

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE ALTO AMAZONAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela Profesional de Contabilidad



TESIS

*El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de
la ciudad de Yurimaguas, 2023.*

Para optar el título profesional de Contador Público

PRESENTADO POR:

Roger Segundo Ríos Ruiz

(ORCID: 0009-0008-6154-8332)

ASESOR:

Mg. Richard Zegarra Estrada

(ORCID: 0000-0003-0102-5122)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Emprendimiento, gestión de empresas, contabilidad y finanzas

YURIMAGUAS – PERÚ

2025

MDJ-02. DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Mtro. **Richard Zegarra Estrada** de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Programa de Estudios de Contabilidad, de la Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **“El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.”**, constituye la memoria que presenta el Bachiller **Roger Segundo Ríos Ruiz**, para aspirar al título de Profesional en **Contador Público**. Ha sido realizado en la Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Yurimaguas, a los 18 Días del mes de agosto del año 2025.



Mtro. Richard Zegarra Estrada

Asesor

El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.


TESIS

Presentada para optar el título profesional de Contador Público

JURADO CALIFICADOR




Dr. Roger Ricardo Rengifo
Amasifen/
Presidente



Dr. Nahum Teófilo Terán
Ayay
Miembro



Dra. Claudia Elizabeth Ruiz
Camus
Miembro



Mtro. Richard Zegarra
Estrada
Asesor

Yurimaguas, 18 de agosto del 2025

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE ALTO AMAZONAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela Profesional de Contabilidad



TESIS

*El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de
la ciudad de Yurimaguas, 2023.*

Para optar el título profesional de Contador Público

PRESENTADO POR:

Roger Segundo Ríos Ruiz

(ORCID: 0009-0008-6154-8332)

ASESOR:

Mg. Richard Zegarra Estrada

(ORCID: 0000-0003-0102-5122)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Emprendimiento, gestión de empresas, contabilidad y finanzas

YURIMAGUAS – PERÚ

2025

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi querida familia, cuyo apoyo imparable ha sido mi mayor fortaleza en este camino. A mis queridos hijos, mis tesoros más preciados, quienes son mi inspiración diaria para alcanzar mis metas y perseguir mis sueños. Su amor y alegría son la motivación que impulsa cada paso que doy. A mis padres, por su fortaleza, sabiduría y sacrificios que han allanado el camino para que yo pueda estar aquí hoy. Mi familia, por ser mi refugio y mi mayor fuente de felicidad. Este logro es también de ustedes, y les dedico este trabajo con todo mi amor y gratitud.

AGRADECIMIENTO

A mi amada familia y mis adorados hijos, ustedes son mi roca, mi motivación y mi mayor alegría. Su amor incondicional y apoyo constante han sido el motor que impulsó cada paso de este camino académico. Agradezco profundamente su sacrificio y comprensión.

A mi asesor, Mg. Richard Zegarra Estrada, le agradezco de todo corazón su orientación durante este proceso de investigación. Su guía en todo este proceso de la investigación. Agradezco su paciencia, compromiso y confianza en mí.

¡Gracias a todos por creer en mí y por estar siempre a mi lado!

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se orientó al estudio del almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, durante el año 2023. Se empleó un enfoque básico con un diseño correlacional y no experimental. La muestra se constituyó de manera censal, conformada por 72 representantes legales y administrativos de las empresas ferreteras de Yurimaguas. Para el análisis estadístico de los datos, se utilizó estadística descriptiva, con recolección, tabulación y organización de datos mediante programas como SPSS 27 y Excel. Además, se aplicó estadística inferencial, utilizando el coeficiente de correlación Rho de Spearman para evaluar las relaciones entre variables y realizar análisis inferenciales que permitieran obtener conclusiones generalizables sobre el fenómeno estudiado.

Palabras clave: Almacenaje, distribución, comercial, empresas ferreteras.

ABSTRACT

This research work is aimed at the study of storage and commercial distribution in hardware companies in the city of Yurimaguas, during the year 2023. A basic approach was used with a correlational and non-experimental design. The sample was constituted on a census basis, made up of 72 legal and administrative representatives of the hardware companies of Yurimaguas. For the statistical analysis of the data, descriptive statistics was used, with data collection, tabulation and organization using programs such as SPSS 27 and Excel. In addition, inferential statistics was applied, using Spearman's Rho estimation coefficient to evaluate the relationships between variables and perform inferential analyzes that allow obtaining generalizable conclusions about the phenomenon studied.

Keywords: Storage, comercial, distribution.

INTRODUCCIÓN

En el entorno empresarial altamente competitivo a la fecha, el almacenaje y la distribución comercial desempeñan un papel crucial en el funcionamiento eficiente de las empresas comercializadoras. Estos procesos son fundamentales para garantizar la disponibilidad oportuna de productos, mantener un control adecuado de los inventarios y satisfacer las demandas de los clientes.

El propósito de la investigación realizada es analizar cómo la gestión efectiva del almacenaje impacta en la eficiencia de los procesos de distribución comercial y, a su vez, cómo una distribución comercial efectiva contribuye a la optimización de los niveles de inventario. Para llevar a cabo este estudio, se realizó un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre el almacenaje y la distribución comercial, con un enfoque particular en el sector ferretero. Esto permitió identificar oportunidades de mejora, proponer estrategias y recomendaciones prácticas para optimizar estos procesos y mejorar la eficiencia operativa. El trabajo de investigación está estructurado en cuatro capítulos que siguen un orden lógico y coherente.

En el primer capítulo se presenta la identificación y planteamiento del problema, se formulan los objetivos generales y específicos de la investigación, se justifica la relevancia del estudio y se delimita el alcance de la investigación.

El segundo capítulo aborda el marco teórico, proporcionando los antecedentes de la investigación, las bases teóricas relevantes, los términos básicos utilizados en el estudio, la hipótesis de la investigación y las variables. También se incluye la definición operacional de las variables y los indicadores que serán utilizados para evaluarlas.

En el tercer capítulo se describe detalladamente la metodología utilizada en el estudio. Se especifica el tipo y nivel de investigación, se explica el diseño del estudio, se identifica la población y se describe cómo se seleccionó la muestra. Además, se detallan las técnicas e instrumentos utilizados para recolectar los datos necesarios.

El cuarto capítulo se centra en la presentación y análisis de los resultados obtenidos a través de la investigación. Se lleva a cabo la prueba de las hipótesis planteadas y se discuten los hallazgos obtenidos en relación con la literatura revisada y los objetivos de la investigación.

Finalmente, en las conclusiones y recomendaciones se resumen los hallazgos del estudio y se ofrecen sugerencias para futuras investigaciones o acciones prácticas basadas en los resultados obtenidos.

ÍNDICE DE CONTENIDO

<u>DEDICATORIA</u>	xi
<u>AGRADECIMIENTO</u>	xiii
<u>RESUMEN</u>	xiv
<u>ABSTRACT</u>	xv
<u>INTRODUCCIÓN</u>	xvi
<u>ÍNDICE DE CONTENIDO</u>	xvii
<u>CAPÍTULO I</u>	20
<u>IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA</u>	20
1.1 <u>Planteamiento del problema</u>	20
1.2 <u>Delimitación de la investigación</u>	22
1.2.1 <u>Temporal</u>	22
1.3 <u>Formulación del problema</u>	22
1.3.1 <u>Problema general</u>	22
1.4 <u>Problemas específicos</u>	22
1.5 <u>Objetivos de la investigación</u>	22
1.5.1 <u>Objetivo general</u>	22
1.5.2 <u>Objetivos específicos</u>	23
1.6 <u>Justificación</u>	23
1.6.1 <u>Justificación Teórica</u>	23
1.6.2 <u>Justificación Metodológica</u>	23
1.6.3 <u>Justificación Práctica</u>	23
<u>CAPÍTULO II</u>	24
<u>MARCO TEORICO</u>	24
2.1 <u>Antecedentes de la investigación</u>	24
2.1.1 <u>Antecedentes Internacionales</u>	24
2.1.2 <u>Antecedentes nacionales</u>	25
2.2 <u>Bases Teóricas</u>	27
2.2.1 <u>El almacenaje</u>	27
2.2.2 <u>Distribución Comercial</u>	30
2.3 <u>Definición de Términos Básicos</u>	32
2.4 <u>Formulación de la Hipótesis</u>	32
2.4.1 <u>Hipótesis general</u>	32
2.5 <u>Identificación de las variables</u>	32
<u>CAPÍTULO III</u>	35
<u>METODOLOGÍA Y TECNICAS DE INVESTIGACIÓN</u>	35
3.1 <u>Tipo de investigación</u>	35
3.2 <u>Nivel de investigación</u>	35
3.3 <u>Métodos de investigación</u>	35
3.3.1 <u>Método General</u>	35
3.3.2 <u>Método específico</u>	35
3.4 <u>Diseño de investigación</u>	35
3.5 <u>Población y muestra</u>	36
3.5.1 <u>Población</u>	36
3.5.2 <u>Muestra</u>	37
3.6 <u>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</u>	38
3.6.1 <u>Técnicas de recolección de datos</u>	38
3.6.2 <u>Instrumentos</u>	38
3.7 <u>Selección, validación y confiabilidad de los instrumentos de investigación</u>	38

