



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa
Inversiones Anny, Tarapoto 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORES

Flornet Sánchez Pinchi

Katherine Milech Holguin Sánchez

ASESOR

Mg. Roger Burgos Bardales

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión De Organizaciones



TARAPOTO –PERÚ


2019

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Flornet Sánchez Pinchi cuyo título es: "Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 16, Dieciséis

Tarapoto, 14 de diciembre del 2018

 <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> Mg. Julio Alberto Escalante Torres PRESENTE	 <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> Mg. Roger Burgos Bardales CLAD: 9264 SECRETARIO
---	---



VOCAL
Tercero Esmanando Puyo
 Lic. en Administración





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

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Katherine Milech Holguin Sánchez cuyo título es: "Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 16, Dieciséis

Tarapoto, 14 de diciembre del 2018

 ----- PRESIDENTE Mg. Julio Alberto Escalante Torres Lic. N° 19171	 ----- Mg. Roger Burgos Bardales CLAD: 9264
----- SECRETARIO	



VOCAL
 Tercera Fasanando Puga
 Lic. en Administración

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

Dedicatoria

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos. Ha sido el orgullo y el privilegio de ser sus hijas, son los mejores.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia.

Gracias a nuestros padres: Antonio Florencio Amado Chávez y Mary Pinchi Pinchi; y, Marie Sánchez García y Carina García Flores, por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Agradecemos a nuestros docentes de la Escuela de Administración - UCV, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión.

Declaratoria de Autenticidad

Yo **FLORNET SÁNCHEZ PINCHI**, identificada con DNI N° 71560259, estudiante del programa de Administración de la Universidad César Vallejo, con la tesis titulada: **“Gestión de abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018”**

Declaro bajo juramento que:

La Tesis es de mi autoría


He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

La tesis no ha sido auto plagada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (presentar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 28 de mayo de 2019



Flornet Sánchez Pinchi
DNI: 71560259

Declaratoria de Autenticidad

Yo **KATHERINE MILECH HOLGUIN SÁNCHEZ**, identificada con DNI N° 75194589, estudiante del programa de **Administración** de la Universidad César Vallejo, con la tesis titulada: **“Gestión de abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018”**

Declaro bajo juramento que:

La Tesis es de mi autoría

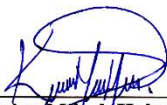
He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

La tesis no ha sido auto plagiada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (presentar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 28 de mayo de 2019



Katherine Milech Holguin Sánchez
DNI: 75194589

Presentación

La presente investigación titulada: Gestión del Abastecimiento y su relación con la Distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018, que se está considerando a los señores miembros del jurado calificador en el cumplimiento del reglamento del Título profesional de la presente Universidad Cesar Vallejo de Tarapoto – San Martín.

El objetivo de esta investigación es la de optar el Título profesional de Ciencias Empresariales. Con este propósito nuestra investigación se ha visto conveniente organizar la estructura formal en el orden siguiente: en las páginas preliminares se consideran la dedicatoria, agradecimientos, el resumen, el abstract y la introducción. En el primer capítulo se desarrolla el problema de investigación, en el segundo capítulo se hablará acerca del marco teórico, el tercer capítulo está referido a lo marco metodológico, en el cuarto capítulo se habla de los resultados de la investigación, en el quinto capítulo se está presentando las conclusiones, las sugerencias y como también las referencias bibliográficas y los anexos correspondientes.

Estos resultados se han obtenido durante el proceso de investigación que representan, aparte de nuestro esfuerzo, y por supuesto las evidencias donde se verifican que el abastecimiento y su relación con la distribución en la empresa Inversiones Anny permitirá los logros significativos para cada uno de los miembros de la empresa, dando así las posibilidades de nuevas investigaciones hacia otras empresas correspondientes al mismo rubro.

LAS AUTORAS

Índice

Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Presentación	viii
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xii
Resumen	xiii
Abstract	xiv
I. INTRODUCCIÓN	15
1.1. Realidad Problemática	15
1.2. Trabajos previos	16
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	21
1.4. Formulación del problema.....	36
1.4.1. Problema general	36
1.4.2. Problemas específicos	36
1.5. Justificación del estudio.....	36
1.6. Hipótesis	37
1.6.1. Hipótesis general	37
1.6.2. Hipótesis específicas	37
1.7. Objetivos.....	38
1.7.1. General	38
1.7.2. Específicos.....	38
II. MÉTODO	39
2.1. Diseño de investigación.....	39
2.2. Variables, Operacionalización.....	39
2.3. Población y muestra.....	42
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validación y confiabilidad.....	42
2.5. Métodos de análisis de datos	43

2.6. Aspectos éticos	43
III. RESULTADOS	44
IV. DISCUSIONES	54
V. CONCLUSIONES	56
VI. RECOMENDACIONES	57
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	58
ANEXOS	62
Matriz de consistencia	
Instrumentos de recolección de datos	
Validación de instrumentos.	
Constancia de autorización donde se ejecutó la investigación	
Acta de aprobación de originalidad	
Acta de aprobación de tesis	
Autorización de publicación de tesis al repositorio	
Autorización final de trabajo de investigación	

Índice de tablas

	pág.
Tabla 1. Resultado de la dimensión compra.....	44
Tabla 2. Resultado de la dimensión traslado	45
Tabla 3. Resultado de la dimensión almacenamiento y pago.....	46
Tabla 4. Resultado de la variable gestión de abastecimiento	47
Tabla 5. Resultado de la dimensión identificación de productos	48
Tabla 6. Resultado de la dimensión liberación de productos	49
Tabla 7. Resultado de la dimensión transporte de productos	49
Tabla 8. Resultado de la dimensión verificación de entrega	50
Tabla 9. Resultado de la variable distribución	51
Tabla 10. Resultado de la prueba estadística de correlación	53

Índice de figuras

	pág.
Figura 1. Resultado de la dimensión compra	44
Figura 2. Resultado de la dimensión compra	45
Figura 3. Resultado de la dimensión compra	46
Figura 4. Resultado de la variable gestión de abastecimiento.....	47
Figura 5. Resultado de la dimensión identificación de productos.....	48
Figura 6. Resultado de la dimensión liberación de productos.....	49
Figura 7. Resultado de la dimensión transporte productos.....	50
Figura 8. Resultado de la dimensión verificación entrega.....	51
Figura 9. Resultado de la distribución	52

Resumen

La presente investigación tuvo como título: “Gestión del abastecimiento y su relación con la distribución en la empresa inversiones Anny, Tarapoto 2018”, misma que tuvo como objetivo general determinar la relación de la Gestión de Abastecimiento con la distribución en la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto Año 2018. Su investigación fue no experimental, transversal y con un diseño descriptivo, asimismo, se contó con una muestra que estuvo constituida por un total de 23 representantes que trabajan en la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018. Sus instrumentos que utilizó fueron el cuestionario y como técnica la encuesta, obteniendo como resultado: que existe una relación significativa de 0,765 entre la gestión de abastecimiento y distribución en la empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018. Se hace esta afirmación porque el valor de Sig. Bilateral fue menor al margen de error; $0,000 < 0,05$. Y, por ende, se concluye que la relación que presentaron las variables de estudio fue correlación positiva media a través de la prueba estadística de (Rho Spearman). De esta manera se comprueba en la hipótesis planteada “gestión de abastecimiento se relaciona directa y significativamente con la distribución en la empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018. Es decir, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

Palabras claves: Gestión de abastecimiento-distribución

Abstract

The present investigation had like title: "Management of the offer and his relation with the distribution in the company Anny Investments of Tarapoto year 2018", same that had like general objective to determine the relation of the Management of the Offer with the distribution. in the investment company ANNY Tarapoto, year 2018. His research was non-experimental, transversal and with a descriptive design; in addition, it had a sample that was constituted by a total of 23 representatives that worked in the company Inversiones ANNY of the city of tarapoto. The instruments used were the questionnaire and the technique of the survey, obtaining as a result: there is a significant relationship of 0.755 between supply and distribution management in the company Inversiones Anny of Tarapoto. This statement is made because the value of Sig. Bilateral was less than the margin of error; $0.000 < 0.05$. And therefore, it is concluded that the relationship presented by the study variables was a positive mean correlation through the statistical test of (Rho Spearman). In this way, it is verified in the hypothesis proposed "the supply management is directly and significantly related to the distribution in the company Inversiones Anny of Tarapoto, that is, the H_0 is rejected and the H_1 is accepted.

Keywords: Supply-distribution management

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Con el transcurso de los años las empresas y organizaciones fueron introduciéndose dentro de un mercado internacional y mundial competente, donde, aquellas con la capacidad de poder brindar las manufacturas requeridas, en un menor precio (costo del artículo) y un tiempo factible, terminan siendo elegidas. Es por ello que la presente circunstancia trajo consigo que las empresas y organizaciones encarguen sus actividades logísticas a un tercero, con el fiel objetivo de incrementar el valor agregado en el servicio brindado al usuario, es decir, hacia el cliente, así como disminuir los costos de la empresa. De allí que:

En países como Argentina, se percibe similar situación en cuanto a la distribución de los productos para los clientes, y esto surge precisamene a raíz de varios factores que existen dentro de las empresas u organizaciones, y una de ellas es la falta de gestión en lo que respecta al abastecimiento, en ese aspecto Toppazzini (2016, párr. 1-2) señala que los profundos cambios sin precedentes, son algo a lo que se enfrenta el abastecimiento. De tal manera que las firmas ya visualizan los siguientes veinte años teniendo conciencia de las imposiciones, no obstante, están motivadas por las oportunidades presentadas. Además, la gestión de abastecimiento vendrá a ser un elemento clave para el éxito comercial del futuro, el cual requiere interconectarse y ser cada vez más flexible, poseer sustentabilidad y agilidad, los cuales le permitan adecuarse a mercados oscilantes, a adquirir caracterización y requerimientos normativos cada vez más estrictos y severos. Carlos Musante, señala que dentro de las cadenas de abastecimiento, la tecnología genera una revolución en incrementos de productividad y competitividad de cada organización u empresa. Tal es el grado de relevancia que se pronostica a que en el futuro ya no habrá competencia entre empresa, sino en las diversas cadenas de abastecimiento que tiene cada empresa. Citado por (Toppazzini, 2016, párr.3-5)

Sin embargo a nivel nacional sostuvo Del Solar (2018, párr. 1-8), que es necesario y normal que las empresas y organizaciones esten enfocados en el proceso de ventas. Ya que es la actividad donde se producen mayores ingresos. asimismo se desarrollan todas las actividades de un negocio y ante la falta de ellos, el flujo de caja

mengua y más temprano que tarde, la empresa quiebra. En todas ellas, la gestión de abastecimiento juega un rol sumamente importante. Ya que después de las ventas, la gestión de abastecimiento es el segundo pilar de las empresas y organizaciones, y que por mucho tiempo ha sido talón de Aquiles, y hoy en la actualidad ha tomado relevancia significativa, por que de alguna forma contribuye al desarrollo y crecimiento del servicio. Después de todo concluye que si las empresas y organizaciones no participan en la gestión de abastecimiento la estrategia conjunta con sus socios y las relaciones con sus clientes podrían romperse, y de desaprovechar las oportunidades ahora y en el largo plazo. (Slone, Mentezer y Dittman, 2007, p. 2) citado por (Del Solar, 2018, párr. 1-8)

En este apartado es donde se puntualiza la realidad problemática de la empresa en estudio, debido que a nivel local existen deficiencias en cuanto a la distribución que presentan las empresas locales, producto de la carencia de la gestión de abastecimiento, razón por la cual surge la empresa Inversiones Anny. Sus principales actividades son: el abastecimiento y distribución de productos no perecibles a las instituciones educativas de acuerdo al listado que requiere y redacta el programa de Qali Warma que es el principal cliente. En otras palabras la empresa Inversiones Anny, siendo uno de los principales proveedores del programa Qali Warma, viene afrontando problemas de entrega de sus requerimientos, básicamente en el tiempo, al hacer un análisis objetivo de primera mano se podría identificar que esto viene siendo generado por el mal manejo del proceso de gestión de abastecimiento que afecta a la distribución, ya que en ocasiones cuando el producto físico está en sus almacenes o en pleno traslado ocurren incidentes climáticos o fallas mecánicas por parte del transporte que genera inconvenientes, esto viene generando problemas en la distribución por tal motivo demostrar la hipótesis será muy relevante ante la solución del problema.

1.2. Trabajos previos

A nivel Internacional

se encuentra que las metodologías de estimación que se dan a través de la evaluación de series de tiempo, modelos de pronósticos y perfeccionamiento de estos pronósticos efectuando pruebas piloto y producción de herramientas de cómputo para

lograr su sistematización, han sido las que dentro de los métodos clásicos y las nuevas tendencias de modelación de la Gutiérrez, V. y Vidal, C. (2008) en su trabajo “Modelos de Gestión de Inventarios en Cadenas de Abastecimiento: Revisión de la Literatura” (artículo científico). Universidad de Antioquia, Medellín Colombia. En Colombia, el accionamiento de modelos sencillos y técnicas de control de la demanda independiente llevado a cabo por las empresas, dieron resultados positivos, debido a que se obtuvo un mejoramiento sorprendente, poniendo en evidencia la utilidad de los métodos y la coyuntura que existe dentro del medio industrial.

Arango, M. Adame, W. y Zapata, J. (2010). En su trabajo de investigación titulado: *Gestión cadena de abastecimiento - logística con indicadores bajo incertidumbre, caso aplicado sector panificador Palmira*. (artículo científico). Llegando a la conclusión: que no existe una proporcionalidad entre el éxito que tendrá un plan de indicadores, con el número de indicadores que se apliquen; sino por lo contrario, es recomendable trabajar con algunos de los seleccionados adecuadamente direccionadas hacia las características propias del sector de negocios y de la empresa.

