
2	5	2	3	2	3	17	2	3	2	3	3	2	3	3	21	3	2	5	2	3	2	17	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	26
1	3	1	4	1	4	14	1	4	1	4	4	1	4	4	23	4	1	3	1	4	1	14	4	1	4	1	4	4	1	4	4	1	28
1	4	1	5	1	5	17	1	1	1	5	5	1	5	5	24	5	1	4	1	5	1	17	5	1	1	1	5	5	1	1	5	1	26
1	5	1	3	1	3	14	1	5	1	3	3	1	3	3	20	3	1	5	1	3	1	14	3	1	5	1	3	3	1	5	3	1	26
2	3	2	4	2	4	17	2	2	2	4	4	2	4	4	24	4	2	3	2	4	2	17	4	2	2	2	4	4	2	2	4	2	28
1	4	1	5	1	5	17	1	2	1	5	5	1	5	5	25	5	1	4	1	5	1	17	5	1	2	1	5	5	1	2	5	1	28
1	5	1	3	1	3	14	1	4	1	3	3	1	3	3	19	3	1	5	1	3	1	14	3	1	4	1	3	3	1	4	3	1	24
3	3	4	4	4	4	22	1	2	4	4	4	1	4	4	24	4	1	4	3	4	4	20	3	3	4	4	4	4	1	2	4	3	32

Anexo 11. Base de datos - Distribución

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE DISTRIBUCIÓN																																
RECEPCIÓN DE MERCADERÍA										P1	FLUJOS DE MATERIALES										P2	UBICACIÓN ESTRATÉGICA						P3				
3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	34	3	3	3	3	3	2	3	3	23
4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	30	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	44	4	4	4	4	4	2	4	4	30
5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	30	5	5	1	5	5	5	1	5	5	5	5	5	52	5	5	5	5	5	1	5	5	36
4	2	3	2	3	2	4	2	5	2	29	5	4	2	3	5	4	2	5	3	3	5	3	44	3	3	3	5	4	2	5	5	30
1	1	4	1	4	1	1	1	2	1	17	4	1	1	4	4	1	1	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	1	1	2	4	24
3	2	5	2	5	2	3	2	2	2	28	5	3	2	5	5	3	2	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	3	2	2	5	32
5	1	3	1	3	1	5	1	4	1	25	5	5	1	3	5	5	1	5	5	3	5	5	48	3	5	3	5	5	1	4	5	31
2	1	4	1	4	1	2	1	2	1	19	2	2	1	4	2	2	1	2	4	4	2	4	30	4	4	4	2	2	1	2	2	21
3	2	5	2	3	2	3	2	3	2	27	3	3	2	3	3	3	2	3	5	3	3	5	38	5	3	3	3	3	2	3	3	25
4	1	3	1	4	1	4	1	4	1	24	4	4	1	4	4	4	1	4	3	4	4	3	40	3	4	4	4	4	1	4	4	28
5	1	4	1	5	1	5	1	1	1	25	5	5	1	5	5	5	1	5	4	5	5	4	50	4	5	5	5	5	1	1	5	31
3	1	5	1	3	1	3	1	5	1	24	3	3	1	3	3	3	1	3	5	3	3	5	36	5	3	3	3	3	1	5	3	26
4	2	3	2	4	2	4	2	2	2	27	4	4	2	4	4	4	2	4	3	4	4	3	42	3	4	4	4	4	2	2	4	27
5	1	4	1	5	1	5	1	2	1	26	5	5	1	5	5	5	1	5	4	5	5	4	50	4	5	5	5	5	1	2	5	32
3	1	5	1	3	1	3	1	4	1	23	3	3	1	3	3	3	1	3	5	3	3	5	36	5	3	3	3	3	1	4	3	25
4	1	3	1	4	1	4	1	2	1	22	4	4	1	4	4	4	1	4	3	4	4	3	40	3	4	4	4	4	1	2	4	26
3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	34	3	3	3	3	3	2	3	3	23
4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	38	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	44	4	4	4	4	4	2	4	4	30
5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	46	5	5	1	5	5	5	1	5	5	5	5	5	52	5	5	5	5	5	1	5	5	36
4	3	3	3	3	5	4	2	5	3	35	5	4	2	3	5	4	2	5	3	3	5	3	44	3	3	3	5	4	2	5	5	30
1	4	4	4	4	4	1	1	2	4	29	4	1	1	4	4	1	1	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	1	1	2	4	24
3	5	5	5	5	5	3	2	2	5	40	5	3	2	5	5	3	2	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	3	2	2	5	32
5	5	3	5	3	5	5	1	4	3	39	5	5	1	3	5	5	1	5	5	3	5	5	48	3	5	3	5	5	1	4	5	31
2	4	4	4	4	2	2	1	2	4	29	2	2	1	4	2	2	1	2	4	4	2	4	30	4	4	4	2	2	1	2	2	21