<u>3.7.1</u>	<u>Validez</u>	38
<u>3.8</u>	<u>Técnica de procesamiento y análisis de datos</u>	40
<u>3.9</u>	<u>Orientación ética filosófica y epistemológica</u>	41
<u>4.1</u>	<u>Descripción de los resultados</u>	42
<u>4.1.1</u>	<u>Objetivo general</u>	42
<u>4.1.2</u>	<u>Objetivo específico 1</u>	42
<u>4.1.3</u>	<u>Objetivo específico 2</u>	43
<u>4.1.4</u>	<u>Objetivo específico 3</u>	43
<u>4.2</u>	<u>Contrastación de hipótesis</u>	44
<u>4.2.1</u>	<u>Pruebas de normalidad</u>	44
<u>4.2.2</u>	<u>Contrastación de hipótesis general</u>	45
<u>4.2.3</u>	<u>Hipótesis específica 1</u>	45
<u>4.2.4</u>	<u>Hipótesis específica 2</u>	46
<u>4.2.5</u>	<u>Hipótesis específica 3</u>	47
<u>4.3</u>	<u>Discusión de resultados</u>	47
	<u>CONCLUSIONES</u>	49
	<u>RECOMENDACIONES</u>	50
	<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	51
	<u>ANEXOS</u>	56

INDICE DE TABLA

<u>Tabla 1</u> Definición conceptual y operacional de almacenaje	33
<u>Tabla 2</u> Definición conceptual y operacional de distribución comercial	34
<u>Tabla 3</u> Población	36
<u>Tabla 4</u> Muestra	38
<u>Tabla 5</u> Validez del cuestionario de la variable almacenaje	39
<u>Tabla 6</u> Validez del cuestionario de la variable distribución comercial	39
<u>Tabla 7</u> Confiabilidad: cuestionario variable almacenaje.	40
<u>Tabla 8</u> Confiabilidad: cuestionario variable distribución comercial.	40
<u>Tabla 9</u> Distribución de las variables: almacenaje y distribución comercial	42
<u>Tabla 10</u> Distribución de la variable distribución comercial y recepción de mercaderías	42
<u>Tabla 11</u> Distribución de la variable distribución comercial y almacenamiento	43
<u>Tabla 12</u> Distribución de la variable distribución comercial y conservación	44
<u>Tabla 13</u> Prueba de normalidad	44
<u>Tabla 14</u> Relación entre almacenaje y distribución comercial	45
<u>Tabla 15</u> Relación entre distribución comercial y recepción de mercaderías	46
<u>Tabla 16</u> Relación entre distribución comercial y almacenamiento	46
<u>Tabla 17</u> Relación entre distribución comercial y conservación	47

CAPÍTULO I

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Planteamiento del problema

A través de los años, el almacenaje, desempeña un papel crucial. Esto se refiere a la gestión y resguardo eficiente de productos y materiales en empresas, como en las ferreterías. Sus beneficios, se traducen en una optimización de costos, reducción de pérdidas por daños o desgaste, y la capacidad de mantener un inventario diversificado para satisfacer la demanda del mercado. Esta eficiente gestión de almacenamiento, tiene un impacto significativo en la distribución comercial, ya que, es fundamental porque implica la entrega oportuna de productos a clientes y minoristas, mejorando la accesibilidad a los productos y, por ende, la competencia en las actividades comerciales. Por ende, su importancia prevalece en su capacidad para influir directamente en la satisfacción del consumidor, así también en la rentabilidad de las empresas ferreteras, haciendo que el análisis de estas dos variables sea fundamental en la investigación.

De esta manera, según Santamaría et al. (2022), el sector de venta de herramientas y materiales de ferretería ha tenido problemas para controlar sus gastos, principalmente debido a la falta de procedimientos estandarizados, el contrabando y la presencia de productos de baja calidad. Sin embargo, la implementación del sistema de gestión BASC (Business Alliance for Secure Commerce) ha demostrado ser eficaz para abordar estos desafíos. Esto ha llevado a mejoras significativas, como la minoración de los costos de operación de los productos importados, mejor gestión del inventario que aumenta el grado de satisfacción favorable del cliente, y la confirmación de las especificaciones requeridas se cumplan en los productos. Además, según Fernández et al. (2016), en Venezuela, una empresa que produce gases para fines médicos e industriales logró recortar gastos al mejorar la forma en que gestionaba su almacén de suministros. Esto implicó organizar los suministros de manera más eficiente y establecer procedimientos adecuados. También se destacó la importancia del equipo humano en el éxito de esta mejora en la gestión del almacén.

Seguidamente, según Quiroz et al. (2022), en Perú, las pequeñas y medianas empresas (pymes) dedicadas a la venta y distribución de diversos productos ferreteros enfrentan un desafío en la gestión de almacenes, caracterizado por prolongados tiempos en los procesos de recepción, almacenamiento y picking. Además, presentaron problemas para mantener un seguimiento preciso del inventario, lo que ocasiona que a veces no puedan satisfacer por completo algunos pedidos debido a la falta de productos en stock. Por ello, se introdujo una iniciativa que elevó el nivel de atención al cliente al 95%, disminuyó el tiempo necesario para

seleccionar productos en un 55%, para almacenarlos en un 57%, y para recibir nuevos productos en un 63%.

Además, en el departamento de Loreto, solo representa el 1,80% del total de la distribución de las MYPE's, y el 94,1% (27,201) realizan actividades no manufactureras, como comercio, servicios, turismo, finanzas y comunicaciones. De este porcentaje, un 9,7% corresponde a la venta al por menor de productos en almacenes especializados (Siles, 2013).

En este sentido, se identificó en las empresas ferreteras de Yurimaguas, dedicadas a la comercialización de construcción y herramientas relacionadas a la ferretería, enfrentan una serie de desafíos en sus operaciones de almacenamiento que tienen un impacto directo en la distribución comercial. El personal encargado de determinar las necesidades de productos en función de las ventas, no realiza un análisis adecuado ni un reconocimiento oportuno de las necesidades y requerimientos de las empresas, lo que provoca una escasez recurrente de ciertos productos, y el deterioro de otros, debido a la excesiva cantidad disponible inventario en los almacenes. Además, en la recepción de mercaderías, se ha observado que el personal omite con frecuencia verificar las características cualitativas y cuantitativas de los productos, sin contrastar si la información presentada en los documentos coincide con las cualidades físicas de estos. Así mismo, el personal no organiza adecuadamente las mercaderías y omite la codificación correspondiente, dificultando su localización y aumentando el riesgo de daños. Por último, se ha identificado que no realizan un seguimiento o monitoreo minucioso para comprobar que estén en óptimas condiciones, ni se registran oportunamente las salidas, lo que genera desactualización en los registros (Kardex), por lo que la toma de decisiones se ve dificultada cuando se trata de reponer y distribuir productos de manera eficiente a los clientes.

Por tal motivo, si no se aborda de manera efectiva el problema identificado en la gestión del almacenamiento y distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, las consecuencias serían significativas. En primer lugar, persistirían la escasez de productos esenciales y el deterioro de mercaderías, lo que afectaría negativamente la disponibilidad, la calidad y la distribución de productos. Además, podría resultar en pérdida de ventas y oportunidades comerciales, disminuyendo la rentabilidad. Finalmente, haría más difícil tomar decisiones importantes para el futuro, lo que podría resultar en una gestión poco eficaz de los productos en stock y una pérdida de ventaja frente a la competencia en el mercado de herramientas y materiales de ferretería.

Por lo tanto, es crucial abordar este tema en la presente investigación, ya que tiene una significancia en varios aspectos clave de la gestión empresarial, mejora la eficacia de la gestión

de inventarios, no solo ayuda a reducir pérdidas y desperdicios, sino que también aumenta el agrado del cliente y fortalece la competencia en el mercado. Estos factores son fundamentales la eficiencia a largo plazo y el crecimiento sostenible de las empresas. En esta investigación, se buscarán recomendaciones para optimizar el almacenamiento, mejorar la distribución comercial y aumentar la satisfacción del cliente, lo que a su vez impulsará los resultados comerciales. Esto generará un conocimiento profundo en el sector ferretero, facilitando su crecimiento, competitividad y la toma de decisiones.

Delimitación de la investigación

Temporal

El proyecto se enfocó en identificar las deficiencias que existen entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas en el año 2023.

Espacial

El estudio se llevó a cabo en las empresas ferreteras ubicadas en la ciudad de Yurimaguas en el año 2023.

Formulación del problema

Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023?

Problemas específicos

¿Cuál es la relación que existe entre recepción y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023?

¿Cuál es la relación que existe entre almacenamiento y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023?

¿Cuál es la relación que existe entre conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Objetivos específicos

Determinar la relación que existe entre recepción y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Determinar la relación que existe entre almacenamiento y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Determinar la relación que existe entre conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Justificación

Justificación Teórica

Se justificó teóricamente, ya que la información presentada en el marco teórico fue sustentada por diversos autores que estudiaron el almacenaje y la distribución comercial. Esto proporcionó alcances precisos y esenciales aplicables a la realidad estudiada. Además, el estudio sirvió como referencia en el desarrollo de investigaciones futuras, permitiendo una explicación precisa de las definiciones y alcances de ambas variables.

Justificación Metodológica

Se justificó metodológicamente, ya que era necesario utilizar técnicas y métodos, siguiendo estrategias y procedimientos científicos con el fin de alcanzar los objetivos planteados. Esto permitió determinar la veracidad de las hipótesis planteadas en el estudio.