Arango, I. y Zuluaga, A. (2014). En su trabajo de investigación titulado: *Modelo de gestión para el suministro de materiales e insumos basado en la demanda* (artículo científico). Universidad de San Buenaventura Medellín, Medellín, Colombia. Se llegó a las siguientes conclusiones:

- La oscilación que tiene la demanda puede ocasionar inventarios elevados, así como los escasos de ellos, pudiendo representar costos elevados para toda la cadena, además eso da otorga la posibilidad de generar un impacto grande en la imagen del consumidor final.
- Mantener constante comunicación acerca del comportamiento emanado por los amortiguadores, brindaría datos de los requisitos de los que depende la cadena de abastecimiento, el cual tiene por objetivo proteger a la demanda. Así pues, es recomendable realizar pruebas piloto con diferentes SKUs, que interpreten los diversos comportamientos que tiene la demanda real, evaluar el comportamiento del inventario con demandas discontinuas.

- Por último, evaluar el impacto de los pedidos discontinuos en la realidad de los proveedores, de esta manera se pueda saber administrar la cadena de abastecimiento de una manera adecuada.

Gómez, J. (2012). En su trabajo de investigación titulado: *Metodología para calcular el abastecimiento de una empresa de partes automotrices: caso de estudio* (Tesis Pregrado). Instituto Politécnico Nacional, México D.F, México. Concluyó que: en que existen deficiencias en la empresa en relación al abastecimiento de las materias primas que son requeridas por producción, los cuales son consecuencia de no contar con una metodología adecuada y actualizada para realizar el cálculo real de la demanda o la proyección de las ventas, provocando colateralmente que el departamento de compras no pueda cumplir efectivamente sus funciones principales.

Ramírez, M. (2016). En su trabajo de investigación titulado: *Abastecimientos de materiales y repuestos de una empresa del sector petrolero*. (Tesis Pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Concluyo que: en la que pudo reconocer la falta de políticas dentro de la empresa y la determinación de objetivos que puedan definir o direccionar a los individuos que laboran en esta organización, evidenciando la ausencia de un programa de cuidado preventivo y la carencia de un plan de gestión de abastecimiento que indica el desarrollo de todos los procesos y actividades que involucran.

Basaez, E. (2012). E su trabajo de investigación titulado: *Rediseño de procesos para el abastecimiento y la distribución en EPYSA IMPLEMENTOS LTDA*. (Tesis Pregrado). Universidad de Chile, Santiago de Chile, Chile. El autor concluye su investigación mencionando que pudo verificar el aumento de la eficiencia en los nuevos modelos planteados y el rediseño propuesto, debido a que estos posibilitaron la disminución en el stock y el incremento en la rotación, sosteniendo un alto nivel de servicio para sus clientes.

Maldonado, A. (2012) en su tesis de investigación titulada: *El abastecimiento y el proceso de distribución de inventarios para ALMOGAS CÍA. LTDA*. De la ciudad de Ambato, periodo 2012. (Tesis de Pregrado). Escuela Superior Politécnica de

Chimborazo, Riobamba, Ecuador. Concluyó que: acerca del abastecimiento y proceso de distribución, recalcan la importancia de implementar de método de administración de inventarios que posibilitará eliminar los errores de control en la mercadería y que debido a su inexistencia los resultados de la empresa no son esperadas por sus accionistas.

A nivel Nacional

Espinoza, A. (2014). En su trabajo de investigación titulado: *Optimización de la gestión de almacén para mejorar el abastecimiento de materiales en la entidad prestadora de servicios de saneamiento – EMPRESA DE AGUA POTABLE Y ALCANTRILLADO de la provincia de Huaura – 2014*. (Tesis Pregrado). Universidad José Faustino Sánchez Carrión, Huacho, Perú. Concluyo que: de que permite reconocer que la optimización de la gestión de almacén brinda las facultades necesarias para mejorar el funcionamiento de este, a través de la aplicación de nuevos método y técnicas, dando lugar a la elaboración de un diagrama de flujo que plantee claramente los pasos o procedimientos a seguir, proporcionando de manera más efectiva y rápida la ubicación de los materiales de acuerdo a su tipo y la aplicación de las 5'S.

Díaz, L. (2017). En su trabajo de investigación titulado: *Sistema de gestión de abastecimiento* (Tesis Pregrado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Se llegó a las siguientes conclusiones:

- Se demostró que existen pruebas que la gestión logística mejora el abastecimiento
- propicia un mejor desarrollo del área de compras e incrementa positivamente la rotación de inventarios

Chumpitaz, J. (2017). En su trabajo de investigación titulado: *Alineamiento estratégico de la demanda y el abastecimiento en una empresa del sector retail en la categoría fiambres para el periodo 2017 – 2018*. (Tesis Pregrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Concluyo que: Es imprescindible contar con procesos que puedan controlar la demanda y abastecimiento para que estos establecimientos se puedan mantener en competencia dentro del mercado, tomando en cuenta la duración de los productos, los tiempos de entrega, el empleo de las buenas prácticas de manufactura (pueden realizar cambios estructurales y tecnológicos).

Mendoza, D. y Duque M. (2016) En su trabajo de investigación titulado: *Sistema de abastecimiento en la unidad de logística de la DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD, CUSCO – 2015* (Tesis Pregrado). Universidad Andina del Cusco, Cusco, Perú. Concluyo que: Se abordaron en esta investigación fue que el buen funcionamiento del sistema de abastecimiento incide de manera clara dentro de una organización, por la cual la Dirección Regional de Salud, Cusco debe de implementar y mejorar las fases de información, negociación, obtención, contratación, internación y control de las necesidades.

Local

Flores, J. (2017). En su trabajo de investigación titulado: *Gestión del abastecimiento y ejecución presupuestal de la Universidad Nacional de San Martín-Tarapoto. Período 2011-2015* (Tesis Pregrado). Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto, Perú. Concluyo que: Que si existe deficiencia en la gestión de abastecimiento y que este incide negativamente en la ejecución del presupuesto del periodo 2011 – 2015 dentro de la UNSM-T y que tampoco existen planes que contrarresten estas fallas, por lo cual no se puede aplicar el presupuesto en su totalidad de manera efectiva.

Mego, N (2017). En su trabajo de investigación titulado: *Evaluación del control de inventario y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa supermercado la Inmaculada S.A.C de la ciudad de Tarapoto, periodo 2014.* (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto. Concluyo que: Se ha logrado refutar la hipótesis planteada, concluyendo que el buen control de inventarios que tiene la empresa Supermercados La inmaculada S.A.C. incide favorablemente en la situación económica y financiera y mejora los niveles de existencia disponible para la venta de la empresa.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Gestión

Monterrosa (2015, p. 2), señala que el área de gestión, es una de las que menos atención posee dentro de las empresas y organizaciones, razón por la cual, manifiesta un potencial enorme de mejora. Existen varias compañías que lograron comprender el valor estratégico que tiene el abastecimiento, pues comenzaron a realizar un replanteamiento de las maneras tradicionales de compras y cómo estas se relacionan con los proveedores, ya no sólo limitándose a la reestructuración de esta función, permitiéndoles contar con una visión más incorporada de la cadena de suministro.

Indicadores de la gestión

Rubio y Villarroel (2012, p. 59), son uno de los elementos decisivos para que proceso de producción o logístico tenga eficiencia. Hoy en día, las organizaciones sufren de vacíos en la medición de su desempeño, en los problemas que poseen dentro de sus actividades logísticas principales, así como de abastecimiento, cuellos de botella y distribución que afectan notablemente a la empresa a nivel interno (procesos y procedimientos), y externos (la satisfacción del cliente). Es transcendental la competitividad que tienen las empresas dentro de los mercados, así como la paulatina pérdida que tengas estas de sus clientes.

Abastecimiento

Inostroza, (2010, p. 2), define que es el conjunto de la totalidad de proveedores que ofrecen bienes y servicios, también la totalidad de los clientes que se encuentren concatenados dependiendo del pedido de los compradores de productos terminados, así como también los cambios a nivel material e informático que se dan en el desarrollo del proceso logístico, comenzando en la merca del material básico que son las materias primas y finalizando en el traspaso de los productos terminados hacia el consumidor final.

1.3.2. Abastecimiento interno y abastecimiento externo

Johnson, Leenders y Flynn (2012, p. 109 - 110), define que dentro del abastecimiento como se encuentra el interno y el externo que ocurren en el momento en que se toman de restituir estatutos antiguos de comprar o producir. El nacimiento de circunstancias nuevas en la firma, dentro del establecimiento o el ambiente en el cual ocurren, puede significar que la organización considere en restituir su perspectiva acerca de una decisión pasada de comprar o producir. De manera que, si aquella decisión se tomó de forma errada y tenga la condición de poderse corregir luego, se tendrá que modificar; no obstante, aquellos argumentos para restituir de una forma continua las decisiones de producir o comprar son especialmente influyentes. Si se perciben riesgos, estos pueden haberse eliminados o minimizados; las tecnologías nuevas posibilitan procesos y procedimientos que se creía antes no se podía practicar; novedosos proveedores pueden haber ingresado al mercado, como también algunos puede que lo hayan dejado de lado; el hecho de que existan nuevas compensaciones mutuas en las materias primas y los componentes, tales como sustituir acero en vez de plástico, estos pueden brindar resultados de opciones nuevas. Así pues, este cambio continuo de volúmenes, de precios, de proveedores, de especificaciones, de competidores, de capacidades, de regulaciones, de habilidades, de técnicas y gestores el cual necesita que los jefes del área de abastecimiento examinen constantemente el perfil vigente de comprar o producir, con el fin de reconocer nuevos puntos débiles, así como fuertes, de amenazas y también oportunidades.

Abastecimiento interno

Johnson, Leenders y Flynn (2012, p. 110), señala que es el mellizo abandonado del abastecimiento externo, este se relaciona con decisiones de compra pasados que han sido revertidos. Debido a demandas sobre el tiempo, la posibilidad de aquellos que administran los suministros impulsen una propuesta sobre el abastecimiento interno, es muy mínima y poco probable. Puede ser factible que la acción de proseguir comprando lo que se compraba represente una práctica estándar; no obstante, en el enfoque que tiene el suministro, existen razones muchas para que aquel departamento tenga que accionar una propuesta de abastecimiento interno. Una de las obvias razones es en el momento en que una fuente de

abastecimiento se desvanece o cuando se extingue un tipo de bienes y/o servicios, así como no haya disposición de algún otro suministrador. En el caso hipotético de que la insuficiencia del producto o el servicio continúen, el gestor del departamento deberá conseguir otra opción de suministro. Una opción sería el desarrollo de un proveedor, o bien la creación de un proveedor nuevo que anteriormente no vendía el bien o servicio; sin embargo, otra de las opciones es emanar al suministro o abastecimiento interno. Así pues, una elevación masiva e imprevista de los precios, el cierre de una compra de una fuente única de suministro hecha por un competidor, diversos eventos de carácter político y discontinuidades en las regulaciones, o bien la ausencia de un elemento clave o materia prima imprescindible, podría hacer que la empresa se vea obligada a considerar el abastecimiento interno de la empresa. De esta forma, cualquier motivo que ponga en riesgo la seguridad del suministro puede brindarle al departamento de compras razón suficiente para que se abastezca a sí misma. Esta frase podría llamarse argumento de la necesidad: “Nos inclinaríamos por no producir este bien o servicio de manera interna; mas no tenemos de otra”.

Abastecimiento externo

Johnson, Leenders y Flynn (2012, p. 111), Representa la decisión de las empresas por adquirir algo que antes lo realizaban de manera interna; como, por ejemplo, una firma que tiene empleados que limpian las instalaciones del lugar, y opta por los servicios de una compañía de servicio de limpieza para que realice tal labor. Se ha percibido claramente que, en la última década, una enorme ola de abastecimientos externos y privatizaciones (dentro del sector público), ha tomado posesión en casi todas las entidades. Durante la locura de tener recortes empresariales, de alcanzar el “tamaño correcto” y deshacerse de personal de oficinas matrices, agrupar el interés en actividades con valor añadido y en diversas destrezas básicas a fin de sobrevivir y querer prosperar, las entidades tanto públicas como privadas, subcontrataron un conjunto amplio de actividades y funciones que se realizaban de manera interna con anterioridad. Para hacer mención, algunos de estos servicios son los de limpieza, de alimentación y la seguridad. Los sistemas de información (SIS), representan una propuesta llamativa en recientes fechas como una meta para el abastecimiento externo.

1.3.3. Gestión de abastecimiento

Pérez (2013, p. 11), define que la gestión de abastecimiento, representa dentro de la empresa, a una función de apoyo dentro de su funcionamiento interno. Está orientada para aprovisionar los materiales (bienes), así como las tareas de complementación para el óptimo estado o garantizado (servicio) de dichos elementos en su operación. De manera que en una entidad, es fundamental el aprovisionamiento oportuno de los recursos, de modo que el proceso productivo se realice con normalidad.