3	5	5	3	3	3	3	2	3	3	33	3	3	2	3	3	3	2	3	5	3	3	5	38	5	3	3	3	3	2	3	3	25
4	3	3	4	4	4	4	1	4	4	35	4	4	1	4	4	4	1	4	3	4	4	3	40	3	4	4	4	4	1	4	4	28
5	4	4	5	5	5	5	1	1	5	40	5	5	1	5	5	5	1	5	4	5	5	4	50	4	5	5	5	5	1	1	5	31
3	5	5	3	3	3	3	1	5	3	34	3	3	1	3	3	3	1	3	5	3	3	5	36	5	3	3	3	3	1	5	3	26
4	3	3	4	4	4	4	2	2	4	34	4	4	2	4	4	4	2	4	3	4	4	3	42	3	4	4	4	4	2	2	4	27
5	4	4	5	5	5	5	1	2	5	41	5	5	1	5	5	5	1	5	4	5	5	4	50	4	5	5	5	5	1	2	5	32
3	5	5	3	3	3	3	1	4	3	33	3	3	1	3	3	3	1	3	5	3	3	5	36	5	3	3	3	3	1	4	3	25
4	3	3	4	4	4	4	1	2	4	33	4	4	1	4	4	4	1	4	3	4	4	3	40	3	4	4	4	4	1	2	4	26
3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	29	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	34	3	3	3	3	3	2	3	3	23
4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	38	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	44	4	4	4	4	4	2	4	4	30
3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	32	2	3	2	3	3	2	3	3	21
4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	30	4	4	2	4	4	4	2	4	2	4	2	4	40	2	4	2	4	4	2	4	4	26
5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	30	5	5	1	5	5	5	1	5	1	5	1	5	44	1	5	1	5	5	1	5	5	28
4	2	3	2	3	2	4	2	5	2	29	5	4	2	3	5	4	2	3	2	3	2	4	39	2	5	2	5	4	2	5	5	30
1	1	4	1	4	1	1	1	2	1	17	4	1	1	4	4	1	1	4	1	4	1	1	27	1	2	1	4	1	1	2	4	16
3	2	5	2	5	2	3	2	2	2	28	5	3	2	5	5	3	2	5	2	5	2	3	42	2	2	2	5	3	2	2	5	23
5	1	3	1	3	1	5	1	4	1	25	5	5	1	3	5	5	1	3	1	3	1	5	38	1	4	1	5	5	1	4	5	26
2	1	4	1	4	1	2	1	2	1	19	2	2	1	4	2	2	1	4	1	4	1	2	26	1	2	1	2	2	1	2	2	13
3	2	5	2	3	2	3	2	3	2	27	3	3	2	3	3	3	2	5	2	3	2	3	34	2	3	2	3	3	2	3	3	21
4	1	3	1	4	1	4	1	4	1	24	4	4	1	4	4	4	1	3	1	4	1	4	35	1	4	1	4	4	1	4	4	23
5	1	4	1	5	1	5	1	1	1	25	5	5	1	5	5	5	1	4	1	5	1	5	43	1	1	1	5	5	1	1	5	20
3	1	5	1	3	1	3	1	5	1	24	3	3	1	3	3	3	1	5	1	3	1	3	30	1	5	1	3	3	1	5	3	22
4	2	3	2	4	2	4	2	2	2	27	4	4	2	4	4	4	2	3	2	4	2	4	39	2	2	2	4	4	2	2	4	22
5	1	4	1	5	1	5	1	2	1	26	5	5	1	5	5	5	1	4	1	5	1	5	43	1	2	1	5	5	1	2	5	22
3	1	5	1	3	1	3	1	4	1	23	3	3	1	3	3	3	1	5	1	3	1	3	30	1	4	1	3	3	1	4	3	20
4	3	3	4	4	4	4	1	2	4	33	4	4	1	4	4	4	1	4	3	4	4	3	40	3	4	4	4	4	1	2	4	26