Justificación Práctica

Se justificó desde un enfoque práctico, ya que se proporcionaron beneficios significativos al almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en el año 2023. El estudio buscó identificar las deficiencias en estas áreas y propuso medidas correctivas para resolver los problemas encontrados. Además, sirvió como referencia para otras empresas que deseaban mejorar su funcionamiento y competir eficazmente en el mismo sector.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

Antecedentes de la investigación

Estudios previos identifican desafíos específicos a nivel local, relacionados con el tema de investigación. Este estudio busca integrar estos antecedentes para optimizar la gestión en empresas ferreteras a nivel nacional e internacional.

Antecedentes Internacionales

Según Cardona et al. (2018), en su artículo “Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados, Colombia”, publicado en la revista Escuela de Ingeniería de Antioquia (EIA), ISSN 1794-1237; el propósito de la investigación fue analizar las variables. Su metodología fue básica, descriptiva, utilizó el cuestionario como herramienta de estudio. Como resultado, se encontró que la introducción de un sistema de integración y la gestión de inventarios son fundamentales para la organización empresarial. Dado el gran volumen de materias primas utilizadas, enfocarse en estos dos procesos puede llevar a una importante disminución en los costos operativos y financieros relacionados con el almacenamiento de estas materias primas.

Hernández et al. (2018), en su artículo titulado “Medición de Tiempos en un Sistema de Distribución bajo un Estudio de Métodos y Tiempos, Colombia”, publicado en la base de datos de SCIELO; cuyo propósito de la investigación consistió en examinar la variable de gestión de almacén. En términos de metodología, optaron por un enfoque descriptivo, utilizando una muestra conformada por tres empresas comerciales y empleando una ficha de análisis para la recolección de datos. Concluyeron que la implementación del Modelo de Medición de Tiempos en un Sistema de Distribución bajo un Estudio de Métodos y Tiempos (METDE), se ha revelado como una herramienta eficaz para respaldar los planes de rutas de distribución diseñadas con el objetivo de cumplir con los plazos acordados con los clientes. Esto se nota claramente cuando se ordena según la distancia desde el destino hasta el lugar de origen o el centro de distribución, y se sigue estrictamente el cumplimiento de los horarios programados.

Calderón y Tarapues (2021), en su artículo titulado “Medicamentos sobrantes y caducados en el hogar ¿su almacenaje y desecho representan un problema de salud pública?”, Ecuador, publicado en la revista Salud Colectiva de la Universidad Nacional de Lanús, con ISSN 1669-2381; cuyo propósito fue establecer la relación entre almacenaje y desecho de los medicamentos en los hogares. Utilizaron un enfoque de análisis detallado para responder a las siete preguntas de un formulario en línea y estudiar los desechos de medicamentos en

hogares recogidos durante un curso de Farmacología. Los resultados mostraron que, en el caso de medicamentos caducados, el 64% de los encuestados los tiraba con la basura normal. En cuanto a los medicamentos sobrantes, el 26% los desechara de la misma manera. Las conclusiones que obtuvieron resaltaron la apremiante necesidad de desarrollar políticas intersectoriales destinadas a concienciar y establecer prácticas seguras para eliminar medicamentos vencidos o sobrantes de origen doméstico.

Samá et al. (2022), en su artículo titulado “La gestión de almacén: su análisis en Centro de Distribución de Medicamentos”, publicado en la revista de Ciencias Holguín; cuyo propósito consistió en desarrollar un plan de acción destinado a mejorar la gestión de almacenamiento en el centro de distribución de medicamentos de San José de las Lajas. Se utilizaron diferentes técnicas de investigación que incluyeron métodos teóricos, prácticos y estadístico-matemáticos, así como también se llevaron a cabo encuestas, entrevistas y análisis de documentos. Dentro de sus resultados obtenidos identificaron las principales deficiencias, y como respuesta a la solicitud de la dirección de la entidad, formularon un plan de acciones correctivas. Concluyeron que la principal razón detrás de la gestión deficiente de los almacenes fue el almacenamiento de medicamentos en lugares no autorizados. Le siguieron problemas como las condiciones inapropiadas de almacenaje, deficiencias en la tecnología utilizada, falta de actualización en la documentación del proceso y la presencia de áreas sin identificar.

Según Anchico y Torres (2022), en su estudio “Plan de mejoramiento para el proceso de inventarios de la empresa Kasa Ferretera SAS” de Colombia, para optar el título de Tecnóloga en Contabilidad Sistematizada; su objetivo fue evaluar la situación actual del proceso de inventario para controlar los recursos de la empresa de manera eficiente, buscando beneficios que mejoren su bienestar. Además, se busca desarrollar un manual de procedimientos y políticas para la gestión de inventarios, y establecer las normativas bajo las cuales se rigen los inventarios de la empresa Kasa Ferretera SAS. Se utilizó una metodología de investigación mixta, combinando enfoques cualitativos y cuantitativos. El enfoque cuantitativo se empleó para recopilar datos necesarios para realizar mediciones numéricas, revelando discrepancias entre las existencias sistematizadas y la realidad física. Las conclusiones indican la necesidad de un mayor control para asegurar una presencia más sólida en el mercado.

Antecedentes nacionales

Santiago (2018), en su estudio “Almacenamiento y distribución de productos electrónicos en la empresa AUSA-Callao 2018”, tesis para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo de la Ciudad de Lima; el propósito fue establecer la relación entre las variables de almacenamiento y distribución, con el fin de evaluar

la satisfacción o insatisfacción respecto a los procesos dentro de la cadena de distribución. Utilizó una metodología no experimental, descriptiva y correlacional, empleó un cuestionario como herramienta de recolección de datos y se contó con la participación de 15 empleados como muestra. La conclusión sugiere que la distribución de productos en la empresa presenta deficiencias significativas, estimadas en un 49%. Estas deficiencias se atribuyen a la falta de habilidades del personal, lo que afecta negativamente la calidad de los servicios ofrecidos y, como resultado, la satisfacción de los clientes se ve comprometida.

García y Lara (2022), en su estudio “Análisis de la gestión de almacenes en una Universidad Pública de la ciudad de Lima, Perú, año 2022”, para la obtención del título de Contador público; el objetivo fue examinar cómo se manejan los almacenes en una universidad pública en Lima. Utilizaron un método de estudio que se centró en números y descripciones, y entrevistaron a 30 empleados de la universidad del área de almacén. La conclusión fue que la administración de los depósitos en la universidad estatal de Lima se encontraba en un nivel alto, mientras que en el manejo y custodia de inventarios se evidenció un nivel medio de gestión. En cuanto a la gestión de la expedición de pedidos, se determinó que era adecuada.

Nima y Ruiz (2022), en su estudio “Sistema de Inventario Valorizado para mejorar la Gestión del Área de Almacén para la Empresa Procesos Industriales Roma SAC, Chiclayo”, para optar el título de Contador Público en la Universidad Señor de Sipán; el propósito fue proponer un sistema de inventario valorizado con el objetivo de mejorar la gestión del área de almacén en la empresa Procesos Industriales Roma SAC. Este sistema se plantea como una base tanto para la implementación en la empresa como para futuros estudios. El estudio se basó en un análisis cualitativo no experimental. Su resultado principal indica que la empresa no tiene un método efectivo para manejar la información de su inventario en el área de almacenamiento. Esto conlleva problemas de control y supervisión en la gestión logística, lo que provoca contratiempos, demoras y pérdidas de materiales necesarios para la producción.

Quispe (2021), en su investigación “Caracterización del Control Interno en los Inventarios de las Empresas del rubro Ferreterías, caso: Atesur Distribuciones S.R.L Juliaca, 2018”, para el grado de bachiller en Ciencias Contables y Financieras; el propósito fue establecer la importancia del control interno siendo un respaldo gerencial fundamental en cualquier negocio o empresa, alineado con un objetivo específico. La metodología utilizada fue cualitativa. La conclusión alcanzada subraya que la implementación de un procedimiento efectivo en el control de sus productos permite a las empresas abordar deficiencias en sus actividades comerciales, y la gestión eficiente del inventario conlleva a diversos beneficios.

Sucno y Colquehuanca (2022), en su investigación “Control de Inventarios y Gestión de Almacenes en la Empresa Corporación Daylum S.A.C. Cusco periodo 2019”, para la obtención del título de Contador Público; el propósito consistió en recibir y temporalmente almacenar los bienes adquiridos en los almacenes correspondientes, disponiéndolos en estantes y anaqueles específicos, previamente clasificados y codificados. Esta disposición se registra en tarjetas de control de almacén visibles. La metodología empleada fue de nivel correlacional. Los resultados indicaron que el personal del almacén carecía de la formación necesaria y capacitación en los procesos de almacenamiento, ocasionando diversos errores en los procesos, como la inserción de entradas virtuales para producto no recibido, ajuste de inventario para corregir existencias negativas, duplicidad en ubicaciones y errores en el envío de productos al cliente, entre otros. Las conclusiones indican un manejo inadecuado del sistema de compras de inventario, la falta de utilización de cotizaciones y órdenes de compra, así como la ausencia de capacitación al equipo sobre las reglas y políticas actuales para manejar el inventario.

Bases Teóricas

Variable 1: El almacenaje

El almacenaje, según Hernández (2017), es una tarea fundamental que consiste en manejar, preservar y guardar tanto productos terminados como materias primas. Esto implica no solo gestionar el inventario, sino también diseñar los espacios de almacenaje y supervisar el uso de equipos como montacargas y sistemas de medición. El almacenamiento controla y garantiza la cantidad de productos que están disponibles y en condiciones óptimas.