Sangri (2014, p. 7), señala que es la acción de acumular las materias primas, elementos y productos que se vayan a consumir en la organización, así en la manufactura, como también productos para su venta, y aquellos de uso administrativo, como materias primas. El área de compras comprende un conjunto de tareas coordinadas, se encuentra subordinada al área de administración, y comprende varios departamentos, dentro de los cuales se pueden destacar:

- Producción
- Almacén
- Servicios ordinarios o administración
- Mantenimiento

Este brinda atención a cada uno del total de departamentos en general con los que cuenta la empresa, debiendo en su accionar, guardar respeto a las ordenes que expresa el manual de políticas y procedimientos, el tamaño de este se encuentra ligado a lo siguiente:

- Sentido de la empresa
- Dimensión
- Tipo de empresa
- Importancia
- Necesidades

Polonco (2012, p. 4), sostiene que las empresas están obligadas a la adquisición de recursos para poder realizar sus actividades y operaciones. parte de la premisa es el conjunto de tareas que lleva a cabo una empresa con un fin de satisfacer las necesidades, de una manera eficiente, se conoce como gestión de

compras. Es entonces, el proceso a través del cual se compran bienes, materias primas, activos, para realizar con normalidad las operaciones de la empresa.

Función de abastecimiento

Monterrosa (2015, p. 2), Lleva la responsabilidad de suministrar los recursos en la empresa. Gana relevancia fundamental dentro del desempeño de la empresa, ya que condiciona costos productivos, así como la respuesta del cliente.

Estrategias de abastecimiento

Monterrosa (2015, p. 2-3), Es fundamental llevar a cabo estrategias de aprovisionamientos que se desarrollen de manera efectiva (eficaz y eficientemente), puesto que los costos, la calidad del producto final y la velocidad con la que se le da respuesta al cliente, se encuentran dependientes de los costos, calidad y tiempo de entrega de los bienes adquiridos. Por tanto, es vital que se identifique, en primer lugar, los bienes y los servicios que se adquirirán externamente, y cuáles serán provistos de manera interna. De allí que, las posibles estrategias de abastecimiento se pueden reducir a las dos siguientes:

- Adquisición a proveedores
- Integración vertical

Objetivos de la gestión de abastecimiento

Mora(2010 -2011, p. 40), define que en las magnas compañías actuales y modernas, persiguen alguno de los siguientes objetivos que a continuación de menciona:

Persistir en mantener un abastecimiento continuo y constante de bienes y servicios.

Mantener los niveles de inventario en un óptimo estado, para que así faciliten el equilibrio entre el nivel de inventario que se ofrece a todos los consumidores, el nivel de productos que ya no están disponibles y el capital invertido para los stocks. Se quiere alcanzar un nivel elevado de atención con índice escaso de productos no disponibles, y se puede mejorar el capital que ha sido invertido en productos (contar

con un elevado movimiento de inventarios), y arreglos con proveedores principalmente a largo.

Emplear estrategias que permitan afinar los vínculos de comercio con terceros, para que se esa forma se pueda obtener beneficios mutuos.

Asegurar el óptimo precio de las compras, acorde a la calidad y el servicio. Asegurar que los productos con excelente calidad se compren. Obtener plazo, partes, precios bajos conformes con la calidad y el servicio.

Proteger a la empres respecto a su posición competitiva dentro del mercado, mediante un buen costo de compra.

Asegurar que los productos con excelente calidad se compren.

Importancia de la gestión de abastecimiento

Polonco (2012, p. 13), señala que dentro de la gestion de abastecimiento existen cuatro elementos importantes, que permiten el buen funcionamiento de la misma, de las cuales se menciona de forma descriptiva a continuación:

- Maximización de los recursos de la empresa
- Incrementación de la eficiencia en los procesos
- Recibir mejores ganancias
- Estabilidad en la rentabilidad del negocio

Funciones de la gestión de abastecimiento

Bernal (2008), señala que se basan en brindar todos los instrumentos materiales, patrimonios, servicios y ciertas actividades que complementan de manera oportuna y pueden ser empleadas en actividades gubernamentales las funciones están resumidas de esta forma:

Planificar, guiar, realizar y controlar toda actividad del sistema de abastecimiento y gestionar los recursos tangibles.

Conseguir, almacenar, comercializar los recursos tangibles y servicios que requieran las empresas u organizaciones.

Ordenar, renovar, apreciar y monitorear el inventario de patrimonios mobiliarios de la empresa u organizaciones.

1.3.4. Evaluación de la gestión de abastecimiento

Pérez (2013, p. 11) define que viene a ser una función de soporte para la operatividad interna de una empresa. Se basa en brindar los instrumentos tangibles (patrimonios) y brindar actividades que complementen la operación de los instrumentos en un excelente estado y asegurado (servicio). El suministro adecuado de elementos, dentro de una empresa, es primordial ya que así el proceso productivo se realiza con normalidad. De esta teoría se infiere las siguientes dimensiones:

Compra. Etapa en la que se evalúa las capacidades y costos de los productos que ofertan los proveedores, con el fin de poder tomar una acertada decisión de compra. Los indicadores que enmarcan esta dimensión son los siguientes:

Cotización de productos: etapa en la que los responsables del proceso de abastecimiento y compras, identifican los precios de los productos que requieren en relación con los diferentes proveedores que se encuentran en el mercado, permitiendo identificar y establecer relaciones basadas en conveniencia mutua entre las partes.

Selección de proveedores: etapa en la que se escoge de entre una serie de proveedores, aquel que se encargará de aprovisionar los productos, mercaderías o servicios necesarios. La selección del proveedor es un proceso multicriterio, pues, para llevarse a cabo se deben de analizar factores tanto cuantitativos y cualitativos.

Orden de compra: etapa en la que, mediante una solicitud escrita, se requieren los productos, bienes, servicios o artículos al proveedor, bajo los términos y precios convenidos. Dentro de los términos, se encuentran aspectos como la presentación de documentos sustentatorios, fechas y modalidades de pago para las compras realizadas.

Traslado. Etapa en la que se lleva a cabo el envío de los productos por parte del proveedor, y la recepción de las mismas por parte de la institución que las ha solicitado. En tal sentido, los indicadores estipulados son los siguientes:

Traslado de mercadería: viene a ser el servicio de carga que realiza la función de trasladar de una ubicación a otra una mercadería. Dicho servicio es

parte de una cadena logística, encargada de ubicar una o muchas mercancías en el tiempo y ubicación señalada.

Recepción de mercadería: viene a ser el proceso que hace que un producto (acumulación de productos) provenientes del lugar de abastecimiento (distribuidor, industria) lleguen a almacén con la finalidad de clasificarlos e ingresarlos para que luego pasen a ser ubicados dentro del mismo almacén y así estén listos para su envío hacia el cliente o el consumidor final de acuerdo con los requisitos para envío.

Almacenamiento y pago. Constituye el proceso por medio del cual se verifican las condiciones de los productos o artículos en relación con las especificaciones, términos y condiciones pactadas, antes de poder ser ingresadas en el almacén, para que finalmente se lleve a cabo el desembolso al proveedor en los tiempos acordados. Los indicadores son los siguientes

Verificación del producto: revisión y cotejo de las medidas específicas del producto acorde a especificaciones que ya han sido establecidas. Estas revisiones del producto habitualmente se realizan dentro del establecimiento del proveedor y en lugares de embarcación y des embarcación de mercancías.

Ingreso del producto: etapa en la que posterior a la verificación de los productos, estos son dispuestos dentro de áreas o espacios específicos del almacén, en función con aspectos técnicos como la rotación que estos tendrán o bien por la maniobrabilidad de los mismos para futuras acciones.

Pago a proveedores: es el desembolso que se efectúa al proveedor una vez que se ha verificado e ingresado los productos/artículos dentro del almacén. (Pérez M. , 2013)

1.3.5. Distribución

Medrano (2012, p. 117), define que la distribución de las materias recibidas se realizará en cada una de las partes de un almacén, teniendo en cuenta el período de tiempo que se prevé que permanezcan allí, así como las necesidades específicas debidas a su naturaleza.

Velazquez (2012, p. 89), define que dentro de todas las decisiones que se deben tomar la más importante dentro del área de marketing es la que las empresas

deben realizar para establecer cómo es que van a lograr que los productos lleguen donde los clientes; porque sí se tiene un producto que esté bien diseñado acorde a las necesidades que presenta el cliente este no sirve de nada cuando la empresa no tenga la capacidad de hacerlo llegar al cliente. Los consumidores así como personas, requiere de medios para poder adquirir bienes o servicios que brinda el mercado, estos se encuentran conformados por agentes intermediarios que son las personas y también se conforma por canales por donde pasan los productos y servicios. Lo que une al fabricante y al cliente es la distribución comercial ya que permite que productos y servicios tengan una llegada con óptimas condiciones hasta los clientes para que así estos puedan complacer sus necesidades y sus deseos.

Canales de distribución

Paz (2008, p. 13), define que casi todas las empresas realizan la venta de un gran número de productos en base a diferentes marcas, así como también operan en varios mercados. Mediante canales variados los bienes y servicios son comercializados a un gran número de clientes. Dentro de estos canales sus miembros se distinguen en aspectos como tamaño, localización, particularidad, y demás capacidades de operación. Todo esto manifiesta un fenómeno de marketing múltiple debido a los distintos niveles de los colaboradores y de las funciones que abarcan en particular.

Desde otra perspectiva, se tiene que reconocer que los canales de distribución no únicamente posibilita la satisfacción de la demanda logrando que los bienes se encuentren de manera, tiempo y ubicación adecuada, también impulsan la demanda mediante las actividades de promoción de la unidades que lo conforma. (Cuando se toma el periódico se encuentra muy a menudo que un gran porcentaje del espacio dedicado a publicidad está tomado por comercios minoristas intentar captar la atención de cliente.) (p.16)

Kotler y Armstrong (2008) define que el canal de marketing (asimismo mencionado canal de distribución), viene a ser la agrupación de empresas independientes que son participes del proceso de colocar un producto o

servicio a disposición del usuario final o el consumidor industrial.” Citado por (Velazquez, 2012, p. 45)

O bien Lamb y Mc Daniel (2006) que define así: “Una serie de empresas interdependientes que hacen más fácil el traspaso de la propiedad por encima de los productos de manera en como estos se movilizan del que fabrica hasta el cliente de negocios o el usuario.” Citado por (Velazquez, 2012, p. 45)

También Stern, Ansary, Coughlan y Cruz (1999), define que: “Los canales que comercializan pueden ser tomados en cuenta como agrupación de empresas interdependientes que realizan intervenciones dentro del proceso en donde un servicio o producto se encuentra a disposición para consumirlo. Citado por (Velazquez, 2012, p. 45)

Importancia

Velazquez (2012, p. 46), define la relevancia del canal de marketing o repartición, consisten en los beneficios que se proporciona al usuario respecto al tiempo cuando se movilizar a gran distancia con el objetivo de satisfacer su necesidad a través de cierto producto/servicio. El fijar los precios de los productos es decisivo ya que se vincula con el trabajo de colocar los productos dentro del mercado.

Grados de distribución:

Velazquez (2012, p. 46), señala que las organización poseen un total de 3 opciones para la repartición:

Distribución intensiva: Dentro del mercado se centra en una cobertura máxima. El fabricante procura tener el producto a disposición del cliente en todos los puntos de venta donde este desee adquirirlo.

Distribución selectiva: Se distribuyen de manera selectiva a aquellos artículos que necesitan búsqueda y otros que son especiales.

Distribución exclusiva: Esta es una distribución muy restrictiva de la cobertura del mercado, quiere decir, solo hay un pequeño grupo de

repartidores en una zona establecida. De esta manera los compradores deben viajar o realizar búsquedas a grandes distancias para adquirir el producto, esta distribución puede delimitarse a consumo de bienes especiales.

Selección de los canales de distribución

Baena y Moreno (2010, p. 93), define que el canal se constituye por organizaciones interdependientes que facilitan la circulación del producto o cualquier objeto de valor desde su punto de la elaboración hasta el consumidor final, por lo que puede definirse como el camino que atraviesa el producto desde el origen hasta su destino.

Factores determinantes de la estructura del canal de distribución

Baena y Moreno (2010, p. 93-94) señala que existen factores determinantes en cuanto a la distribución, es por ello que a continuación se menciona los siguientes factores:

Factores internos

La variedad de productos: depende del tipo de producto que comercialice la empresa.

Las características de los productos como coste, control del precio final, caducidad y requerimientos técnicos entre otros aspectos.

Los servicios que el canal puede prestar: Este hecho incide en muchos casos en un mayor o menor volumen de negocios; por tanto, los fabricantes deben considerar los servicios que prestan los establecimientos donde se comercializan sus productos.

La imagen corporativa que desea generar en el mercado: el único contacto directo entre el fabricante y el cliente son los intermediarios, por eso es importante que la imagen transmitida sea la mejor posible vista.

Factores externos

La posición competitiva es la diferenciación de las empresas y sus marcas en función a como lo emplean.

Tendencias del mercado: es quien, donde, cuando, cuánto y cómo compra para definir al tipo de público al que la empresa se dirige.

Las relaciones de poder: hoy el poder lo tiene la distribución, y este hace que los fabricantes adapten su oferta.

El marco legal: se debe tener en cuenta la normativa legal de la comercialización de productos.

Objetivos de la distribución

Paz, (2008, p. 20), refiere a la empresa con la distribución como parte de su estrategia global de marketing y objetivos de la empresa.

Generalmente no hay una sola persona o gerente comprometido en la toma de decisiones en lo que respecta a los canales de distribución.

Vertientes de la distribución

Baena y Moreno (2010, p. 90) define que, dentro de la toma de decisiones, el área de marketing es más trascendente, ya que establece cómo llegará el productos de las empresas a sus clientes. Los clientes sean empresas o personas tienen la necesidad de medios para conseguir los bienes y servicios del mercado, estos se conforman por personal (intermediarios) y circuitos (canales).