16 - gestion de almacen adm BASE DE DATOS.sav nueva.sav [Conjunto_de_datos1] - 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	V111	Numérico	8	0	Se preocupa po...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	V112	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Ordinal	Entrada
3	V113	Numérico	8	0	Identifica la cali...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Ordinal	Entrada
4	V114	Numérico	8	0	Considera que ...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Ordinal	Entrada
5	V115	Numérico	8	0	Se establece u...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	V116	Numérico	8	0	Se verifica de ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	V117	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	V118	Numérico	8	0	Recibe la merc...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	V119	Numérico	8	0	El movimiento ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	V1110	Numérico	8	0	Revisa que la s...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	V1111	Numérico	8	0	Se realiza un c...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	V1112	Numérico	8	0	Se manejan los...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	V1113	Numérico	8	0	Durante las acti...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	V1114	Numérico	8	0	Se verifica si el ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	V1115	Numérico	8	0	Se identifica si...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	V1116	Numérico	8	0	La mercadería ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	V1117	Numérico	8	0	Se cuenta con ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	V1118	Numérico	8	0	El espacio físic...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	V1119	Numérico	8	0	Se plantean est...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	V1120	Numérico	8	0	Se brindan solu...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	V1121	Numérico	8	0	Durante el emb...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	V1122	Numérico	8	0	Se traslada el i...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	V1123	Numérico	8	0	Cuenta con la c...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	V1124	Numérico	8	0	Los trabajador...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	V1125	Numérico	8	0	Los trabajador...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
26	V1126	Numérico	8	0	Se gestiona los...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
27	V1127	Numérico	8	0	Se elige el tran...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
28	V1128	Numérico	8	0	Los trabajador...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
29	V1129	Numérico	8	0	Se realiza la in...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
30	V1130	Numérico	8	0	Se realiza la in...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
31	V21	Numérico	8	0	Considera que ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
32	V212	Numérico	8	0	Durante el cont...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
33	V213	Numérico	8	0	Se identifica a l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
34	V214	Numérico	8	0	Se identifica a l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
35	V215	Numérico	8	0	Se identifica lo...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
36	V216	Numérico	8	0	Se mantiene el ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