El almacén es el último punto de conexión entre la compra y la distribución de productos antes de que lleguen a los clientes. Es el enlace que une lo que se adquiere con lo que se entrega físicamente. Los almacenes son una parte clave del proceso de distribución. La gestión del almacén se considera efectiva cuando se logra reducir al máximo el tiempo que pasa desde que los productos llegan al almacén hasta que los encargados de compras de la empresa tienen conocimiento de ello (Mora, 2020).

Por otro lado, Flamarique (2019), infiere que el control de mercaderías comprende a todas aquellas actividades o tareas efectuadas con la finalidad de recepcionar y almacenar las mercaderías de manera adecuada con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes.

La importancia del almacenaje juega un papel fundamental en el control de mercaderías, según (Campo et, al., 2015), es una actividad a través de la cual se busca asegurar la disponibilidad de las mercaderías, las mismas que deben encontrarse en buenas condiciones

con la finalidad de que puedan ser distribuidas correctamente hacia los clientes que las solicitan de tal manera que se pueda contribuir con el desempeño efectivo de una empresa.

Los almacenes están diseñados de manera específica para manejar diversas funciones relacionadas con la logística. Se ocupan de actividades como recibir mercancías, almacenar, preservar y cuidar, así como organizar y controlar los productos. Y lo interesante es que esto se aplica sin importar a qué se dedique la empresa en sí (Campo et, al., 2015).

2.2.1.1. Recepción de mercancías. Según Campo et, al. (2015), sostienen que cuando las cosas llegan al almacén, las registramos y les asignamos un lugar. Después, nos embarcamos en la tarea de revisarlas, y para hacerlo, nos fijamos en algunos indicadores clave una vez que están en el almacén. Estos indicadores son esenciales para asegurarnos de que todo esté en orden y en su lugar.

2.2.1.1.1. Comprobación de las mercaderías. Este proceso implica revisar si la mercancía recibida, según el comprobante, coincide con lo que se había solicitado en el pedido.

2.2.1.1.2. Descarga. Una vez que se haya verificado la documentación y la mercancía, se elige un lugar concreto en una estantería del almacén para ubicarla.

2.2.1.1.3. Control. Realizaremos un seguimiento cuantitativo mediante la comparación de la mercancía.

Según Durán (2011), la existencia de inventarios tiene diversas razones, principalmente porque anticipa la posibilidad de escasez y es más conveniente almacenar productos que dinero en efectivo debido a la rentabilidad que genera. Además, facilita ganancias extra cuando los precios suben, y tiene otros beneficios. Pero al mismo tiempo, implica atar fondos que podrían ser invertidos de manera más lucrativa en otras actividades. Existe la opción de optimizar las utilidades mediante un mejor uso de los recursos financieros en lugar de mantenerlos inmovilizados en inventarios.

2.2.1.1.4. Muestra del envío. Se selecciona una parte del envío para revisar la calidad de los productos, es decir, un control de calidad.

2.2.1.2. Almacenamiento. Según Campo et, al. (2015), se dispone a guardar los productos en el área de almacenamiento hasta que el cliente los necesite.

2.2.1.2.1. Según Mauleón (2003), el almacén no funciona de manera aislada, sino que forma parte de un sistema más amplio. Es una parte importante de cómo funcionan las cosas, ya que une lo que se produce con lo que finalmente compra el cliente. Por lo tanto, su diseño, inversiones, capacidad, y demás aspectos deben estar acorde a los objetivos y metas de la empresa, estableciendo una conexión efectiva con los departamentos de producción/compras y distribución, ya sea a través de delegaciones, distribuidores o directamente con los clientes.

2.2.1.2.2. Ubicación. Al asignar la ubicación de la mercancía, consideraremos sus características específicas, tales como la frecuencia de rotación, el peso, el volumen, entre otros aspectos relevantes.

Según Mauleón (2003), el primer paso implica decidir dónde se ubicará el almacén de productos terminados. En una red logística, los almacenes deben diseñarse con el propósito de ofrecer un servicio rápido a un costo mínimo.

2.2.1.2.3. Registro. Facilita la gestión del depósito al ofrecer herramientas para asignar importancia a cada lugar, tomando en cuenta factores como peso, tamaño, capacidad, tipos de recipientes, entre otros. Establecer y ajustar el depósito simplifica las tareas de ingreso, colocación y preparación de productos.

Según Chase y Jacobs (2019), una empresa tiene la libertad de elegir el momento en que registra la adquisición y el consumo del inventario. Este momento puede ser inmediato, es decir, al realizar cada transacción, o bien, al finalizar el periodo.

2.2.1.3. Conservación. Para Campo et, al. (2015), implica cuidar y preservar la mercancía en las mejores condiciones desde el momento del ingreso hasta su salida del almacén.

2.2.1.3.1. Guarda. La custodia de los productos es fundamental. Una organización efectiva es clave para facilitar el acceso y la manipulación de la mercancía, asegurando su resguardo y sin comprometer su conservación. Este enfoque permite informar de manera oportuna, evitando pérdidas económicas significativas. Es esencial aplicar buenas prácticas de almacén para lograr este equilibrio y mantener la integridad de las mercaderías.

2.2.1.3.2. Conservación. Se trata de resguardar, preservar, manejar o restaurar los productos, asegurando que se mantengan en buen estado desde el momento de su ingreso al almacén hasta su salida.

Distribución Comercial

La distribución comercial, según Eslava (2017), comprende actividades realizadas con el propósito de comercializar los productos disponibles dentro del almacén de una empresa, los mismos que son requeridos por los clientes.

La distribución comercial, según De Diego (2016), hace referencia a una serie de acciones que permiten gestionar la entrega de productos a los consumidores, para lo cual es importante considerar ciertos criterios que permitan que sean entregados de manera rápida, efectiva y económica.

Castellano (2015), sostiene que la distribución comercial es la acción cuyo principal propósito es asegurar la entrega de un producto final con las características solicitadas y al menor costo posible, cumpliendo así con las necesidades del cliente. Por lo tanto, es fundamental que la empresa cuente con los equipos y recursos para realizar este proceso de manera efectiva.

La distribución comercial está conformada, según Soret (2015), por todas las operaciones o procesos realizados por la empresa, los cuales posibilitan la entrega puntual y adecuada de un bien o producto al cliente. Esto garantiza la prestación de servicios de alta calidad y asegura la satisfacción del cliente.

Molinillo (2014), asegura que la relevancia de la distribución comercial reside en la capacidad de, a través de la planificación, desarrollo y coordinación de diversas funciones logísticas, proporcionar a los clientes los productos ofrecidos por una organización o empresa para satisfacer necesidades específicas.

Los criterios que se debe considerar en la distribución comercial, según Castellano (2015), infiere que los aspectos y criterios esenciales que debe considerar toda organización comercial para efectuar una eficiente distribución de sus productos son los siguientes:

- Sistematizar la solicitud de pedidos; emplear mecanismos o medios sistemáticos que faciliten el registro de la información concerniente a los pedidos de los productos con la finalidad de agilizar la distribución de los mismos.
- Emplear rutas de distribución; de modo que puedan ser seguidas con el fin de facilitar la rápida entrega de los pedidos, así como también la evaluación de las rutas para determinar aquellas que requieren de menos costo y mejore la calidad de los servicios.
- Asegurar la preservación del medio ambiente requiere emplear prácticas y recursos eco-amigables durante el almacenamiento y transporte de productos, con el fin de reducir al mínimo cualquier efecto perjudicial sobre el entorno natural.

La distribución comercial está representada, según Meana (2017), por aquellas existencias, bienes o productos que posee una organización con la finalidad de ser comercializadas o distribuidas a los consumidores finales.

Para la distribución comercial existen canales de distribución, según Burin (2016), tiene como finalidad evaluar la conveniencia de redefinir los existentes, ya sea con el propósito de aumentar los márgenes de ganancia o para adaptarse de manera más efectiva a las preferencias de compra de los consumidores. Este proceso también implica la organización de una estructura y formas de distribución más eficientes.

2.2.2.1. Productores. Según De Diego (2016), sostiene que comprende a aquellas funciones que permiten preparar las mercaderías que deben ser distribuidas a los clientes con la finalidad de que estas no puedan sufrir daños durante el traslado de las mismas. Según Burin (2016), está conformada por los indicadores presentados a continuación:

2.2.2.1.1. Mayoristas: son los eslabones intermedios que compran productos a los fabricantes o, en ocasiones, a otros mayoristas, con el propósito de revenderlos a minoristas o a otros mayoristas, pero no directamente al consumidor final.

2.2.2.1.2. Minoristas: son intermediarios que obtienen productos tanto de fabricantes como de mayoristas, y luego los venden directamente al consumidor final.

2.2.2.2. Consumidores. Según De Diego (2016), manifiesta que comprende a aquellas funciones que permiten contrastar la entrega efectiva y oportuna de las mercaderías solicitadas por los clientes, contribuyendo a su vez con el buen control del almacén. Estará conformada por los indicadores presentados a continuación:

2.2.2.2.1. Canal Ultracorto: Este canal elimina cualquier intermediario entre el fabricante y el consumidor final, permitiendo que el producto se entregue directamente desde el fabricante al consumidor.

2.2.2.2.2. Corto: Hay un minorista que actúa como intermediario entre el fabricante y el consumidor final. El producto es presentado al consumidor a través de este minorista.