Funciones de la distribución

Baena y Moreno (2010, p. 90-92) define que los intermediarios pueden realizar las funciones siguientes:

Transporte: Es la acción de desplazar productos desde el punto de fabricación hacia el de compra manteniendo el producto en adecuadas condiciones dependiendo del tipo de producto.

Fraccionamiento: Se define como la división de la oferta en las cantidades que requiere el comprador.

Diversificación: Se da cuando el local ofrece productos, marcas y líneas de productos de una manera surtida.

Almacenamiento y entrega: Es la labor que hacen los intermediarios, dado que estos adquieren los productos, de forma posterior los

almacenan con el fin de poder brindarle los mismos al cliente en todo momento

Financiación: Las compras son financiadas desde una doble vertiente, por el aplazamiento en el pago de compra al consumidor final y por la financiación de la venta al fabricante.

Asunción de riesgos: Asumen los riesgos relacionados a la equivocación o fallo que se pueda dar en la estimación de las previsiones efectuadas sobre la demanda.

Informar sobre el mercado: Los intermediarios cumplen la función de comunicar cuáles son las necesidades que tienen los clientes, el comportamiento de compra y variaciones en sus hábitos de consumo.

Participar en actividades de marketing. Constituye aquellas actividades tales como la promoción de las ventas, publicidad, merchandising o el marketing directo realizado por los fabricantes con la colaboración de los locales comerciales.

Prestación de servicios adicionales. Servicios que se brindan de manera adicional, con el fin de aumentar la satisfacción del consumidor final, y valor al producto.

Simplificar las transacciones. Los intermediarios permiten que los consumidores pueden adquirir una cantidad de productos diferentes con un solo desplazamiento.

Velázquez (2012, p. 45), define que los miembros del canal de marketing o de distribución, deberán realizar diferentes funciones para satisfacer la demanda de los consumidores finales o industriales, a saber:

Información: obtención de ésta mediante estrategias de inteligencia de marketing.

Promoción: difusión de las ofertas de los productos o servicios.

Contacto: búsqueda de compradores para los productos o servicios.

Negociar: lograr acuerdos en relación con el precio y volumen de ventas.

Distribución: transportar y almacenar los productos o servicios.

Intensidad de la distribución

Baena y Moreno (2010, p. 100), presenta varios inconvenientes entre los que destacan:

- a) Algunos puntos de venta no son rentables pero es necesario mantenerlos por presencia.
- b) Cuando los intermediarios son demasiados se pierde control del producto y su comercialización, y estos afectan a la imagen y marca de la empresa.

Por otro lado la distribución selectiva implica reducción de intermediarios a cambio de una mejoría en sus funciones.

Baena y Moreno (2010, p. 100), sostienen que la distribución exclusiva utiliza un punto de donde el distribuidor tiene la exclusividad. A cambio, no debe comercializar productos de la competencia.

1.3.6. Evaluación de la distribución

Velazquez (2012, p. 89), define importantes decisiones en la organización; la cual determina como las empresas harán llegar sus productos a los clientes; Los consumidores, necesitan de intermediarios y canales para obtener sus productos/servicios. Se identifican las siguientes dimensiones para la evaluación de la distribución:

Identificación de productos: conjunto de procedimientos encaminados a la preparación de los productos que formaran parte en el proceso de distribución. Este proceso a su vez se subdivide en los siguientes indicadores:

Revisión de la calidad del producto: es el seguimiento detallado del estado en el que se encuentra el producto antes y durante el proceso de distribución. Esta revisión se realiza en función a las características que fueron asignadas previamente a los productos.

Separación del producto para su reparto: etapa en donde se separa una parte o la totalidad de productos para distribuirlo en función a los pedidos registrados. Es necesario llevarse a cabo esta actividad, debido a que permite identificar de manera oportuna la presencia de faltantes o defectos en los productos.

Liberación de productos: Compra que debe ser aprobada por un responsable de la empresa con ciertas condiciones.

Identificación de puntos de reparto: consiste en identificar de forma razonable los puntos de reparto, con el fin de efectivizar la entrega del producto o servicio de la misma.

Espera de respuesta de liberación de producto: consiste en el tiempo determinado de espera en cuanto a la respuesta, con el fin de que la liberación siga el debido proceso, evitando deficiencias en el futuro.

Transporte de productos. Acto de preparar y transportar el producto desde el almacén de la institución, hasta su lugar de destino, teniendo en cuenta para ello todas las preocupaciones del caso. Este cuenta con los siguientes indicadores:

Verificación del transporte: etapa en la que se evalúa si el medio a emplear para el traslado del producto, cubre con todas las especificaciones y requerimientos para tal actividad.

Seguimiento del transporte: consiste en contar con un aplicativo de GPS con el fin de monitorear, y evitar contratiempos en el reparto.

Verificación de entrega. Etapa final en la que se asegura la entrega efectiva del producto o artículos en el lugar de destino, terminado con ello el proceso de distribución. Los indicadores a tener en cuenta son:

Entrega certificada: que los productos estén en buenas condiciones, es decir, con documentación y todo lo que concierne a la entrega del producto.

Revisión final: proceso en el que se verifica que los productos hayan llegado en óptimas condiciones, sin haber presentado daños que alteren su valor final (Velazquez, 2012)

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema general

¿Cómo la Gestión del Abastecimiento se relaciona con la distribución de la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018?

1.4.2. Problemas específicos

- ¿De qué forma se da la Gestión del Abastecimiento en la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018?
- ¿Cuál es el nivel de distribución de la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018?

1.5. Justificación del estudio

Justificación teórica:

Se justifica la investigación por teorías propuestas por autores como Pérez (2013) quien habla acerca de la gestión de abastecimiento, y Velázquez (2012) quien habla respecto a la distribución.

Justificación práctica.

De manera directa estaría demostrando los determinantes significativos del proceso de abastecimiento en los problemas de distribución sujeta al estudio presente, de la misma la gestión ayudara a plantear medidas de solución con mayor orientación, ayudando así a la toma de decisiones.

Justificación por conveniencia:

La presente investigación resulta conveniente realizarlo ya que, en la actualidad la empresa Inversiones ANNY, siendo uno de los principales proveedores del programa Qali Warma, viene afrontando problemas de entrega de sus requerimientos, básicamente en el tiempo, al hacer un análisis objetivo de primera mano se puede hipotetizar que esto viene siendo generado por el abastecimiento y su proceso, y que en ciertas ocasiones incluso cuando el producto físico está en sus almacenes, estos no

se pueden movilizar porque su formalización documentaria aún sigue en observación, por tal motivo demostrar esta hipótesis ayudara de manera significativa a la solución del problema.

Justificación social

El conocer la respuesta de la problemática planeada y demostrar la hipótesis esta tuvo un alcance significativo para la empresa objeto de estudio, el programa estatal y por supuesto la población beneficiaria, de esta manera la presente investigación estaría ayudando a las tres esferas mencionadas contribuyendo así al desarrollo sostenible de las mismas, las cuales impactaran en desarrollo social de la región San Martín.

Justificación metodológica.

Se generaron con los instrumentos un gran aporte a las ciencias administrativas, estas permitieron medir un determinado sector, la gestión del proceso de abastecimiento y el proceso de distribución de mercadería, estos podrán ser utilizados en futuras investigaciones con similares problemáticas en similares sectores.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

Hi: La gestión del abastecimiento se relaciona de manera positiva con la distribución en la empresa Inversiones Anny,

Ho: La gestión del abastecimiento no se relaciona con la distribución en la empresa Inversiones Anny,

1.6.2. Hipótesis específicas

Hi₁: La gestión de abastecimiento en la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018, es inadecuada

Hi₂: La distribución de la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018, es inadecuada.

1.7. Objetivos

1.7.1. General

Determinar la relación de la Gestión de Abastecimiento con la distribución en la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018.

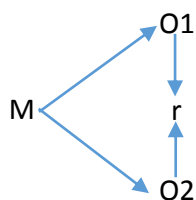
1.7.2. Específicos

- Diagnosticar la gestión de abastecimiento en la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018.
- Analizar la distribución de la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

La investigación presente es no experimental, transversal, descriptivo y relacional ello debido a que no se manipularon las variables y se describieron el fenómeno tal cual ocurre, además se realizó una sola medición haciendo un corte del periodo en la presente investigación, así mismo se llama descriptivo ya que dentro de los objetivos se encuentran el describir y/o valorar cada una de las variables de manera independiente para que finalmente se establezca la relación entre cada uno de ellos, el diseño se esquematiza de la siguiente manera:



Donde:

- M** : Muestra
- O1** : Gestión del Abastecimiento
- O2** : Proceso de Distribución
- r** : Relación

2.2. Variables, Operacionalización

Variable I: Gestión del Abastecimiento

Variable II: Distribución

Operacionalización variable Independiente.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de abastecimiento	Pérez (2013, p. 11), define que la gestión de abastecimiento, representa dentro de la empresa, a una función de apoyo dentro de su funcionamiento interno. Se orienta a suministrar los bienes y servicios, abastecimiento de recurso oportuno en una organización para el proceso productivo.	Para la variable Gestión de abastecimiento se tendrá en cuenta la aplicación de una encuesta, mediante la teoría del autor en estudio, utilizando las dimensiones propuestas.		Cotización de productos	Ordinal
			Compra	Selección de proveedores	
				Orden de compra	
			Traslado	Traslado de mercadería	
				Recepción de mercadería	
				Verificación del producto	
			Almacenamiento y pago	Ingreso del producto	
	Pago a proveedores				

Fuente: Bases teóricas

Operacionalización variable Dependiente.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Distribución	Velásquez (2012, p. 89), es determinar por las empresas como llegara los productos a los consumidores.	Para la variable Distribución se tendrá en cuenta la aplicación de una encuesta, mediante la teoría del autor en estudio, utilizando las dimensiones propuestas.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de productos • Liberación de productos • Transporte de productos 	Revisión de calidad del producto Separación del producto para su reparto Identificación de puntos de reparto Espera de respuesta de liberación de producto Verificación del transporte Seguimiento del transporte Entrega certificada Verificación de entrega Revisión final	Ordinal

Fuente: Bases teóricas

2.3. Población y muestra

Población

Se constituyó para cada variable el total de representantes de la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018.

Muestra

Se constituyó por el total de 30 representantes de la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018.

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

Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Técnica	Instrumento	Fuentes/Informantes
ENCUESTA	Cuestionario de preguntas	Representantes de INVERSIONES ANNY SAC.
ENCUESTA	Cuestionario de preguntas	Representantes de INVERSIONES ANNY SAC.

Fuente: las técnicas e instrumentos de recolección que se aplicaran a los representantes de la empresa Inversiones Anny

Confiabilidad de instrumentos

Se llevó a cabo como etapa previa a la aplicación de los cuestionarios en la muestra destinada, y se aplicó sobre una muestra similar de alrededor de 20 personas. Con los datos que se obtuvieron, se procedió a desarrollar la prueba del alfa de Cronbach, cuyo valor determinó la confiabilidad del instrumento, siempre y cuando este sea mayor a 0,75. Asimismo, la variable abastecimiento y distribución la prueba de confiabilidad (Alfa de Cronbach), reportó una estadística de fiabilidad de **0,796** y **0,876** respectivamente.

Validación de instrumentos

Se evaluó por el juicio de expertos, proceso por el cual 3 profesionales certificados en la carrera, analizaron los instrumentos a fin de identificar que este cumple con los requerimientos necesarios para poder obtener la necesaria información para el desarrollo del trabajo.

2.5. Métodos de análisis de datos

La Investigación presente se hizo uso de la estadística no inferencial ya que esta permitió describir cada una de las variables objetos de estudio, sin embargo, para dar solución a los objetivos correlacionales se debió hacer uso de estadística analítica misma que por la naturaleza de la presente investigación cuadró en el estadístico de relación y/o asociación del Rho Spearman.

De esta manera se pudo establecer la relación de las dimensiones de cada variable, la primera con la segunda, para que finalmente se resuelva el objetivo general en donde se relacionan ambas variables, todo ello se realizó en el software estadístico SPSS 22 y también con Microsoft Excel, misma que permitió graficar los resultados de cada uno de los objetivos.

2.6. Aspectos éticos

En el trabajo de investigación, se respetó las normas APA, y esta aseguró que cada frase fuera referenciada y citada respectivamente.

Se respetó el derecho de anonimidad de las personas que ayudaron en el proceso de recolección de datos.

III. RESULTADOS

Después de haber aplicado los instrumentos a los 30 representantes en la empresa Inversiones ANNY Tarapoto 2018, se procedió a demostrar de manera descriptiva los resultados encontrados:

3.1. Diagnosticar la gestión de abastecimiento en la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018.

Tabla 1
Resultado de la dimensión compra

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	6	14	18	60%
Regular	15	23	12	40%
Adecuada	24	30	0	0%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la empresa Inversiones Anny.