16 - gestion de almacen adm BASE DE DATOS.sav nueva.sav [Conjunto_de_datos1] - 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
37	V217	Numérico	8	0	Se cuenta con l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
38	V218	Numérico	8	0	La información ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
39	V219	Numérico	8	0	Considera que ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
40	V2110	Numérico	8	0	Se implementa...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
41	V2111	Numérico	8	0	Los ambientes ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
42	V2112	Numérico	8	0	El proceso de d...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
43	V2113	Numérico	8	0	Se genera una ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
44	V2114	Numérico	8	0	Se brinda una r...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
45	V2115	Numérico	8	0	Se siguen los p...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
46	V2116	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
47	V2117	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
48	V2118	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
49	V2119	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
50	V2120	Numérico	8	0	Se asegura que...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
51	V2121	Numérico	8	0	Se consideran ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
52	V2122	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
53	V2123	Numérico	8	0	Considera que ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
54	V2124	Numérico	8	0	Se localiza la ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
55	V2125	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
56	V2126	Numérico	8	0	Se instala el al...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
57	V2127	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
58	V2128	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
59	V2129	Numérico	8	0	Se identifica lo...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
60	V2130	Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
61	V1_SUM	Numérico	8	0	GESTION DE ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
62	V1_COD	Numérico	8	0	GESTION DE ...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
63	V2_SUM	Numérico	8	0	DISTRIBUCION	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
64	V2_COD	Numérico	8	0	DISTRIBUCION	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
65	V1D1_SUM	Numérico	8	0	REGISTRO DE...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
66	V1D1_COD	Numérico	8	0	REGISTRO DE...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
67	V1D2_SUM	Numérico	8	0	CONTROL DE I...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
68	V1D2_COD	Numérico	8	0	CONTROL DE I...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
69	V1D3_SUM	Numérico	8	0	ALMACENAMI...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
70	V1D3_COD	Numérico	8	0	ALMACENAMI...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
71	V1D4_SUM	Numérico	8	0	DESPACHO	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
72	V1D4_COD	Numérico	8	0	DESPACHO	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

16 - gestion de almacen adm BASE DE DATOS.sav nueva.sav [Conjunto_de_datos1] - 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
37	V217	N Numérico	8	0	Se cuenta con l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
38	V218	N Numérico	8	0	La información ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
39	V219	N Numérico	8	0	Considera que ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
40	V2110	N Numérico	8	0	Se implementa...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
41	V2111	N Numérico	8	0	Los ambientes ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
42	V2112	N Numérico	8	0	El proceso de d...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
43	V2113	N Numérico	8	0	Se genera una ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
44	V2114	N Numérico	8	0	Se brinda una r...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
45	V2115	N Numérico	8	0	Se siguen los p...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
46	V2116	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
47	V2117	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
48	V2118	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
49	V2119	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
50	V2120	N Numérico	8	0	Se asegura que...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
51	V2121	N Numérico	8	0	Se consideran ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
52	V2122	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
53	V2123	N Numérico	8	0	Considera que ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
54	V2124	N Numérico	8	0	Se localiza la ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
55	V2125	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
56	V2126	N Numérico	8	0	Se instala el al...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
57	V2127	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
58	V2128	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
59	V2129	N Numérico	8	0	Se identifica lo...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
60	V2130	N Numérico	8	0	Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
61	V1_SUM	N Numérico	8	0	GESTION DE ...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
62	V1_COD	N Numérico	8	0	GESTION DE ...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
63	V2_SUM	N Numérico	8	0	DISTRIBUCION	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
64	V2_COD	N Numérico	8	0	DISTRIBUCION	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
65	V1D1_SUM	N Numérico	8	0	REGISTRO DE...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
66	V1D1_COD	N Numérico	8	0	REGISTRO DE...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
67	V1D2_SUM	N Numérico	8	0	CONTROL DE I...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
68	V1D2_COD	N Numérico	8	0	CONTROL DE I...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
69	V1D3_SUM	N Numérico	8	0	ALMACENAMI...	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
70	V1D3_COD	N Numérico	8	0	ALMACENAMI...	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
71	V1D4_SUM	N Numérico	8	0	DESPACHO	Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
72	V1D4_COD	N Numérico	8	0	DESPACHO	{1, Malo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

16 - gestion de almacen adm BASE DE DATOS.sav nueva.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