2.2.2.2.3. Largo: Hay varios intermediarios entre el fabricante y el consumidor final. El producto pasa por diferentes manos antes de llegar al consumidor.

2.2.2.2.4. Muy largo: Este tipo de canal involucra una cadena extensa de intermediarios, con múltiples etapas entre el fabricante y el consumidor final.

Definición de Términos Básicos

Albarán: Se trata de un comprobante en el que se incluye la firma del cliente, asegurando así su satisfacción con el producto recibido (De Diego, 2016).

Consumidor final: Se refiere a la persona que utiliza o consume regularmente un producto (Guerrero, 2017).

Estimación: Está referida a la acción que permite determinar la cantidad de recursos necesarios para abastecer una empresa y asegurar un óptimo desarrollo de sus actividades comerciales (Campo et, al., 2015).

Reabastecimiento: Es considerada como aquella actividad cuyo propósito principal es solicitar más mercaderías con el fin de cubrir las demandadas por parte de los clientes (Guerrero, 2017).

Rendimiento: Hace referencia a los beneficios económicos o ganancias que pueden ser producidas por medio de la ejecución de una determinada actividad económica o inversión (Guerrero, 2017).

Rentabilidad: Mide el nivel de eficiencia en la realización de una operación o inversión económica, generalmente es representado a través de cifras porcentuales (Brenes, 2015).

Formulación de la Hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

Existe una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

2.4.2 Hipótesis específicas

Existe una relación directa y significativa entre recepción y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Existe una relación directa y significativa entre almacenamiento y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Existe una relación directa y significativa entre conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Identificación de las variables

V₁: Almacenaje

V₂: Distribución comercial

2.6. Operacionalización de las variables

Tabla 1

Definición conceptual y operacional de almacenaje

Variable 1: Almacenaje		
Definición	Dimensión	Indicador
<p>Conceptual</p> <p>En lo que respecta al almacenamiento, la logística de una empresa se responsabiliza de diversas actividades, como la recepción de mercancías, almacenamiento, conservación, mantenimiento, expedición, así como la organización y control de las mercancías. Esta estructuración de los almacenes está diseñada para llevar a cabo eficientemente estas funciones, independientemente de la actividad de la empresa (Campo et al., 2015).</p>	<p>D1. Recepción de mercaderías</p>	<p>I;1: Comprobación de mercaderías</p> <p>I;2: Descarga</p> <p>I;3: Control</p> <p>I;4: Muestra del envío</p>
<p>Operacional</p> <p>Para la evaluación de la variable de logística de almacenamiento y sus dimensiones, recepción de mercaderías, almacenamiento, conservación, expedición, organización y control, se aplicó un cuestionario con la escala de Likert con 05 niveles de respuesta que permitió determinar los resultados de acuerdo a los objetivos.</p>	<p>D2. Almacenamiento</p> <p>D3. Conservación</p>	<p>I2;1: Ubicación</p> <p>I2;2: Registro</p> <p>I3;1: Guarda</p> <p>I3;2: Conservación</p>

Tabla 2*Definición conceptual y operacional de distribución comercial*

Variable 2: Distribución comercial		
Definición	Dimensión	Indicador
Conceptual		
<p>La distribución comercial implica la conexión entre productores y consumidores, teniendo consecuencias significativas en términos económicos y sociales en países desarrollados. Como resultado, nos encontramos actualmente con diversas formas de distribución comercial y canales que varían según su estructura (De Diego, 2016).</p>	D6. Productores	I6;1: Mayoristas I6;2: Minoristas
	D7. Consumidores	I7;1: Canal ultracorto I7;2: Canal corto I7;3: Canal largo I7;4: Canal muy largo
Operacional		
<p>Para la evaluación de la variable distribución comercial y sus dimensiones, estructura y forma, se aplicó un cuestionario con la escala de Likert con 05 niveles de respuesta que permitió determinar los resultados de acuerdo a los objetivos.</p>		

CAPITULO III

METODOLOGÍA Y TECNICAS DE INVESTIGACIÓN

Tipo de investigación

Tipo básico, según Escudero y Cortez (2018), la investigación básica se basa únicamente en un razonamiento teórico y no tiene en cuenta el uso real de los fines prácticos. Por ello, se aplicó la investigación básica para la búsqueda de conocimientos sobre el tema en estudio.

Nivel de investigación

Nivel correlacional, según Hernández et al. (2014), el objetivo del nivel correlacionar es determinar la conexión o nivel de correlación presente entre dos o más conceptos, variables, categorías o fenómenos en un contexto específico. De esta manera, se buscó la relación entre las variables de estudio.

Métodos de investigación

Método General

Se empleó el método científico, el cual según Tamayo (2003), son procesos y etapas que se utiliza para investigar y entender fenómenos que ocurren eventos específicos, el cual se determina por ser experimentado, confirmado, basado en un razonamiento riguroso y observación de los fenómenos empíricos. Es decir, consiste en emplear el razonamiento lógico para analizar y comprender los hechos o fenómenos observados.

Método específico

En el desarrollo de la investigación, se utilizó el método deductivo, el cual según Jurado (2005), implica partir de conceptos generales o principios aceptados como verdaderos, para realizar razonamiento lógico y llegar a conclusiones específicas. Este método se basa en utilizar suposiciones basadas en certezas previamente establecidas como principios generales, y luego aplicar ese marco teórico a casos individuales para comprobar su validez.

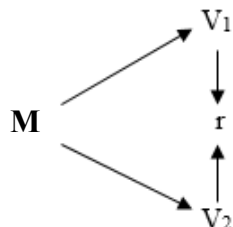
Diseño de investigación

El diseño fue no experimental. Según Hernández et al. (2014), en un estudio no experimental, no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes,

no provocadas intencionalmente en la investigación por quien las realiza. La investigación será no experimental debido a que las variables estarán desenvolviéndose de forma natural sin modificaciones por parte del investigador.

Figura 1

Esquema de diseño de investigación



Donde:

M: 72 representantes legales y administrativos de las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

V₁: Almacenaje

V₂: Distribución comercial

r: Relación

Población y muestra

Población

En concordancia con lo mencionado por Rivero (2018), la población está representada por distintos componentes o elementos considerados como objetos de estudio, por tal motivo resulta necesario que presenten rasgos similares. Así pues, la población fue conformada por 72 representantes legales y Administrativos de las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Tabla 3

Población

Nº	Empresas ferreteras de Yurimaguas 2023.	Nº de colaboradores
1	FERRYHOGAR JESHUA E.I.R.L.	3
2	MADERERA-FERRETERIA MAFE S.A.	2
3	FERRETERIA CARLOS MIGUEL	1
4	AMAZON MOTORS & FERRETEROS S.R.L.	2
5	INVERSIONES SOL Y BRIZA	1
6	FERRETERÍA REQUEJO	3
7	INVERSIONES EL ACERO S.R.L.	3
8	FERRETERÍA ANGELA & LUIS	1
9	FERRETERIA PAOLA & JHON	1

10	FERRETERIA SANTA LUCIA	1
11	FERRETERIA COMERCIAL DIAZ E.I.R.L.	1
12	FERRETERÍA JOSSIEL	1
13	COMERCIAL FERRETERÍA LICIANITA	1
14	FERRETERÍA DIVINO NIÑO	1
15	FERRETERIA HELLEN	2
16	COMERCIAL TECHITA	1
17	FERRETERIA MARDOQUEO	1
18	FERRETERIA LLULLO	1
19	FERRETERIA JOSSIEL	1
20	FERRETERIA EL METRO	1
21	FERRETERIA ALMAGRE EIRL	4
22	FERRETERÍA EL ROBLE	2
23	FERRETERIA TIFANI	2
24	FERRETERÍA JOSÉ CARLOS	3
25	CENTRO FERRETERO MA & SA	1
26	ARCAMSAG	4
27	GRUPO ARCAMSAG INVERSIONES S.A.C.	3
28	FERRETERÍA “EL MAYORISTA”	2
29	COALMAQ	2
30	D’KASA & DECORACIONES S.A.C.	3
31	FERRETERÍA EL METRO	2
32	FERRETERIA COMERCIAL NESTOR ANTONIO EIRL	2
33	INDUSTRIAS FERRETERAS FABISEBAS	2
34	FERRETERIA SAN GABRIEL DE LA DOLOROSA	2
35	FERRETERIA EL REY	1
36	FERRETERÍA M & T E.I.R.L.	2
37	FERRETERÍA PIERO ALESSANDRO	1
38	ELECTRO FERRETERO BRIAAL	2
39	FERRETERIA MM & R	2
40	FERRETERIA EL CAMPESINO	1
TOTAL		72

Fuente: Municipalidad Provincial de Alto Amazonas – Gerencia de Rentas 2023 y las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Muestra

Se aplicó una muestra censal, según Condori (2020), indica que, cuando se tienen este tipo de poblaciones se recomienda determinar una muestra censal por conveniencia, es decir su cálculo no corresponde a una fórmula estadística, si no a un valor dado por el investigador de forma arbitraria, en tanto la muestra deberá ser conformada por 72 (setenta y dos) representantes legales y administrativos de los negocios ferreteros de Yurimaguas, 2023.

Tabla 4
Muestra

Área	Nº de colaboradores
Representante legal	40
Administrativos	32
Total	72

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Se aplicó la encuesta como técnica para el recojo de la información de manera clara, precisa y coherente sobre ambas variables (almacenaje y distribución comercial), la misma que a través de las interrogantes planteadas directamente a los 72 representantes legales y administrativos de los negocios ferreteros de Yurimaguas, 2023.