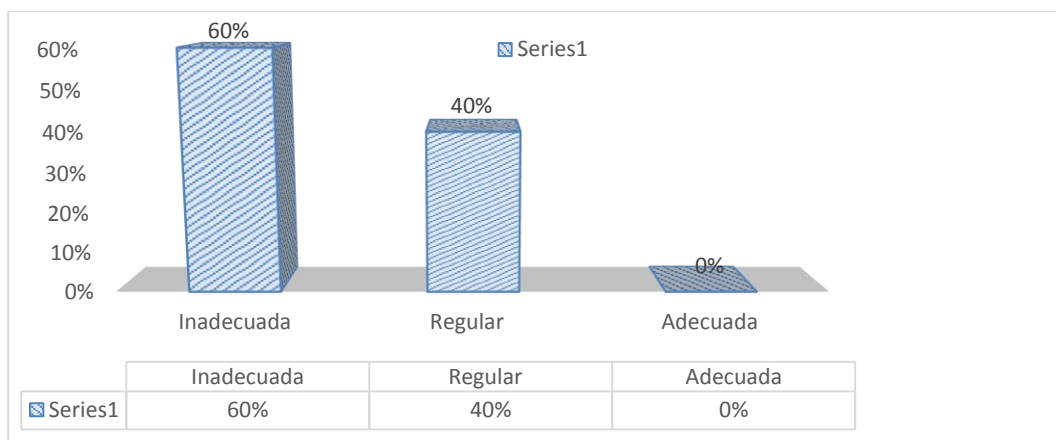


Figura 1. *Resultado de la dimensión compra*

Fuente: tabla 1

Interpretación:

Los resultados, la tabla y la figura n° 01, muestra que los encuestados que constituye el 100% de la muestra como tal: donde 13 personas, que representa el 60 por ciento afirmaron como inadecuada la compra, ya que no se informa de manera adecuada respecto a los precios de los productos que ofrece cada proveedor, el 40 por ciento, que representa a 12 personas confirmaron como regular la cotización de los productos, la selección de los proveedores y la orden de compra. En otras palabras

se concluye que: el 100 por ciento de los representantes de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018 consideran que la compra de los productos para el abastecimiento es inadecuada.

Tabla 2
Resultado de la dimensión traslado

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	18	60%
Regular	10	15	7	23%
Adecuada	16	20	5	17%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la empresa Inversiones Anny

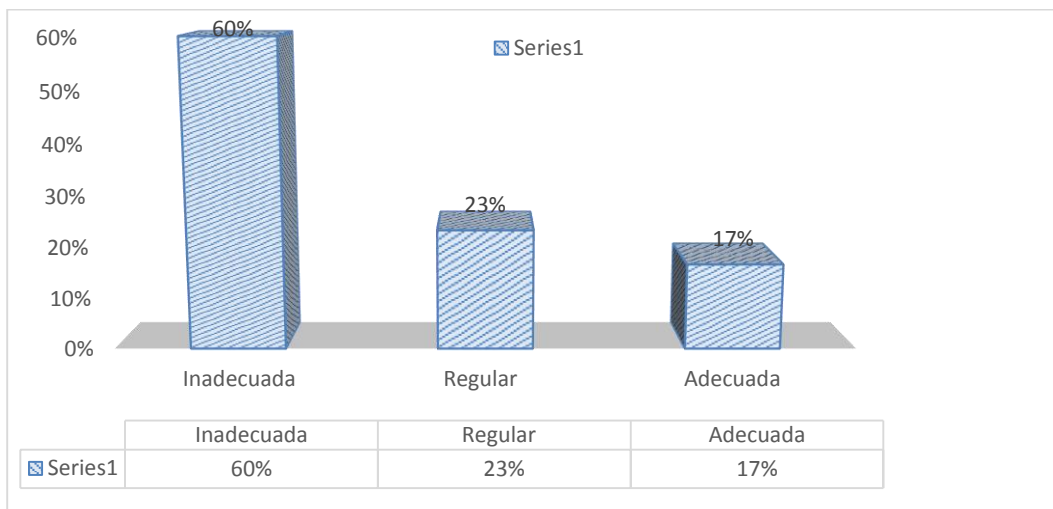


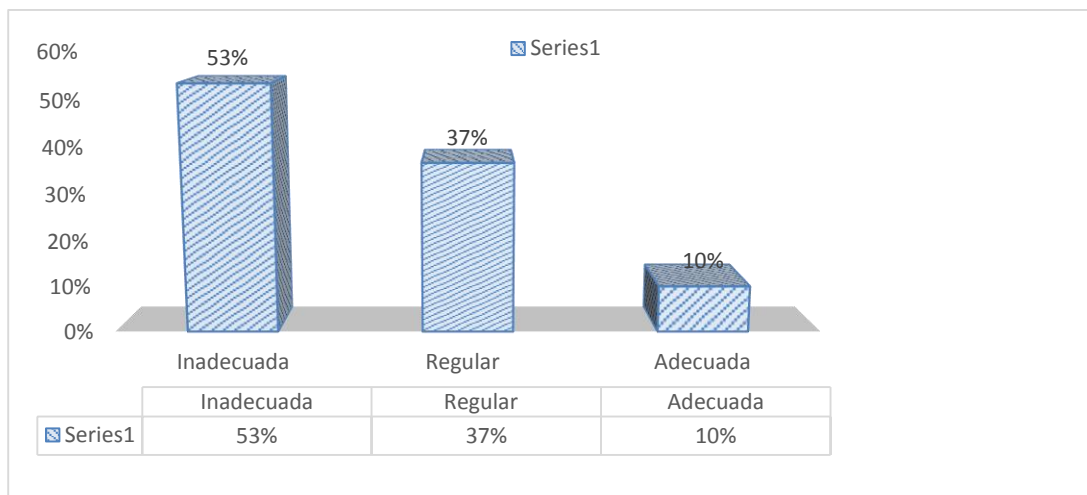
Figura 2. *Resultado de la dimensión compra*
Fuente: tabla 2

Interpretación

Según los resultados, la tabla y la figura n° 02, se evidencia que los encuestados que constituye el 100% de la muestra como tal: donde 18 personas, que representa el 60% respondieron como “inadecuada”, el 23% que, representa a 7 personas manifestaron como “regular” y el 17% que, representa a 5 personas afirman como “adecuada”. Es decir, se concluye que: el 83% de los representantes de la empresa Inversiones, Tarapoto 2018 consideran que el traslado es inadecuado, ya que el transporte utilizado no es óptimo para la distribución de la mercadería y no solo eso, sino que tampoco las mercaderías llegan en las fechas y horas pactadas.

Tabla 3*Resultado de la dimensión almacenamiento y pago*

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	6	14	16	53%
Regular	15	23	11	37%
Adecuada	24	30	3	10%
Total			30	100%

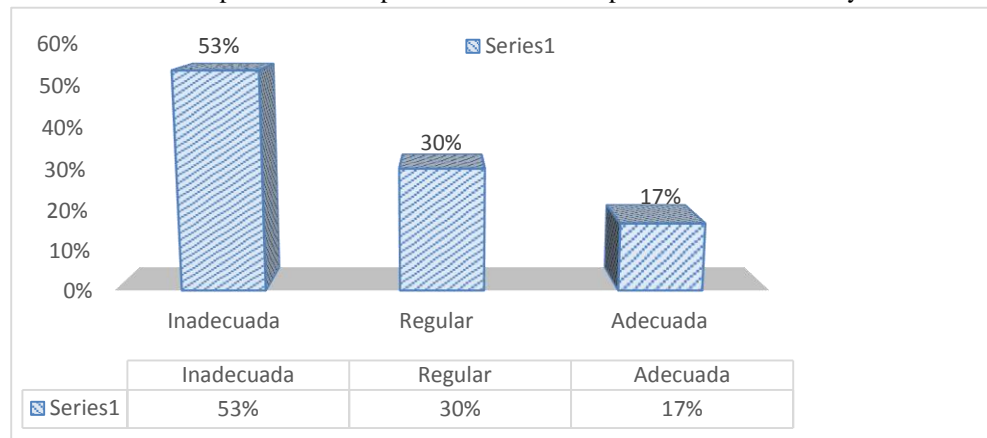
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la empresa Inversiones Anny**Figura 3.** *Resultado de la dimensión compra**Fuente:* tabla 3

Interpretación

Según los resultados, la tabla y la figura n° 03, muestra que los encuestados que constituye el 100% de la muestra como tal: donde 16 personas, que representa el 53% respondieron como “inadecuada”, el 37% que, representa a 11 personas manifestaron como “regular” y el 10% que, representa a 3 personas afirmaron como “adecuada”. Es decir, se concluye que: el 90% de los representantes de la empresa Inversiones ANNY , Tarapoto 2018 consideran que el almacenamiento y pago es inadecuada, puesto que no cuenta con estándares establecidos para el proceso de verificación del producto y solo la diferencia afirma que es adecuada, es decir, que cuenta con documentos que garantizan la integridad de los productos antes de ingresarlos al almacén y también el paga a los proveedores.

Tabla 4*Resultado de la variable gestión de abastecimiento*

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	16	36	16	53%
Regular	37	57	9	30%
Adecuada	58	80	5	17%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la empresa Inversiones Anny**Figura 4.** *Resultado de la variable gestión de abastecimiento**Fuente:* tabla 4**Interpretación**

Según los resultados, la tabla y la figura n° 04, muestra que los encuestados que constituye el 100% de la muestra: donde 16 personas, que representa el 53% respondieron “inadecuada”, el 30% que representa a 9 personas que es “regular” y el 17% que, representa a 5 personas afirmaron que es “adecuada”. De allí, se concluye que: el 83% de los representantes de la empresa Inversiones, Tarapoto 2018 consideran que la gestión de abastecimiento es relativamente regular, ya que aún viene afrontando problemas de entrega de sus requerimientos, básicamente en el tiempo.

3.2. Analizar la distribución de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018.

Tabla 5

Resultado de la dimensión identificación de productos

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	18	60%
Regular	10	15	5	17%
Adecuada	16	20	7	23%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la empresa Inversiones Anny

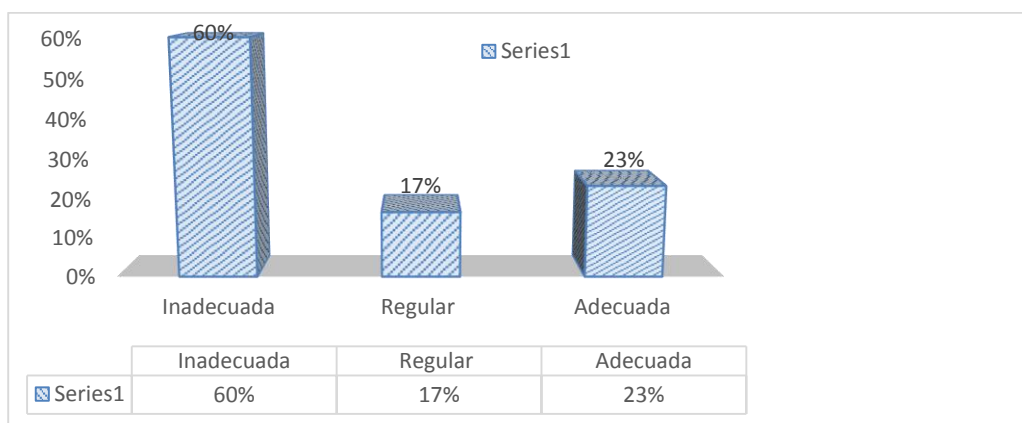


Figura 5. Resultado de la dimensión identificación de productos

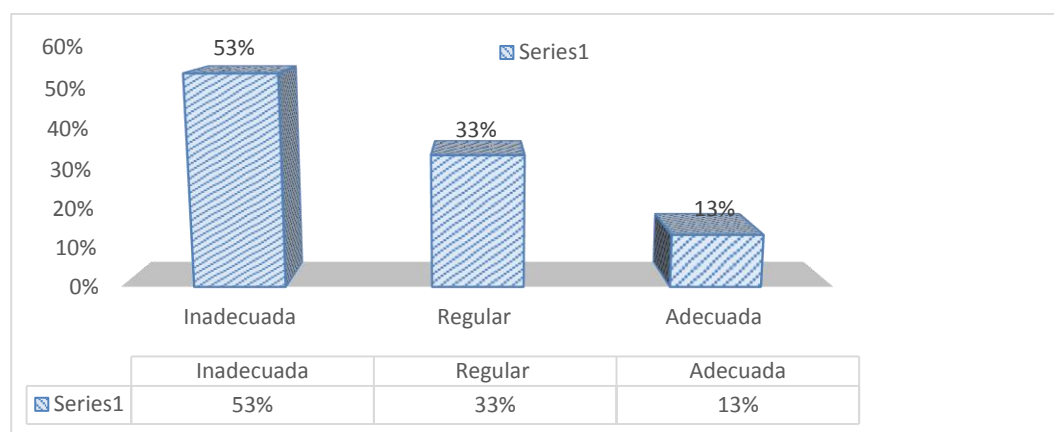
Fuente: tabla 5

Interpretación

En la tabla y la figura n° 05, muestra los resultados de los encuestados que constituye el 100% de la muestra: donde 18 personas, que representa el 60% respondieron que es “inadecuada”, el 17% que, representa a 5 personas manifestaron que es “regular” y el 17% que, representa a 7 personas respondieron que es “adecuada”. Concluye que: los representantes de la empresa Inversiones, Tarapoto 2018 consideran que la identificación de los productos que incluye: la revisión de la calidad y la separación del producto para su reparto es inadecuada, ya que no siempre se distribuye los productos en función a sus próximas salidas.

Tabla 6*Resultado de la dimensión liberación de productos*

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	16	53%
Regular	10	15	10	33%
Adecuada	16	20	4	13%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la empresa Inversiones Anny**Figura 6.** Resultado de la dimensión liberación de productos*Fuente:* tabla 6**Interpretación**

En la tabla y la figura n° 06, se evidenció que los resultados de los encuestados que constituye el 100% de la muestra: donde 4 personas, que representa el 13% respondió que es “adecuada”, el 33% que, representa a 10 personas manifestaron que es “regular” y el 53% que, representa a 16 personas afirmaron que es “inadecuada”. Por lo tanto, se concluye que según: los representantes de la empresa Inversiones, Tarapoto 2018 consideran que la liberación de los productos que incluye: la identificación de puntos de reparto y la espera de respuesta de liberación de productos, es inadecuada.