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

Visible: 72 de 72 variables

	V1114	V1115	V1116	V1117	V1118	V1119	V1120	V1121	V1122	V1123	V1124	V1125	V1126	V1127	V
1	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
3	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1
4	5	4	2	5	3	3	5	3	3	3	3	5	4	4	2
5	4	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1
6	5	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	2
7	5	5	1	5	5	3	5	5	3	5	3	5	5	5	1
8	2	2	1	2	4	4	2	4	4	4	4	2	2	2	1
9	3	3	2	3	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3	2
10	4	4	1	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	1
11	5	5	1	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	1
12	3	3	1	3	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3	1
13	4	4	2	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	2
14	5	5	1	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	1
15	3	3	1	3	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3	1
16	4	4	1	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	1
17	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
18	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
19	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1
20	5	4	2	5	3	3	5	3	3	3	3	5	4	4	2
21	4	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1
22	5	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	2
23	5	5	1	5	5	3	5	5	3	5	3	5	5	5	1
24	2	2	1	2	4	4	2	4	4	4	4	2	2	2	1
25	3	3	2	3	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3	2
26	4	4	1	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	1
27	5	5	1	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	1
28	3	3	1	3	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3	1
29	4	4	2	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	2
30	5	5	1	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	1
31	3	3	1	3	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3	1
32	4	4	1	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	1
33	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
34	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
35	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2

Vista de datos Vista de variables

16 - gestion de almacen adm BASE DE DATOS.sav nueva.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

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

Visible: 72 de 72 variables

	V1127	V1128	V1129	V1130	V211	V212	V213	V214	V215	V216	V217	V218	V219	V2110	V
1	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
2	2	4	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2
3	1	5	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	1
4	2	5	3	2	4	2	3	2	3	2	4	2	5	2	2
5	1	2	4	1	1	1	4	1	4	1	1	1	2	1	1
6	2	2	5	2	3	2	5	2	5	2	3	2	2	2	2
7	1	4	3	1	5	1	3	1	3	1	5	1	4	1	1
8	1	2	4	1	2	1	4	1	4	1	2	1	2	1	1
9	2	3	3	2	3	2	5	2	3	2	3	2	3	2	2
10	1	4	4	1	4	1	3	1	4	1	4	1	4	1	1
11	1	1	5	1	5	1	4	1	5	1	5	1	1	1	1
12	1	5	3	1	3	1	5	1	3	1	3	1	5	1	1
13	2	2	4	2	4	2	3	2	4	2	4	2	2	2	2
14	1	2	5	1	5	1	4	1	5	1	5	1	2	1	1
15	1	4	3	1	3	1	5	1	3	1	3	1	4	1	1
16	1	2	4	1	4	1	3	1	4	1	4	1	2	1	1
17	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
18	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4
19	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5
20	2	5	3	3	4	3	3	3	3	5	4	2	5	3	3
21	1	2	4	4	1	4	4	4	4	4	1	1	2	4	4
22	2	2	5	5	3	5	5	5	5	5	3	2	5	5	5
23	1	4	3	5	5	5	3	5	3	5	5	1	4	3	3
24	1	2	4	4	2	4	4	4	4	2	2	1	2	4	4
25	2	3	3	5	3	5	5	3	3	3	3	2	3	3	3
26	1	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	1	4	4	4
27	1	1	5	4	5	4	4	5	5	5	5	1	1	5	5
28	1	5	3	5	3	5	5	3	3	3	3	1	5	3	3
29	2	2	4	3	4	3	3	4	4	4	4	2	2	4	4
30	1	2	5	4	5	4	4	5	5	5	5	1	2	5	5
31	1	4	3	5	3	5	5	3	3	3	3	1	4	3	3
32	1	2	4	3	4	3	3	4	4	4	4	1	2	4	4
33	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
34	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4
35	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2