Instrumentos

Se empleó como instrumento el cuestionario. Según Hernández et al. (2014), el cuestionario está conformado por ítems que pretenden medir una o más variables. Por ello, se elaboró en función a las dimensiones e indicadores de las variables almacenaje y distribución de comercial, y aplicado a 72 representantes legales y administrativos de las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023. Así mismo, el cuestionario fue compuesto por preguntas cerradas, por cuanto las respuestas están preestablecidas por la escala de Likert. En ese sentido, se ha considerado 18 ítems para la variable control de mercaderías y 12 ítems para la variable distribución de productos, cuyas escalas irán desde 1 “Nunca”, 2 “Casi nunca”, 3 “A veces”, 4 “Casi siempre hasta 5 “Siempre”.

Selección, validación y confiabilidad de los instrumentos de investigación

Validez

La validez es un instrumento de investigación que hace referencia al nivel en que el instrumento puede medir con exactitud la variable de estudio. Esta precisión se alcanza cuando se logra evidenciar que el instrumento es apto para medir el concepto abstracto de la variable, a través de cada uno de los ítems. (Hernández et al., 2018).

Entonces para encontrar la validez de los instrumentos elaborados en la presente investigación se contó con la opinión de tres (3) expertos en el tema de estudio, que evaluó cada categoría, midiendo los criterios tomados para cada ítem.

Tabla 5
Validez del cuestionario de la variable almacenaje

Experto	Grado académico	Nombres y Apellidos	Dictamen
1	Dr.	Ronal Atilio Arévalo Montalván	Muy bueno
2	Dra.	Carmen Luz Navarro Bardalez	Muy bueno
3	Mg.	Julio Iván Torres Manrique	Muy bueno

Interpretación: la tabla 5, presenta de manera detallada la variable almacenaje, el análisis de los expertos, donde concluyeron de manera unánime que ambos instrumentos son de alta calidad, clasificándolos como “Muy buena”. Esta evaluación experta es esencial para determinar la fiabilidad y validez de los instrumentos en la investigación, destacando la utilidad significativa de ambas herramientas para obtener información precisa. El consenso entre los expertos refuerza la confianza en la idoneidad de los instrumentos seleccionados.

Tabla 6
Validez del cuestionario de la variable Distribución Comercial

Experto	Grado académico	Nombres y Apellidos	Dictamen
1	Dr.	Ronal Atilio Arévalo Montalván	Muy buena
2	Dra.	Carmen Luz Navarro Bardalez	Muy buena
3	Mg.	Julio Iván Torres Manrique	Muy buena

Interpretación: la tabla 6, presenta de manera detallada la variable distribución comercial, el análisis de los expertos, donde concluyeron de manera unánime que ambos instrumentos son de alta calidad, clasificándolos como “Muy buena”. Esta evaluación experta es esencial para determinar la fiabilidad y validez de los instrumentos en la investigación, destacando la utilidad significativa de ambas herramientas para obtener información precisa. El consenso entre los expertos refuerza la confianza en la idoneidad de los instrumentos seleccionados.

3.7.2 Confiabilidad

De acuerdo a lo mencionado por Hernández et al. (2014), la confiabilidad es la medida en que el instrumento origina resultados coherentes. Por ello, la confiabilidad fue evaluada con toda la población objetiva, en este caso serán las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, para la validez y la relevancia de los hallazgos que se obtendrán.

Tabla 7*Confiabilidad: cuestionario variable almacenaje.*

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0.88	15

Tabla 8*Confiabilidad: cuestionario variable distribución comercial.*

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0.84	9

Interpretación: Se aplicaron dos cuestionarios y se utilizó el Alfa de Cronbach para evaluar la confiabilidad de los mismos. Este coeficiente es para asegurar la fiabilidad que mide la consistencia interna de un test o cuestionario. Por ello, para evaluar la fiabilidad de los cuestionarios aplicados, se aplicó dicho coeficiente para cada uno de ellos. En el primer cuestionario se obtuvo un valor de 0.88, mientras que en el segundo cuestionario se obtuvo un valor de 0.84, lo que indica que ambos cuestionarios son considerados como fiables.

Este proceso se realizó con el fin de evaluar la fiabilidad de los cuestionarios aplicados en el estudio, lo que permite asegurar la validez de los resultados obtenidos a través de ellos.

Técnica de procesamiento y análisis de datos

Estadística descriptiva: para el estudio se recopiló los datos primordiales, obteniendo información relevante de diversas fuentes y utilizando métodos específicos como encuestas o registros. Después, se procedió a la tabulación, organizándolos de manera adecuada y clasificándolos en categorías relevantes para su análisis posterior. Luego se procedió con el análisis de base de datos, utilizando programas informáticos como el SPSS 27 y el Microsoft Excel, estas herramientas informáticas permitirán realizar operaciones de limpieza, filtrado y organización de los datos, facilitando su posterior análisis y manipulación. Para realizar pruebas de hipótesis y evaluar las relaciones entre variables, se empleará el Rho de Spearman como coeficiente de correlación y se sacarán tablas cruzadas.

Estadística inferencial: Se realizó un análisis inferencial para interpretar las tablas cruzadas y determinar si nuestra hipótesis es la correcta o no y para obtener conclusiones significativas y generalizables sobre la población o el fenómeno en estudio.

Orientación ética filosófica y epistemológica

La investigación fue desarrollada en base a la ética establecida por la Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas (UNAAA, 2021):

El **artículo 86°** del Código de Ética de la UNAAA tiene como objetivo definir las responsabilidades de la actividad científica y regular el comportamiento ético integral en la investigación realizada por profesores investigadores, unidades e institutos de investigación de la universidad.

Por su parte, el **artículo 87°** enfatiza que el propósito principal del código de ética es fomentar que las investigaciones científicas, humanísticas y tecnológicas se procedan con autenticidad y alta calidad académica de rigor, honestidad y responsabilidad.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Descripción de los resultados

Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Tabla 9

Distribución de las variables: almacenaje y distribución comercial

		Distribución comercial				
		Bajo	Medio	Alto	Total	
Almacenaje	Bajo	Recuento	3	2	0	5
		% del total	2,5%	1,7%	0,0%	4,2%
	Medio	Recuento	3	33	7	43
		% del total	2,5%	28,0%	5,9%	36,4%
	Alto	Recuento	3	8	59	70
		% del total	2,5%	6,8%	50,0%	59,3%
Total		Recuento	9	43	66	72
		% del total	7,6%	36,4%	55,9%	100,0%

Interpretación: la tabla 9, presenta el 50% de los participantes en la investigación, de las empresas ferreteras de Yurimaguas, se sitúan en un nivel alto entre la variable almacenaje. Esto sugiere que, estas empresas experimentan en gran medida procesos como la recepción de mercaderías, almacenamiento, conservación, expedición, organización y control. En la misma línea, la variable “distribución comercial” también es considerada en un nivel alto según la opinión de los encuestados. Esto implica que existe una inclinación a mantener las actuales prácticas en las relaciones con los productores y consumidores.

Objetivo específico 1

Determinar la relación que existe entre recepción de mercancías y distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Tabla 10

Distribución de la variable distribución comercial y la dimensión recepción de mercaderías

		Distribución comercial				
		Bajo	Medio	Alto	Total	
Recepción de mercaderías	Bajo	Recuento	2	5	1	8
		% del total	1,7%	4,2%	0,8%	6,8%
	Medio	Recuento	5	28	44	77
		% del total	4,2%	23,7%	37,3%	65,3%
	Alto	Recuento	2	10	21	33
		% del total	1,7%	8,5%	17,8%	28,0%
Total		Recuento	9	43	66	72
		% del total	7,6%	36,4%	55,9%	100,0%

Interpretación:

La tabla 10, presenta el 37.3% de los participantes de las empresas ferreteras de Yurimaguas, sostienen que la variable “recepción de mercaderías” se sitúa en un nivel alto. Esto sugiere que, según la percepción de cada encuestado, estas empresas experimentan en gran medida procesos como comprobación de mercaderías, descarga, control y muestra del envío. En la misma línea, la variable “distribución comercial” también es considerada en un nivel medio según la opinión de los encuestados. Esto implica que existe una inclinación a mejorar las actuales prácticas en las relaciones con los productores y consumidores.

Objetivo específico 2

Determinar la relación que existe entre el almacenamiento y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Tabla 11

Distribución de la variable distribución comercial y la dimensión almacenamiento

		Distribución comercial				
		Bajo	Medio	Alto	Total	
Almacenamiento	Bajo	Recuento	2	1	0	3
		% del total	1,7%	0,8%	0,0%	2,5%
	Medio	Recuento	4	30	14	48
		% del total	3,4%	25,4%	11,9%	40,7%
	Alto	Recuento	3	12	52	67
		% del total	2,5%	10,2%	44,1%	56,8%
Total		Recuento	9	43	66	72
		% del total	7,6%	36,4%	55,9%	100,0%

Interpretación:

La tabla 11, presenta el 44.1% de los participantes de las empresas ferreteras en la ciudad de Yurimaguas, sostienen que la dimensión “almacenamiento” se sitúa en un nivel alto. Esto sugiere que, según la percepción de cada encuestado, estas empresas experimentan en gran medida procesos como la ubicación y el registro. En la misma línea, la variable “distribución comercial” también es considerada en un nivel alto según la opinión de los encuestados. Esto implica que existe una inclinación a mantener las actuales prácticas en las relaciones con los productores y consumidores.