Tabla 7*Resultado de la dimensión transporte de productos*

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	17	57%
Regular	10	15	7	23%
Adecuada	16	20	6	20%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la empresa Inversiones Anny

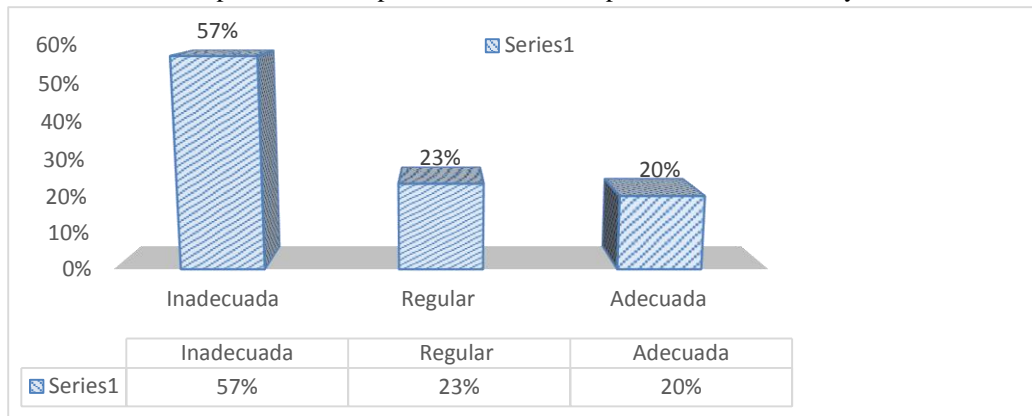


Figura 7. Resultado de la dimensión transporte productos

Fuente: tabla 7

Interpretación

En la tabla y la figura n° 07, se evidenció que los resultados de los encuestados que constituye el 100% de la muestra: donde 6 personas, que representa el 20% respondió que el transporte es “adecuada”, el 23% que, representa a 7 personas manifestaron que es “regular” y el 57% que, representa a 17 personas afirmaron que es “inadecuada”. Por lo tanto, se concluye que según: los representantes de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018 consideran que el transporte de productos que incluye: verificación del transporte y seguimiento, es inadecuada. Ya que, no se verifica el estado de los medios de transporte de los productos y tampoco se emplean medios de transporte de la misma institución para realizar el respectivo reparto a las Instituciones Educativas.

Tabla 8

Resultado de la dimensión verificación de entrega

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	17	57%
Regular	10	15	7	23%
Adecuada	16	20	6	20%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada los jefes y trabajadores de la empresa Inversiones Anny

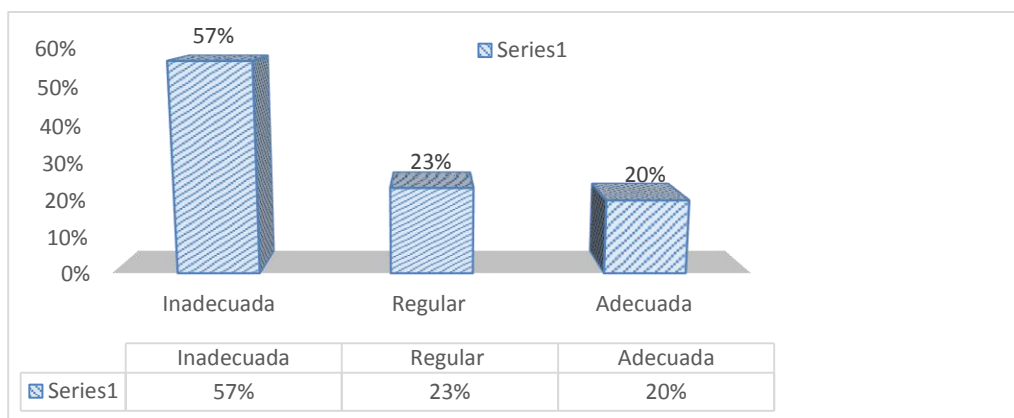


Figura 8. Resultado de la dimensión verificación entrega

Fuente: tabla 8

Interpretación

En la tabla y la figura n° 06, se evidenció que los resultados de los encuestados que constituye el 100% de la muestra: donde 17 personas, que representa el 57% respondieron que es “inadecuada”, el 23% que, representa a 7 personas manifestaron que es “regular” y el 20% que, representa a 6 personas afirmaron que es “adecuada”. Por lo tanto, se concluye que según: los representantes de la empresa Inversiones ANNY , Tarapoto 2018 consideran que la verificación de entrega que incluye: entrega certificada y revisión final, es inadecuada. Ya que muchas veces no se constata con el lugar de destino, es decir, la llegada y la hora de los productos.

Tabla 9

Resultado de la variable distribución

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Inadecuada	16	36	16	53%
Regular	37	57	6	20%
Adecuada	58	80	8	27%
Total			30	100%

Fuente: Encuesta aplicada los jefes y trabajadores de la empresa Inversiones Anny.

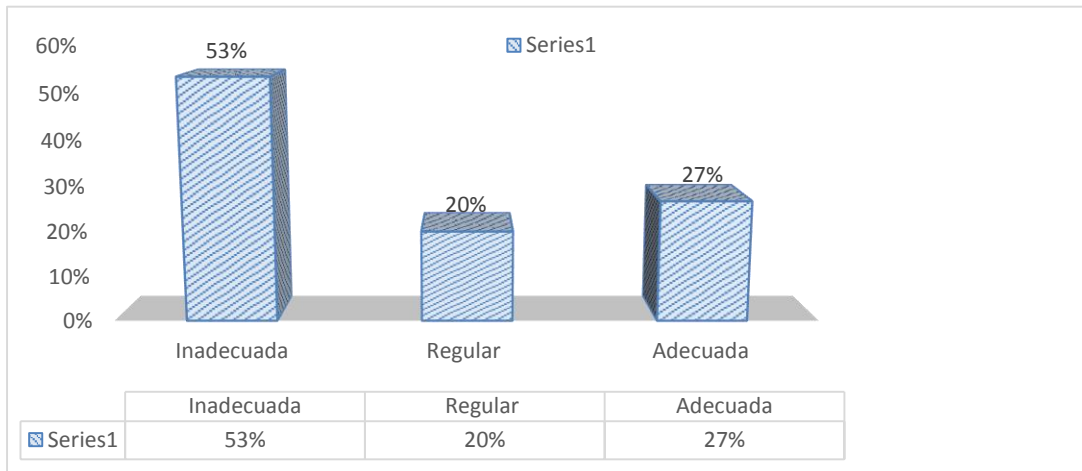


Figura 9. Resultado de la distribución

Fuente: tabla 8

Interpretación

Según la tabla y figura n° 09 muestra de forma explícita el número y porcentaje de la encuesta realizada a los 30 representantes de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018; el cual se percibe que 16 representantes, que representan el 53% indicaron que la distribución es “inadecuada”. Sin embargo, 6 representantes que equivalen al 20% manifestaron que la distribución es “regular” y solo el 27% respondieron que es “adecuada” la distribución. Esto indica de alguna manera que la distribución como tal, no está siendo distribuida de forma eficiente, ya que presenta algunas deficiencias tales como: no se verifica el estado de los medios de transporte de los productos y tampoco se emplean medios de transporte de la misma institución para realizar el respectivo reparto a las Instituciones Educativas.

3.3. Determinar la relación de la Gestión de Abastecimiento con la distribución en la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018.

Tabla 10
Resultado de la prueba estadística de correlación

		Gestión de abastecimiento	Distribución
		1,000	,765**
	Coefficiente de correlación	.	,000
	Sig. (bilateral)	30	30
Rho de Spearman	Distribución	,765**	1,000
	Coefficiente de correlación	,000	.
	Sig. (bilateral)	30	30
	N		

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

Interpretación

Se corrobora que existe una relación significativa de 0,765 entre la gestión de abastecimiento y distribución en la empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018. Afirma el valor de Sig. Bilateral fue menor al margen de error; 0,000. Por otra parte, la relación que presentaron las variables de estudio fue correlación positiva considerable a través de la prueba estadística de (Rho Spearman). De esta manera se comprueba que la hipótesis planteada “gestión de abastecimiento se relaciona directa y significativamente con la distribución en la empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018. Es decir, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

IV. DISCUSIONES

Después de haber desarrollado los resultados, con respecto a las variables de la empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018. Se demuestra que el estudio como tal, evidenció suficientes pruebas como para afirmar que la variable gestión de abastecimiento mostró una relación positiva media ($Rho = 0,765$), que representa el 77,00%, misma que fue significativa, ya que se obtuvo un valor ($P = 0,001 < a 0,05$), con respecto a la variable distribución de la empresa en estudio. Además, de lo expuesto cabe recalcar que la gestión de abastecimiento como tal, si es un factor determinante y al mismo tiempo esencial en distribución. Y para corroborar lo estudiado se tomó Arango, M. Adame, W. y Zapata, J. En su investigación “Gestión cadena de abastecimiento - logística con indicadores bajo incertidumbre, caso aplicado sector panificador Palmira” El cual concluye que: No existe una proporcionalidad entre el éxito que tendrá un plan de indicadores, con el número de indicadores que se apliquen; sino por lo contrario, es recomendable trabajar solamente con algunos que sean seleccionados adecuadamente direccionadas hacia las características propias del sector de negocios y de la empresa.

Por otro lado, con respecto de la variable gestión de abastecimiento, en la empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018. Se evidenció que el 52% respondieron “inadecuada”, el 30% “regular” y el 17% “adecuada”. Esto indica, que hoy por hoy afronta problemas de entrega de sus requerimientos, básicamente en el tiempo, todo ello, a causa de una deficiente gestión en cuanto a abastecimiento que posteriormente repercutirá en la distribución. Y para constatar lo encontrado se tomó en consideración a Ramírez, M. En su tesis de investigación denominada “Abastecimientos de materiales y repuestos de una empresa del sector petrolero” En la cual concluye que: la que pudo reconocer la falta de políticas dentro de la empresa y la determinación de objetivos que puedan definir o direccionar a los individuos que laboran en esta organización, evidenciando la ausencia de un programa de cuidado preventivo y la carencia de un plan de gestión de abastecimiento que pueda indicar el desarrollo de todos los procesos y actividades que involucran.

En cuanto a la segunda variable distribución, se encontró lo siguiente, es decir, que el 48% indicaron que la distribución es adecuada. Sin embargo, el 35% manifestaron que la distribución es regular y solo el 17% respondieron adecuada la distribución. Esto indica

de alguna manera que la distribución como tal, no está siendo distribuida de forma eficiente, ya que presenta algunas deficiencias tales como: no se verifica el estado de los medios de transporte de los productos y tampoco se emplean medios de transporte de la misma institución para realizar el respectivo reparto a las Instituciones Educativas. Corroborando lo estudiado se consideró a Basaez, E. En su tesis de investigación descrita como “Rediseño de procesos para el abastecimiento y la distribución en EPYSA IMPLEMENTOS LTDA.” El objetivo es de poder aumentar el beneficio monetario de la empresa mediante el uso efectivo de los activos, a través del aumento de las ventas, la reducción en el capital de trabajo y la disminución que acarrea los costos de inventario. Quien concluye que: pudo verificar el aumento de la eficiencia en los nuevos modelos planteados y el rediseño propuesto, debido a que estos posibilitaron la disminución en el stock y el incremento en la rotación, sosteniendo un alto nivel de servicio para sus clientes.

V. CONCLUSIONES

- 5.1.** Existe una relación significativa de 0,765 entre la gestión de abastecimiento y distribución en la empresa Inversiones, Tarapoto 2018. Por otra, la relación de las variables fue correlación positiva media a través de la prueba estadística. Así se da positivo la hipótesis planteada “gestión de abastecimiento se relaciona directa y significativamente con la distribución en la empresa Inversiones, Tarapoto 2018. Y se rechaza la H_0 y se acepta la H_i .
- 5.2.** Según los resultados se evidenció, que el 53% respondieron “inadecuada”, el 30% manifestaron que es “regular” y el 17% afirman que es “adecuada” la gestión de abastecimiento. Por lo tanto, concluye que: el 83% de los representantes del que trabajan en la empresa Inversiones, Tarapoto 2018 consideran que la gestión de abastecimiento es relativamente regular, ya que aún viene afrontando problemas de entrega de sus requerimientos, básicamente en el tiempo, además de ello, este problema aqueja y repercute en la distribución tal como se describen a continuación.
- 5.3.** Se demostró que en la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018; el 53% indicaron que la distribución es “inadecuada”. Sin embargo, el 20% manifestaron que la distribución es regular y solo 27% que es adecuada la distribución. De alguna manera indica que la distribución como tal, no está siendo distribuida de forma eficiente, ya que presenta algunas deficiencias tales como: no se verifica el estado de los medios de transporte de los productos y tampoco se emplean medios de transporte de la misma institución para realizar el respectivo reparto a las Instituciones Educativas.

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1.** En primera instancia, La gestión de abastecimiento de productos como tal se debe fortalecer, ya que algunos no cubren las expectativas de los consumidores, especialmente a las instituciones dirigidas por el programa de alimentación Qali Warma. Para que así todos los procesos de compra, traslado y almacenamiento-pago se den de la mejor manera, es decir, en la que ambos salgan beneficiados tanto la empresa como las instituciones a las que distribuye.