Vista de datos Vista de variables

Anexo 12. Evidencia de Gestión de Almacenes

Control de inventario



INVENTARIO - ARRIOLA

FECHA

01/05/2019

REGISTRO DE STOCK

Firma

**CONTEO,CAJAS-
UNIDAD**

**SUMA
EN
TOTAL**

SISTEMA

DIFERENCIA


**DIFERENCIA EN
TOTAL**

Número de artículo	Descripción del artículo	LOTE	Fecha de vencimiento	ALMACEN 1ER PISO	ALMACEN 3ER PISO	SUMA EN TOTAL	SISTEMA	DIFERENCIA	DIFERENCIA EN TOTAL
VIT0003	CEFRADINA 1GR X 10 AMPOLLAS	P180805	31/05/2021		30	30	40	-10	Falta Reponer
VIT0004	CEFTRIAXONA 1GR X 10 AMPOLLAS	P180817	31/05/2021	1000	1240	2240	2240	0	Conforme
VIT0005	CLINDAMICINA 600MG X 10 AMPOLLAS	P182289	31/12/2021	2000	3850	5850	5850	0	Conforme
VIT0005	CLINDAMICINA 600MG X 10 AMPOLLAS	P182220	31/12/2021	50	50	100	200	-100	Falta Reponer
VIT0006	FLUCONAZOL 200MG/100ML X 1FCO AMPOLLA	P182336	30/11/2021		39	39	39	0	Conforme
VIT0008	HIDROCORTISONA 100MG X 10 AMPOLLAS	P181392	30/09/2021		160	180	160	20	Tengo de Mas
VIT0009	HIOSCINA 20MG/1ML X 10 AMPOLLAS	P180886	30/06/2021	60	60	120	120	0	Conforme
VIT0009	HIOSCINA 20MG/1ML X 10 AMPOLLAS	P180887	31/07/2021		50	50	30	20	Tengo de Mas
VIT0011	OMEPRAZOL 40MG X 10 AMPOLLAS	P180972	31/08/2021		3200	3200	3200	0	Conforme
VIT0011	OMEPRAZOL 40MG X 10 AMPOLLAS	P181087	31/08/2021	1500	1500	3900	4000	-100	Falta Reponer
VIT0012	OXACILINA 1GR X 10 AMPOLLAS	B170240	31/10/2020		100	100	100	0	Conforme
VIT0013	P.BENZATINA 2 400.000 UI X 10 AMPOLLAS	B180015	28/02/2021		130	130	130	0	Conforme

Con respecto el anexo de gestión de almacén es donde vemos en inventario que hace semanal, para poder realizar los movimientos que hay día a día, determinando lo que coinciden y faltantes del stock de los medicamentos.

Anexo 13. Evidencia de distribución

Registro de pedidos

 REGISTRO DE PEDIDOS/ DISTRIBUCIÓN								
DESTINO:			SAN LUIS-LIMA	FECHA:	03/05/2019			
#	RAZON SOCIAL / CLIENTE	R.U.C	REFERENCIA	MONTO	VENDEDOR	#CAJAS	HORA	HORA DE RETRAZO
1	DIAZ DIAZ JANET NEYLA	10418035230	"BOTICA TU FARMA"	S/1050.00	FIGURELLA	1C	11:00 a.m.	-----
2	MI BOTICA NR	20601188067		S/2150.50	DENNIS	2C	12:00 p.m.	12:30 p.m.
3	ECONOFARMA	20602602169	PEDIDO #2	S/1718.20	YULIANA	1C	01:00 p.m.	-----
4	BOTICAS BIOS TECHPHARMA	20571290694	"LOPEZ DE ZUÑIGA"	S/2263.80	YULIANA	2C	02:30 p.m.	03:00 p.m.
5	CADENA DE BOTICAS PERFARMA	20600283368		S/1004.00	PATRICIA	1C	03:20 p.m.	-----
6	J.L.P LAZPER E.I.R.L	20602748228	PEDIDO #1	S/3022.80	RUBEN	2C	04:30 p.m.	05:00 p.m.
7	INVERCOR LOAYZA S.A.C	20514250902		S/1803.00	SMITH	1C	05:00 p.m.	05:20 p.m.
8	DAXO LAB TRADE S.A.C	20601036119	"PEBE"	S/ 2568.00	MERY	2C	05:00 p.m.	-----
9	AMARO ALDANA DAVIT ALEJANDRO	10068773810		S/ 2657.40	JOSE	3C	05:50 p.m.	-----
HORA DE INICIO: 9:00 AM			HORA DE TERMINO: 6:00PM			RESPONSABLE/ ENTREGA		
						1. LIDER 2. NANCY		
				VIGILANCIA:				