Objetivo específico 3

Determinar la relación que existe entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

Tabla 12*Distribución de la variable distribución comercial y la dimensión conservación*

		Distribución comercial			Total	
		Bajo	Medio	Alto		
Conservación	Bajo	Recuento	2	5	0	7
		% del total	1,7%	4,2%	0,0%	5,9%
	Medio	Recuento	3	20	9	32
		% del total	2,5%	16,9%	7,6%	27,1%
	Alto	Recuento	4	18	57	79
		% del total	3,4%	15,3%	48,3%	66,9%
Total	Recuento	9	43	66	72	
	% del total	7,6%	36,4%	55,9%	100,0%	

Interpretación:

La tabla 12, presenta que el 48.3% de los participantes en la investigación, pertenecientes a empresas ferreteras en la ciudad de Yurimaguas, sostienen que la dimensión “conservación” se sitúa en un nivel alto. Esto sugiere que, según la percepción de cada encuestado, estas empresas experimentan en gran medida procesos como el seguimiento de conservación y la actualización de mercaderías. En la misma línea, la variable “distribución comercial” también es considerada en un nivel alto según la opinión de los encuestados. Esto implica que existe una inclinación a mantener las actuales prácticas en las relaciones con los productores y consumidores.

Contrastación de hipótesis**Pruebas de normalidad**

H₀: Los datos tienen una distribución normal.

H₁: Los datos no tienen una distribución normal.

Tabla 13*Prueba de normalidad*

	Kolmogórov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Almacenaje	0.374	72	0.000	0.689	72	0.000
Distribución comercial	0.351	72	0.000	0.719	72	0.000

Interpretación:

La tabla 13, presenta la aplicación de la prueba de Kolmogórov-Smirnov en la investigación, ya que, la muestra estuvo compuesta por 72 representantes de empresas ferreteras en Yurimaguas, cifra que supera el valor de 50. Tanto la variable “almacenaje” como la variable

“distribución comercial” revelaron un valor de significancia de 0.000, inferior al nivel de significancia establecido de 0.05. Por ello, se concluye que se rechaza de la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, por tanto, los datos no siguen una distribución normal. En consecuencia, se optó por emplear la prueba no paramétrica de correlación de Rho de Spearman como método de análisis.

Contrastación de hipótesis general

Existe una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas, 2023.

H₀: No existe una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

H₁: Existe una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Tabla 14
Relación entre almacenaje y distribución comercial

			Almacenaje	Distribución comercial
Rho de Spearman	Almacenaje	Coefficiente de correlación	1.000	0.672
		Sig. (bilateral)	.	0.000
		N	72	72
	Distribución comercial	Coefficiente de correlación	0.672	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	.
		N	72	72

Interpretación:

La tabla 14, presenta un significativo hallazgo en la investigación. El coeficiente de correlación de Rho de Spearman se situó en 0.672, indicando una correlación positiva moderada entre las variables bajo estudio. Además, el valor significativo asociado fue de 0, un dato inferior al nivel preestablecido de 0.05 según los criterios de la investigación. Estos resultados respaldan la existencia de una relación directa y de significancia entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas durante el año 2023.

Hipótesis específica 1

H₀: No existe una relación directa y significativa entre la recepción de mercaderías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

H₁: Existe una relación directa y significativa entre la recepción de mercaderías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Tabla 15*Relación entre distribución comercial y recepción de mercaderías*

			Recepción de mercaderías	Distribución comercial
Rho de Spearman	Recepción de mercaderías	Coeficiente de correlación	1.000	0.178
		Sig. (bilateral)	.	0.049
		N	72	72
	Distribución comercial	Coeficiente de correlación	0.178	1.000
		Sig. (bilateral)	0.049	.
		N	72	72

Interpretación:

La tabla 15, presenta un significativo hallazgo en la investigación. El coeficiente de correlación de Rho de Spearman se situó en 0.178, indicando una correlación positiva baja entre las variables bajo estudio. Más aún, el valor de significancia asociado fue de 0.49, un dato inferior al nivel preestablecido de 0.05 según los criterios de la investigación. Estos resultados respaldan la existencia de una relación directa y significativa entre la recepción de mercaderías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Hipótesis específica 2

H₀: No existe una relación directa y significativa entre el almacenamiento y distribución en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

H₁: Existe una relación directa y significativa entre el almacenamiento y distribución en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Tabla 16*Relación entre distribución comercial y almacenamiento*

			Almacenamiento	Distribución comercial
Rho de Spearman	Almacenamiento	Coeficiente de correlación	1.000	0.500
		Sig. (bilateral)	.	0.000
		N	72	72
	Distribución comercial	Coeficiente de correlación	0.500	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	.
		N	72	72

Interpretación:

La tabla 16, revela un significativo hallazgo en la investigación. El coeficiente de correlación de Rho de Spearman se situó en 0.5, indicando una correlación positiva moderada entre las variables bajo estudio. Más aún, el valor de significancia asociado fue de 0, un dato inferior al nivel preestablecido de 0.05 según los criterios de la investigación. Estos resultados

respaldan la existencia de una relación directa y significativa entre el almacenamiento y distribución en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Hipótesis específica 3

H₀: No existe una relación directa y significativa entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

H₁: Existe una relación directa y significativa entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Tabla 17

Relación entre distribución comercial y conservación

			Conservación	Distribución comercial
Rho de Spearman	Conservación	Coefficiente de correlación	1.000	0.468
		Sig. (bilateral)	.	0.000
		N	72	72
	Distribución comercial	Coefficiente de correlación	0.468	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	.
		N	72	72

Interpretación:

La tabla 17, revela un significativo hallazgo en la investigación. El coeficiente de correlación de Rho de Spearman se situó en 0.468, indicando una correlación positiva moderada entre las variables bajo estudio. Más aún, el valor de significancia asociado fue de 0, un dato inferior al nivel preestablecido de 0.05 según los criterios de la investigación. Esta evidencia condujo a la necesidad de rechazar la hipótesis nula y, en su lugar, aceptar la hipótesis alternativa. Estos resultados respaldan la existencia de una relación directa y significativa entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

Discusión de resultados

En la hipótesis general, se encontró una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. La correlación positiva moderada, con un coeficiente de Rho de Spearman de 0.672 y un valor de significancia de 0, respaldó esta conclusión, lo que llevó al rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis del investigador. Este resultado contrasta con la investigación de Santiago (2018), que señaló deficiencias en la distribución de productos en una organización debido a la falta de habilidades del personal, lo que generaba insatisfacción en los clientes. En

contraste con García y Lara (2022), encontraron una gestión adecuada en los almacenes de una universidad, aunque se observó un nivel medio en el manejo y custodia de inventarios.

En la primera hipótesis específica, se identificó una relación directa y significativa entre la recepción de mercaderías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. La correlación positiva baja, con un coeficiente de Rho de Spearman de 0.178 y una significancia bilateral de 0.49, llevó al rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis del investigador. Este hallazgo se respaldó con un análisis descriptivo que mostró una asociación entre la recepción de mercaderías y la distribución comercial. Esta situación difiere de la investigación de Sucno y Colquehuanca (2022), que identificaron un manejo inapropiado del sistema de compras de inventario y una falta de capacitación del personal.

En la segunda hipótesis específica, se observó una relación directa y significativa entre el almacenamiento y la distribución en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. La correlación positiva moderada, con un coeficiente de Rho de Spearman de 0.5 y una significancia bilateral de 0, condujo al rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis del investigador. Este hallazgo se respaldó con un análisis descriptivo que mostró una asociación entre el almacenamiento y la distribución comercial. Este resultado es similar al encontrado por Quispe (2021), quien destacó que un buen procedimiento en el control de inventarios beneficia a las empresas comerciales.

En la tercera hipótesis específica, se encontró una relación directa y significativa entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. La correlación positiva moderada, con un coeficiente de Rho de Spearman de 0.468 y una significancia bilateral de 0, llevó al rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis del investigador. Este hallazgo se respaldó con un análisis descriptivo que mostró una asociación entre la conservación y la distribución comercial. Este resultado es similar al de Calderón y Tarapues (2021), quienes resaltaron la necesidad de establecer políticas para el adecuado manejo de medicamentos caducados en entornos domésticos.

CONCLUSIONES

Según el objetivo general establecido, se encontró una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. Este hallazgo se respalda con un coeficiente de correlación de 0.672 y un valor de significancia bilateral de 0, siendo inferior a 0.05. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la del investigador. Esto indica que un adecuado almacenaje puede incrementar la distribución comercial en un 67.2%.

En el contexto del primer objetivo específico, se observó una relación directa y significativa entre la recepción de mercaderías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. Esto se sustenta con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.178 y un valor de significancia bilateral de 0, por debajo de 0.05. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula, respaldando la del investigador. Esto sugiere que una recepción adecuada de mercaderías puede aumentar la distribución comercial en un 17.8%.

Dentro del segundo objetivo específico, se evidenció una relación directa y significativa entre el almacenamiento y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. Se encontró un coeficiente de correlación de Spearman de 0.5 y un valor de significancia bilateral de 0, por debajo de 0.05. En consecuencia, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la del investigador. Esto implica que un adecuado almacenamiento puede incrementar la distribución comercial en un 50%.