- 6.2.** Al gerente, jefes y colaboradores, tomar las decisiones adecuadas en cuanto a la distribución, con el fin de que la distribución sea cada vez más eficiente, y no solo eso sino, que pueda subsanar aquellas deficiencias que no le permiten lograr la efectividad de la misma, en otras palabras, que verifique el estado de los medios de transporte de los productos y se emplean medios de transporte de la misma institución para realizar el respectivo reparto a las Instituciones Educativas.

- 6.3.** Finalmente se recomienda a los jefes de la empresa tomar medidas cautelares que le permita de alguna forma mejorar el servicio para que los consumidores mejoren la percepción del servicio de la empresa. En otras palabras, se debe optar por desarrollar políticas y procesos sustanciales para controlar el servicio de calidad en cuanto a la distribución y entrega de los productos a las respectivas instituciones.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Arango, I. y Zuluaga, A. (2014). “*Modelo de gestión para el suministro de materiales e insumos basado en la demanda*” (artículo científico). Universidad de San Buenaventura Medellín, Medellín, Colombia. Recuperado de: http://web.usbmed.edu.co/usbmed/fing/v5n2/pdf/Articulo_Modelo_Gestion_Suministro_Materiales
- Arango, M. Adame, W. y Zapata, J. (2010). “*Gestión cadena de abastecimiento - logística con indicadores bajo incertidumbre, caso aplicado sector panificador Palmira*” (artículo científico). Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/911/91114807007.pdf>
- Baena, V. y Moreno, M. F. (2010). *Instrumento de marketing* (Primera edición ed.). Barcelona , Barcelona: Editorial UOC. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3202257&query=almacenamiento+y+distribuci%C3%B3n+>
- Basaez, E. (2012). “*Rediseño de procesos para el abastecimiento y la distribución en EPYSA IMPLEMENTOS LTDA.*” (Tesis Posgrado). Universidad de Chile, Santiago de Chile, Chile. Recuperado de: http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/113081/cf-basaez_ej.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bernal, F. (2008). *Sistema de Abastecimiento y Control*. Lima , Perú: Actualidad Empresarial . Obtenido de http://aempresarial.com/servicios/revista/171_17_VIULGFOSNMXYMHUDEENIVYGZWLKYXTXWOGANWOFKBDINKDRPQA.pdf
- Chumpitaz, J. (2017). “*Alineamiento estratégico de la demanda y el abastecimiento en una empresa del sector retail en la categoría fiambres para el periodo 2017 – 2018*” (Tesis Pregrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/6724/Chumpitaz_cj.pdf;jsessionid=97B1318AEA071602380539CBF0EA52EA?sequence=2
- Del Solar, E. (19 de 01 de 2018). *Cadena de abastecimiento: ¿Le damos la importancia que merece?* Gestión. Obtenido de

<https://gestion.pe/economia/cadena-abastecimiento-le-damos-importancia-merece-225263>

- Díaz, L. (2017). “*Sistema de gestión de abastecimiento*” (Tesis Pregrado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1466/D%C3%ADaz_OLM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Espinoza, A. (2014) “*Optimización de la gestión de almacén para mejorar el abastecimiento de materiales en la entidad prestadora de servicios de saneamiento – EMPRESA DE AGUA POTABLE Y ALCANTRILLADO de la provincia de Huaura – 2014*” (Tesis Pregrado). Universidad José Faustino Sánchez Carrión, Huacho, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/836/TIISI-521.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Flores, J. (2017). “*Gestión del abastecimiento y ejecución presupuestal de la Universidad Nacional de San Martín-Tarapoto. Período 2011-2015*” (Tesis Pregrado). Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto, Perú. Recuperado de: http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/UNSM/2474/INFORME_TESIS_JULIO.CESAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gallego, T. (2013). *Gestión Integral*. Plana , España: Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions Campus del Riu Sec. Edifici Rectorat i Serveis Centrals. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=4499386&query=gesti%C3%B3n>
- Gómez, J. (2012). “*Metodología para calcular el abastecimiento de una empresa de partes automotrices: caso de estudio*” (Tesis Posgrado). Instituto Politécnico Nacional, México D.F, México. Recuperado de: <http://148.204.210.201/tesis/1347294722556TesisJDaniel.pdf>
- Gutiérrez, V. y Vidal, C. (2008). “*Modelos de Gestión de Inventarios en Cadenas de Abastecimiento: Revisión de la Literatura*” (artículo científico). Universidad de Antioquia, Medellín Colombia. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/rfiua/n43/n43a12.pdf>

- Inostroza, p. B. ((2010)). *Análisis y mejoras al modelo de planificación de materiales en empresa de entretenimiento y turismo*. Santiago de Chile, Santiago de Chile: Universidad de Chile. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader>
- Johnson, F., Leenders M., Flynn A. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. México: Mc Graw Hill, décimo cuarta edición. Recuperado de: <https://cuadernosdelprofesor.files.wordpress.com/2016/01/libro-admondecomprasyabastecimientos.pdf>
- Maldonado, A. (2012). “*El abastecimiento y el proceso de distribución de inventarios para ALMOGAS CÍA. LTDA. De la ciudad de Ambato, periodo 2012*”. (Tesis de Grado). Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba, Ecuador. Recuperado de: <http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/2848/1/12T00911.pdf>
- Medrano, A. (2012). *Almacenaje y operaciones auxiliares en panadería y bollería* (primera ed.). Andalucía, España: Innova . Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3211778&query=distribuci%C3%B3n+de+las+existencias+>
- Mego, N. (2017). *Evaluación del control de inventario y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa supermercado la Inmaculada S.A.C. Tarapoto: o.*
- Mendoza, D. y Duque M. (2016). “*Sistema de abastecimiento en la unidad de logística de la DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD, CUSCO – 2015*” (Tesis Posgrado). Universidad Andina del Cusco, Cusco, Perú. http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/673/3/Deisy_Margiory_Tesis_bachiller_2016.pdf
- Monterrosa, E. (2015). *La Gestión de Abastecimiento*. Obtenido de <http://www.opo20156.unlu.edu.ar/pdf/abastecimiento.pdf>
- Mora, L. A. (2010 -2011). *Gestión logística integral* (Reimpresión - 2012 ed.). Bogotá, Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado el 07 de mayo de 2018, de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3199881&query=compras+abastecimiento>
- Paz, H. (2008). *Canales de distribución: gestión* (tercera ed.). Buenos Aires, Argentina: Lectorum ugerman. Obtenido de

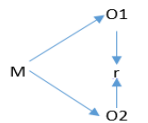
- <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3206684&query=almacenamiento+y+distribuci%C3%B3n+>
- Pérez, M. (2013). *Diccionario de la administración* (Segunda Reimpresión ed.). Lima, Perú: San Marcos.
- Polonco, I. I. (2012). *Gestión de Compras: Logística y Reaprovisionamiento Eficiente*. Canadá: Absolute Conferences. Recuperado el 07 de mayo de 2018, de <http://www.biamericas.com/presentaciones/2012/gestionDeCompras/gestion-de-compras.pdf>
- Ramírez, M. (2016) “*Abastecimientos de materiales y repuestos de una empresa del sector petrolero*” (Tesis Posgrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/15980/1/TESIS.%20%20MIRTHA%20RAMIREZ.pdf>
- Rubio, F. J. y Villarroel, V. S. (2012). *Gestión y pedido de stock. España, España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de España*. Recuperado el 08 de mayo de 2018, de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3215858&query=gesti%C3%B3n+logistica>
- Sangri, A. (2014). *Administración de compra*. Coloni San Juan Tihuaca, México: Grupo Editorial Patria, SA de CV. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=4507759&query=administraci%C3%B3n+y+abastecimiento>
- Toppazzini, C. (22 de diciembre de 2016). *Cadenas de abastecimiento interconectadas y flexibles. La Nación*. Obtenido de <https://www.lanacion.com.ar/1969238-cadenas-de-abastecimiento-interconectadas-y-flexibles>
- Velázquez, E. (2012). *Canales de distribución y logística*. México, México: Red Tercer Milenio. Recuperado el 08 de mayo de 2018, de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Canales_de_distribucion_y_logistica.pdf

ANEXOS

“Gestión del abastecimiento y su relación con la distribución en la Inversiones Anny, Tarapoto 2018”

PROBLEMA	OBJETIVOS		HIPÓTESIS	FUNDAMENTO TEÓRICO
<p>General ¿Cómo la Gestión del Abastecimiento se relaciona con la distribución de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018?</p>	<p>General: Determinar la relación de la Gestión de Abastecimiento y la distribución en la empresa Inversiones ANNY Ciudad de Tarapoto Año 2018.</p> <p>Específicos: Diagnosticar la gestión del Proceso de abastecimiento en la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018.</p> <p>Analizar el proceso de distribución de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018</p> <p>Establecer el grado de relación de la gestión de abastecimiento con la distribución de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018.</p>		<p>Hipótesis General Hi: La gestión del abastecimiento se relaciona de manera positiva con la distribución en la empresa Inversiones Anny, debido a que de llevarse un efectivo proceso de gestión de abastecimiento, será posible efectuar una adecuada distribución de los recursos a las diferentes instituciones beneficiarias del programa Qali Warma de la región San Martin.</p> <p>Ho: La gestión del abastecimiento no se relaciona de manera positiva con la distribución en la empresa Inversiones Anny, debido a que al llevarse un ineficaz proceso de gestión de abastecimiento, se desarrolla una inadecuada distribución de los recursos a las diferentes instituciones beneficiarias del programa Qali Warma de la región San Martin.</p>	<p>Gestión de abastecimiento Pérez (2013, p. 11), es una función de apoyo al funcionamiento interno de una organización. Se orienta a suministrar los elementos materiales (bienes) y las actividades complementarias para la operación de dichos elementos en estado óptimo o garantizado (servicio). El abastecimiento oportuno de recursos, en una organización, es fundamental para que el proceso productivo se realice normalmente.</p> <p>Distribución Velázquez (2012, p. 89), es una de las decisiones más importantes en el área de cada organización; es determinar por parte de las empresas como van a hacer llegar sus productos a los clientes; de nada sirve tener un producto bien diseñado según las necesidades del cliente si la empresa no es capaz de hacérselo llegar.</p>
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	VARIABLES DE ESTUDIO		INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Diseño de investigación Descriptivo -
Correlacional



Dónde:

M: Muestra de la Investigación
O1: Gestión del abastecimiento
O2: Distribución
R: Relación

Población:

La población para cada variable, estuvo constituida por el total de representantes de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018.

Muestra

La muestra estuvo constituida por un total de 30 representantes de la empresa Inversiones ANNY, Tarapoto 2018.

Variable	Dimensiones	Indicadores
Gestión de abastecimiento	Compra	Cotización de productos
		Selección de proveedores
		Orden de compra
	Traslado	Traslado de mercadería
		Recepción de mercadería
	Almacenamiento y pago	Verificación del producto
Ingreso del producto		
Pago a proveedores		

Variable	Dimensiones	Indicadores
Distribución	Identificación de productos	Revisión de la calidad del producto
		Separación del producto para su reparto
	Liberación de productos	Identificación de puntos de reparto
		Espera de respuesta de liberación de producto
	Transporte de productos	Verificación del transporte
		Seguimiento del transporte
	Verificación de entrega	Entrega certificada
		Revisión final

Preguntas

Escala de Rango

La validación de la presente la realizara mediante el juicio de Expertos, donde 3 profesionales con del tema, con un nivel académico de grado de Maestro o Doctor, conocedores de la metodología de la investigación, para puedan emitir su juicio de valor, en cuanto a los instrumentos de la investigación.

La confiabilidad estará dada por la aplicación de la prueba de Alfa de Cronbrach, el mismo que debe superar el 0.7 y brindar la confiabilidad respectiva. Para ello se utiliza el aplicativo informático SPSS V24.