Se elaboró con el registro de pedidos que se desglosa en diferentes actividades donde observamos los pedidos de la hora de retraso, ya que generándole molestias al cliente al momento de recojo de sus pedidos.

Anexo 14.

Matriz de evidencias para discusión -interna

Variable: Gestión de almacén y distribución		
AUTOR (AÑO)	HIPÓTESIS	PRUEBA ESTADÍSTICA
Molina (2016)	Existe relación entre el sistema de gestión de almacén y la distribución de mercadería en las empresas del sector de consumo masivo	Rho de sSpearman Correlación de 0.481, Sig. (bilateral) = 0.004; ($p \leq 0.05$)
Fernández (2015)	Existe relación entre Administración de almacén y el transbordo de mercadería de una institución de alimentos de Quetzaltenango	Rho de sSpearman Correlación de 0.384, Sig. (bilateral) = 0.000; ($p \leq 0.05$)
Pérez (2014)	Existe relación entre la gestión de almacenes y la calidad en la comercialización de medicamentos de la manufactura de México	Rho de sSpearman Correlación de 0.647, Sig. (bilateral) = 0.001; ($p \leq 0.05$)
Paredes (2016)	Existe relación entre el sistema de gestión de almacén para mejorar la distribución de calzado de una empresa en Zofratacna	Rho de sSpearman Correlación de 0.824, Sig. (bilateral) = 0.001; ($p \leq 0.05$)
Falcón (2016)	Existe relación entre la Gestión de almacén y distribución de la empresa distribuciones Martínez E.I.R.L.	Rho de sSpearman Correlación de 0.526, Sig. (bilateral) = 0.000; ($p \leq 0.05$)
Espinoza (2016)	Existe relación entre la gestión de almacén y la distribución en la compañía BUR SAC	Rho de sSpearman Correlación de 0.375, Sig. (bilateral) = 0.000; ($p \leq 0.05$)

Anexo 15.

Matriz de evidencias para discusión -interna

VARIABLE / DIMENSIONES	HIPÓTESIS	RESULTADO
Hipótesis general Gestión de almacén y Distribución	Existe relación entre la gestión de almacén y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.	Rho de Spearman Correlación 0,472 Valor p= 0,000 ≤ 0.05
Hipótesis específica 1 Registro de entradas	Existe relación entre registro de entradas y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.	Rho de Spearman Correlación 0,665 Valor p= 0,000 ≤ 0.05
Hipótesis específica 2 Control de inventarios	Existe relación entre el control de inventarios y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.	Rho de Spearman Correlación 0,390 Valor p= 0,000 ≤ 0.05
Hipótesis específica 3 Almacenamiento	Existe relación entre el almacenamiento y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.	Rho de Spearman Correlación 0,492 Valor p= 0,000 ≤ 0.05
Hipótesis específica 4 Despacho	Existe relación entre el despacho y la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.	Rho de Spearman Correlación 0,543 Valor p= 0,000 ≤ 0.05

Anexo 16. *Relación de expertos-gestión de almacén*

Validez almacenada para el apartado a través del Aiken suministrado

		<i>J1</i>	<i>J2</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>V Aiken</i>	<i>Interpretación de la V</i>
	<i>Relevancia</i>	4	4	3	0.00	1.00	Valido
ITEM 1	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.72	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	3	0.71	0.92	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 2	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	0.71	0.84	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 3	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.75	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	4	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 4	<i>Pertinencia</i>	3	4	3	0.71	0.85	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 5	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 6	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.74	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 7	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.72	0.83	Valido
ITEM 8	<i>Pertinencia</i>	4	4	3	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 9	<i>Pertinencia</i>	4	4	3	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido

	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.77	0.83	Valido
ITEM 10	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 11	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 12	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 13	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.76	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.72	0.83	Valido
ITEM 14	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 15	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 16	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3	0.69	0.83	Valido
ITEM 17	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	0.69	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	0.84	Valido
ITEM 18	<i>Pertinencia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
ITEM 19	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido

	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 20	<i>Pertinencia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 21	<i>Pertinencia</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.85	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 22	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 23	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.82	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 24	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 25	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 26	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 27	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.87	Valido
ITEM 28	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 29	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.84	Valido

	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 30	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.89	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	1.00	Valido

Relación de expertos-distribución

Validez almacenada para el apartado a través del Aiken suministrado

		<i>J1</i>	<i>J2</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>V Aiken</i>	<i>Interpretación de la V</i>
	<i>Relevancia</i>	4	4	3	0.00	1.00	Valido
ITEM 1	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.72	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	3	0.71	0.92	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 2	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	0.71	0.84	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 3	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.75	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	4	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 4	<i>Pertinencia</i>	3	4	3	0.71	0.85	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 5	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 6	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.74	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 7	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido

	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.72	0.83	Valido
ITEM 8	<i>Pertinencia</i>	4	4	3	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 9	<i>Pertinencia</i>	4	4	3	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.77	0.83	Valido
ITEM 10	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 11	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3	0.71	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 12	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 13	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.76	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	3	4	3.5	0.72	0.83	Valido
ITEM 14	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 15	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 16	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3	0.69	0.83	Valido
ITEM 17	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	0.69	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido

	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	0.84	Valido
ITEM 18	<i>Pertinencia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
ITEM 19	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 20	<i>Pertinencia</i>	4	3	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 21	<i>Pertinencia</i>	4	4	3.5	0.00	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.85	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 22	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 23	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	3.5	0.00	0.82	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 24	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	0.71	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 25	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 26	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 27	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido

	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.87	Valido
ITEM 28	<i>Pertinencia</i>	3	4	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 29	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	0.84	Valido
	<i>Relevancia</i>	4	3	3.5	0.71	0.83	Valido
ITEM 30	<i>Pertinencia</i>	4	3	3.5	0.71	0.89	Valido
	<i>Claridad</i>	4	3	3.5	0.71	1.00	Valido

Anexo 17. Autorización de la empresa COBEFAR



RUC: 20600546041

AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA

25 de Noviembre del 2019

“COBEFAR S.A.C”

Señorita:

HUARACHI MAMANI, VILMA ROSA

APODERADA DE GERENCIA

Estimados y distinguidos profesores:

Nos complace darles un cordial saludo, para hacer de su conocimiento que la estudiante Santisteban Santamaria Yanet Milagritos, con DNI 48494519, de la carrera de Administración de empresas le concedimos el permiso para que pueda acceder y realizar su tesis en nuestra empresa, para que pueda recolectar información relevante que le permita desarrollar su investigación de manera satisfactoria. Como la empresa COBEFAR S.A.C, es una empresa dedicada a la venta y distribución, donde la alumna ha decidido visitar nuestras instalaciones para obtener información útil y completar su desarrollo de investigación, sobre el tema de investigación relacionado **Gestión de almacenes y su relación con la distribución de los medicamentos en la empresa COBEFAR S.A.C, San Luis.**

Le deseo muchos éxitos la señorita Santisteban Santamaria Yanet Milagritos, para que pueda realizar su investigación y confiamos que la misma pueda ser de beneficio importante para nuestra entidad.

Me despido cordialmente.

.....
COBEFAR SAC.

Vilma Rosa Huarachi Mamani
APODERADO

Firma y sello

DNI: 47886455