Gestión de abastecimiento

Muy buenos días, frente a las siguientes interrogantes, sírvase señalar la respuesta que para usted sea adecuada, teniendo en cuenta para ello lo siguiente:

Escala	1	2	3	4	5
Valor	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

Compra						
N°	Cotización de productos	Respuestas				
01	¿Observa que siempre se llevan a cabo las licitaciones para la compra de productos?	1	2	3	4	5
02	¿Es informado respecto a los precios de los productos por cada proveedor?	1	2	3	4	5
N°	Selección de proveedores	Respuestas				
03	¿Participa Ud.? ¿En los procesos de selección de los proveedores?	1	2	3	4	5
04	¿Conoce Ud.? ¿El lapso establecido en la caducidad para los proveedores?	1	2	3	4	5
N°	Orden de compra	Respuestas				
05	¿Toda compra a un proveedor se realiza con un documento formal?	1	2	3	4	5
06	¿Se tiene registro de todas las órdenes de compra realizadas?	1	2	3	4	5
Traslado						
N°	Traslado de mercadería	Respuestas				
07	¿Considera óptimo el cumplimiento de las fechas para el traslado.....la recepción de mercadería de los proveedores?	1	2	3	4	5
08	¿Cree Ud. Que el transporte utilizado es óptimo para la distribución de la mercadería?	1	2	3	4	5
N°	Recepción de mercadería	Respuestas				
09	¿Cuándo se recibe un producto, se solicitan documentación correspondiente?	1	2	3	4	5
10	¿Las mercaderías llegan en las fechas y horas pactadas?	1	2	3	4	5
Almacenamiento y pago						
N°	Verificación del producto	Respuestas				
11	¿Se cuenta con estándares establecidos para llevar a cabo el proceso de verificación del producto?	1	2	3	4	5
12	¿Se cuenta con documentos que garanticen la integridad de los productos antes de ingresarlos en almacén?	1	2	3	4	5
N°	Ingreso del producto	Respuestas				

13	¿Se registra correctamente el ingreso de los productos al almacén?	1	2	3	4	5
14	¿Considera Ud. que Inversiones Anny cuenta con almacén adecuado para disponer de las mercaderías?	1	2	3	4	5
N°	Pago a proveedores	Respuestas				
15	¿Se cuenta con calendario programado para pagos a proveedores?	1	2	3	4	5
16	¿Considera Ud. Que el pago a proveedores se realiza de manera formal dentro de lo que establece la norma?	1	2	3	4	5

Distribución

Muy buenos días, frente a las siguientes interrogantes, sírvase señalar la respuesta que para usted sea adecuada, teniendo en cuenta para ello lo siguiente:

Escala	1	2	3	4	5
Valor	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

Identificación de productos						
N°	Revisión de la calidad del producto	Respuestas				
01	¿Siempre se revisa el estado del producto?	1	2	3	4	5
02	¿Se lleva un registro de ingreso y salida del producto en el almacén?	1	2	3	4	5
N°	Separación del producto para su reparto	Respuestas				
03	¿Se distribuye siempre los productos en función a sus próximas salidas?	1	2	3	4	5
04	¿Se cuenta con un inventario de los productos para los registros de entrada y salida?	1	2	3	4	5
Liberación de productos						
N°	Identificación de puntos de reparto	Respuestas				
05	¿Se cuenta con pedidos de comprobantes de salida (PECOSA) y destinos de los productos?	1	2	3	4	5
06	¿Se disponen espacios específicos en el almacén en donde se encontraran los productos a ser despachados?	1	2	3	4	5
N°	Espera de respuesta de liberación de producto	Respuestas				
07	Considera Ud. que se espera la orden - documentación para poder despachar los productos.	1	2	3	4	5
08	La orden de liberación o despacho siempre llega por medio de un documento formal.	1	2	3	4	5
Transporte de productos						
N°	Verificación del transporte	Respuestas				
09	Cree Ud. que se verifica el estado de los medios de transporte de los productos.	1	2	3	4	5
10	Estima Ud. que se emplean medios de transporte de la misma institución para realizar el reparto a las Instituciones Educativas.	1	2	3	4	5
N°	Seguimiento del transporte	Respuestas				
11	Los medios de transporte están integrados con sistemas GPS.	1	2	3	4	5
12	¿Siempre se está en continua comunicación con las personas encargadas del transporte de las mercaderías?	1	2	3	4	5
Verificación de entrega						
N°	Entrega certificada	Respuestas				

13	¿Se constata con el lugar de destino la llegada y hora de los productos?	1	2	3	4	5
14	¿Se tiene registro de la llegada por medio de documentación física?	1	2	3	4	5
N°	Revisión final	Respuestas				
15	¿Se lleva a cabo una nueva verificación de la cantidad y condiciones de entrega de los productos?	1	2	3	4	5
16	¿Se comparan los productos con las especificaciones técnicas de los requerimientos?	1	2	3	4	5

DISTRIBUCIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

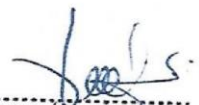
CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Distribución en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Distribución					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Distribución					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL						49

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Tarapoto, 14 de Junio de 2018



SEGUNDO VÍCTOR LEÓN RAMÍREZ
LICENCIADO MAGÍSTER
EN ADMINISTRACIÓN

Sello Personal y Firma

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: **SEGUNDO VICTOR LEON RAMIREZ**
 Institución donde labora : **ORGANISMO SUPERVISOR DE LAS CONTRATACIONES DEL ESTADO - OSCE**
 Especialidad : **CONTRATACIONES DEL ESTADO**
 Instrumento de evaluación: **CUESTIONARIO SOBRE ENCUESTAS**
 Autor (s) del instrumento (s): **FLORNET SANCHEZ PINCHI Y KATHERINE MILECH HOLGUIN SANCHEZ**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

ABASTECIMIENTO

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de abastecimiento en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de abastecimiento				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de abastecimiento				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL					48	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Tarapoto, 14 de Junio de 2018



 SEGUNDO VICTOR LEÓN RAMÍREZ
 LICENCIADO MAGÍSTER
 EN ADMINISTRACIÓN

Sello Personal y Firma



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Karla Patricia Martell Alfaro

Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo

Especialidad : Docente

Instrumento de evaluación : Cuestionario sobre encuestas

Autor (s) del instrumento (s): Flornet Sánchez Pinchi y Katherine Milech Holguin Sánchez

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

GESTION DE ABASTECIMIENTO

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de abastecimiento en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de abastecimiento .					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de abastecimiento					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL						49

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable).

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El cuestionario presenta coherencia con las bases técnicas.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 

Lic. Adm. Mg. Karla Patricia Martell Alfaro
CLAD N° 07119

Sello personal y firma

Tarapoto, 03 de Julio de 2018



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Karla Patricia Martell Alfaro

Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo

Especialidad : Docente

Instrumento de evaluación : Cuestionario sobre encuestas

Autor (s) del instrumento (s): Flornet Sánchez Pinchi y Katherine Milech Holguin Sánchez

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

DISTRIBUCION

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					×
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Distribución en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				×	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Distribución .					×
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					×
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					×
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					×
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					×
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Distribución .					×
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					×
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					×
PUNTAJE TOTAL						49

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable).

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El cuestionario presenta coherencia con las bases
teóricas.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 

Lic. Adm. Mg. Karla Patricia Martell Alfaro
CLAD N° 07119
Sello personal y firma

Tarapoto, 03 de Julio de 2018



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Lizeth Eryl Mescua Ampuero

Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo

Especialidad : Gestión de Organizaciones y Gestión de Proyecto

Instrumento de evaluación : Cuestionario sobre encuestas

Autor (s) del instrumento (s): Flornet Sánchez Pinchi y Katherine Milech Holguin Sánchez

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

GESTION DE ABASTECIMIENTO

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				✓	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de abastecimiento en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					✓
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de abastecimiento .					✓
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				✓	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					✓
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				✓	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					✓
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de abastecimiento .					✓
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				✓	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					✓
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable).

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

50

Tarapoto, 16 de Junio de 2018



.....
 MBA, Lizeth Eryl Mescua Ampuero
 Señal personal y firma
 LIC. EN ADMINISTRACIÓN

DISTRIBUCION

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				✓	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Distribución en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				✓	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Distribución .					✓
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				✓	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				✓	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				✓	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					✓
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Distribución .					✓
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				✓	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					✓
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable).

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 44

Tarapoto, 27 de Junio de 2018



 B. Lic. personal y firma
 B. Lic. personal y firma Ampuero
 L.I.C. EN ADMINISTRACIÓN





"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"



SOLICITUD N°001-2018-FSP-KMHS

Señora: LIVIA SAAVEDRA RUIZ
Gerente General de INVERSIONES ANNY

Presente.-

ASUNTO: Solicita autorización para la realización de trabajo de la investigación para Proyecto de Investigación y Desarrollo de Tesis.

FECHA: 07 de Junio de 2018

Tengo el agrado de dirigirme a usted para saludarle cordialmente y a la vez a título personal **FLORNET SÁNCHEZ PINCHI**, identificado con DNI N° 71560259, con domicilio en el Jr. Simón Bolívar N°659 – Banda de Shilcayo, y la señorita **KATHERINE MILECH HOLGUIN SÁNCHEZ**, identificado con DNI N° 75194589. Con domicilio en Jr. Daniel Alcides Carrión N° 334 – Tarapoto, Estudiantes de la carrera Profesional de Administración de la Universidad Cesar Vallejo – Tarapoto. Solicitar autorización para realizar el proyecto y desarrollo de tesis en la empresa Inversiones Anny y tener acceso a la misma, con fines de obtener información de la institución y trabajadores que me permitan desarrollar el proyecto, que lleva como título de investigación: "GESTION DE ABASTECIMIENTO Y SU RELACION CON LA DISTRIBUCION EN LA EMPRESA INVERSIONES ANNY, TARAPOTO 2018".

En adición a ello considero oportuno para la empresa, trabajadores y mi persona que se realice el proyecto y desarrollo de tesis dentro de la misma, ya que la investigación impactara en dicha institución positivamente, ya que contribuirá a mejorar las capacidades profesionales de los trabajadores y maximizar el Desarrollo Organizacional a nivel de Empresa Inversiones Anny.

Sin otro particular y agradeciéndole por su atención a la presente, me despido de usted, esperando su respuesta a la presente solicitud.

Atentamente,



Flornet Sánchez Pinchi
DNI: 71560259



Katherine Milech Holguin Sánchez
DNI: 75194589

Consortio Anny

VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS PARA EL CONSUMO HUMANO
RUC N° 10409125692

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"

Tarapoto, 14 de Junio del 2018

CARTA MULTIPLE N° 058-2018-CONSORCIO ANNY

Señores: Flornet Sánchez Pinchi
Holguín Sánchez Katherine Milech

Presente.-

ASUNTO: Autorización para la realización de trabajo de la investigación para Proyecto de Investigación y Desarrollo de Tesis

Yo, **Alina Saavedra Ruiz** en mi calidad de Gerente General de la empresa **INVERSIONES ANNY**, autorizo a las alumnas **FLORNET SANCHEZ PINCHI Y KATHERINE MILECH HOLGUIN SANCHEZ**, estudiantes de la carrera de ADMINISTRACION, de la Universidad Cesar Vallejo, a utilizar información confidencial de la empresa para el proyecto denominado **GESTION DEL ABASTECIMIENTO Y SU RELACION CON LA DISTRIBUCION DE LA EMPRESA INVERSIONES ANNY, TARAPOTO 2018**. Como condiciones contractuales, el estudiante se obliga a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes, escritos, artículos, contratos, estados de cuenta y demás materiales) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada; (2) no proporcionar a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la duración del proyecto y (3) no utilizar completa o parcialmente ninguno de los productos (documentos, metodología, procesos y demás) relacionados con el proyecto. El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de investigación. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Administración.

Atentamente,

CONSORCIO ANNY

Alina Saavedra Ruiz
DNI 40912809
RUC 10409125692

ALINA SAAVEDRA RUIZ.
GERENTE GENERAL

OFICINA, JR COMANDANTE CHIRINOS N° 463 – TARAPOTO – SAN MARTIN
ALMACEN, PASAJE VECINAL OASIS NRO 100 MORALES – SAN MARTIN
MOVIL 975804657 – 948339924



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 6

Yo, Robin Alexander Díaz Saavedra docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional Administración de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor (a) de la tesis titulada "Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018", de la estudiante Flornet Sánchez Pinchi, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Tarapoto 28 junio 2019

Lic. Robin A. Díaz Saavedra
MARKETING N. INTERNACIONALES
Mg. INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA UNIVERSITARIA

.....
Firma

Mg. Robin Alexander Díaz Saavedra

DNI: 44970126

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



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 2 de 6

Yo, Robin Alexander Díaz Saavedra docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional Administración de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor (a) de la tesis titulada "Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018", de la estudiante Katherine Milech Holguin Sánchez, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Tarapoto 28 junio 2019

Lic. Robin A. Díaz Saavedra
MARKETING N. INTERNACIONALES
Mg. INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA UNIVERSITARIA


.....
Firma

Mg. Robin Alexander Díaz Saavedra

DNI: 44970126

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

Feedback Studio - Google Chrome
https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?lang=es&u=1086034597&o=1148720040&s=1
feedback studio Última entrega -- /0 < 56 de 56 >

 **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa,
Inversiones Anny, Tarapoto 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN.**

AUTORES
Flornet Sánchez Pinchi
Katherine Milech Holguin Sánchez

Resumen de coincidencias
19 %
Se están viendo fuentes estándar.
Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

19	1	Entregado a Universidad...	12 %	>
	2	Entregado a Universidad...	2 %	>
	3	repositorio.ucv.edu.pe	1 %	>
	4	Entregado a Universidad...	1 %	>
	5	Entregado a Universidad...	<1 %	>
	6	Entregado a Universidad...	<1 %	>
	7	repositorio.unc.edu.pe	<1 %	>
	8	es.scribd.com	<1 %	>
	9	cyberthesis.unsam.edu...	<1 %	>
	10	www.icesi.edu.co	<1 %	>
	11	dspace.esposh.edu.ec	<1 %	>
	12	repositorio.uladtech.ed...	<1 %	>
	13	Entregado a Universidad...	<1 %	>
	14	Entregado a Ecuamer In...	<1 %	>
	15	ibdigital.apn.edu.ec	<1 %	>
	16	Entregado a Pontificia...	<1 %	>

Página 1 de 44 Número de palabras: 10700
Test-only Report High Resolution Activado 11:30 a.m. 02/07/2019

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo, Flornet Sánchez Pinchi, identificado con DNI N° 71560259, egresado de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, autorizo (X) , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



FIRMA

DNI: 71560259

FECHA: 14 de diciembre del 2018

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, Katherine Milech Holguin Sánchez, identificado con DNI N° 75194589, egresado de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, autorizo (X) , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Gestión del Abastecimiento y su relación con la distribución en la Empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



FIRMA

DNI: 75194589

FECHA: 14 de diciembre del 2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE:

Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara
Directora de Investigación

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

FLORNET SÁNCHEZ PINCHI
KATHERINE MILECH HOLGUIN SÁNCHEZ

INFORME TÍTULADO:

**"Gestión del abastecimiento y su relación con la distribución en la empresa Inversiones Anny,
Tarapoto 2018"**

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

SUSTENTADO EN FECHA: 14 de diciembre del 2018

NOTA O MENCIÓN: 16

Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara
DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN
UCV - TARAPOTO