Para el tercer objetivo específico, se constató una relación directa y significativa entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de Yurimaguas en 2023. Se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.468 y un valor de significancia bilateral de 0, por debajo de 0.05. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la del investigador. Esto sugiere que una conservación adecuada puede aumentar la distribución comercial en un 46.8%.

RECOMENDACIONES

Se recomienda implementar estrategias de mejora en el almacenaje de mercaderías en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas. Dado que se ha identificado una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial, resulta crucial optimizar los procesos de almacenamiento para potenciar la eficiencia en la distribución. Se sugiere establecer sistemas de inventario más precisos, mejorar la organización del almacén y considerar tecnologías que faciliten la gestión y seguimiento de los productos almacenados. Además, es fundamental capacitar al personal encargado del almacenaje para asegurar un manejo adecuado de los productos. Estas acciones contribuirán no solo a mantener la relación positiva observada, sino también a potenciar la eficacia general de las operaciones comerciales en el contexto ferretero de Yurimaguas.

Fortalecer y optimizar los procesos de recepción de mercaderías en las empresas ferreteras de Yurimaguas. Es esencial mejorar los protocolos y procedimientos de recepción, por ello, se recomienda implementar sistemas de monitoreo y control más eficientes, así como capacitar al personal encargado de la recepción para garantizar un manejo adecuado de los productos entrantes. Además, se podrían explorar oportunidades para agilizar el proceso de recepción sin comprometer la calidad y la precisión.

Implementar mejoras específicas en los procesos de almacenamiento en las empresas ferreteras. Es esencial optimizar la gestión de inventarios y la disposición física de productos en los almacenes, es por ello, que se recomienda utilizar tecnologías avanzadas para el seguimiento y control de inventarios, así como implementar sistemas de almacenamiento que permitan una ubicación más eficiente de los productos.

Efectuar estrategias focalizadas en la mejora de la conservación de productos en las empresas ferreteras. Se recomienda fortalecer los protocolos de almacenamiento para garantizar condiciones óptimas de conservación. Esto podría incluir la adaptación de tecnologías de monitoreo ambiental, el requerimiento de prácticas de almacenamiento que minimicen la degradación de productos y la capacitación del personal en métodos efectivos de preservación. Además, se podría explorar la posibilidad de establecer políticas de control de calidad más rigurosas para asegurar que los productos mantengan sus estándares durante todo el proceso de distribución.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias (2016) método general científico: http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1029-30192016000200017&script=sci_arttext
- Arrieta, J. (2015). Aspectos a considerar para una buena gestión en los almacenes de las empresas (Centros de Distribución, CEDIS). *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*. 16(30), 83-96. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-18862011000100007&lng=es&tlng=es
- Anchico y Torres (2022), Plan de mejoramiento para el proceso de inventarios de la empresa Kasa Ferretera SAS <https://repositorio.uniajc.edu.co/bitstream/handle/uniajc/1284/TCS%20-%20Plan%20de%20mejoramiento%20para%20el%20proceso%20de%20inventarios%20de%20la%20empresa%20Kasa%20Ferretera%20SAS.pdf?sequence=1&isAllowed=n>
- Barchini. (s. f.). Métodos I + D de la Informática—PDF Free Download. Recuperado 9 de julio de 2023, de <https://docplayer.es/68295086-Metodos-i-d-de-la-informatica.html>
- Brenes, P. (2015). Técnicas de almacén. España: Editex
- Burin, D. 2016. Manual de Facilitadores de Procesos de Innovación Comercial. Buenos Aires (en línea). IICA/INTA. Consultado 22 oct. 2017. Disponible en <http://bit.ly/2i8Y082>.
- Calderón y Tarapués (2021), “Medicamentos sobrantes y caducados en el hogar ¿su almacenaje y desecho representan un problema de salud pública?”, Ecuador.
- Campo, A., Hervás, A. & Revilla, M. (2015). Operaciones de almacenaje. España: McGraw Hill
- Cardona, J., Orejuela, J. & Rojas, C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*. 15(30), 195-208. <https://doi.org/10.24050/reia.v15i30.1066>
- Carro, R. & Gonzáles, D. (2015). Logística empresarial: Administración de las operaciones. Argentina
- Chase, Richard B.; Jacobs, Robert F. (2019). 13ª. Administración de operaciones producción y cadena de suministros. <https://ucreanop.com/wp-content/uploads/2020/08/Administracion-de-Operaciones-Produccion-y-Cadena-de-Suministro-13edi-Chase.pdf>
- Castellano, A. (2015). Logística comercial internacional. Colombia: Eco Ediciones

- Cóndor, J. (2023, abril). Almacenes del Norte: Capital de 4 países en proyecto de US\$ 250 mllns en Callao. Diario Gestión; NOTICIAS GESTIÓN. <https://gestion.pe/economia/empresas/sector-logistico-parque-logistico-almacenes-del-norte-capital-de-4-paises-en-proyecto-de-us-250-mllns-en-callao-noticia/>
- Condori-Ojeda, P. (2020). Universo, población y muestra. <https://www.aacademica.org/cporfirio/18>
- Cruz, A. (2018). Gestión de inventarios. España: IC Editorial
- De Diego, A. (2016). Gestión de pedidos y stock. España: Ediciones Paraninfo
- Durán, Yosmary (2011). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Diario Gestión (12 de abril de 2023). Almacenes del Norte: capital de 4 países en proyecto de US\$ 250 mllns en Callao p.1
- Escobar (2012). (2007). Bodegas. Se utiliza todo el espacio disponible y la manipulación se reduce al mínimo imprescindible.
- Escudero, M. (2015). Técnicas de almacén. España: Ediciones Paraninfo
- Escudero y Cortez (2018). investigación básica <http://uniminuto-dspace.scimago.es:8080/handle/10656/11190>
- Eslava, A. (2017). Canales de distribución logístico-comerciales. Colombia: Ediciones de la U
- Fernández, J. H., Pineda, Z., & Abreu, E. G. (2016). Mejora del sistema de gestión del almacén de suministros de una empresa productora de gases de uso medicinal e industrial. Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias, V(17), 89-108.
- Flamarique, S. (2019). Manual de gestión de almacenes. España: Marge Books
- Frías, M. (2016). El control de inventarios de mercaderías y su incidencia en los estados financieros de la empresa PC Parts, Piñas, año 2013 (Tesis de pregrado). <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/6839/1/TUACE-2016-CA-CD00020.pdf>
- García y Lara (2022), Análisis de la gestión de almacenes en una Universidad Pública de la ciudad de Lima, Perú, año 2022 <http://200.121.226.32:8080/handle/20.500.12840/6120>
- Guerrero, H. (2017). Inventarios: Manejo y control. Colombia: Ecoe Ediciones
- Hernández Muñoz, R. F. (2017). Logística de Almacenes. Lugar de publicación: Editorial.
- Recuperado de

https://www.academia.edu/30410177/LIBRO_DE_LOGISTICA_DE_ALMACENES

- Hernández, G. et al. (2018). Medición de Tiempos en un Sistema de Distribución bajo un Estudio de Métodos y Tiempos. *Información tecnológica*. 29(6), 277-286. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642018000600277>
- Hernández, L. (2017). *Técnicas logísticas para innovar, planificar y gestionar*. España: Marge Books
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Iglesias, A. (2016). *Distribución y logística*. España: ESIC Editorial
- Interempresas (2023). Retail Connect, la herramienta e-commerce de Nexmart para impulsar la digitalización de la distribución. Interempresas. <https://www.interempresas.net/Ferreteria/Articulos/468263-Retail-Connect-herramienta-commerce-Nexmart-impulsar-digitalizacion-distribucion.html>
- Jurado,(2005) International Thomson Editores, S. A. de C. V.
- Maldonado, J. (2018). *Metodología de la investigación social: Cuantitativo, sociocrítico, cualitativo, complementario*. Colombia: Ediciones de la U
- Marqués et al. (2017). Nivel de importancia del control interno de mercaderías dentro del marco conceptual de una empresa. *Liderazgo estratégico*. 7(1), 1-12. <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/download/3261/4000>
- Mauleón, Mikel (2003). *Sistemas de almacenaje y picking*. <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25735w/LIBROAlmacen.pdf>
- Meana, P. (2017). *Gestión de inventarios*. España: Ediciones Paraninfo
- Molinillo, S. (2014). *Distribución comercial aplicada (2° ed.)*. España: ESIC Editorial
- Mora García, L. A. (Año). *Gestión Logística en Centros de Distribución y Almacenes y Bodegas: La Aplicación de las Mejores Prácticas Logísticas en el Almacenamiento de Clase Mundial [Documento PDF]*. Recuperado <https://valparaiso.redfuturotecnico.cl/wp-content/uploads/2020/08/Gestion-logistica-en-centros-de-distribucion.pdf>
- Morell, D., Betancourt, J. & Acosta, A. (2019). Administración de inventarios. *Técnica Administrativa*. 18(77), 1-12. <http://www.cyta.com.ar/ta/article.php?id=180102>

- Nima y Ruiz (2022), en su estudio “Sistema de Inventario Valorizado para mejorar la Gestión del Área de Almacén para la Empresa Procesos Industriales Roma SAC, Chiclayo <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/10256>
- Pérez, M. & Wong, H. (2019). Gestión de inventarios en la empresa Soho Color Salón & Spa en Trujillo (Perú), en 2018. Cuadernos latinoamericanos de Administración. 14(27), 1-20. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=4096/409658132010>
- Tamayo (2001). El proceso de la investigación científica. Editorial Limusa.
- Tamayo (2003), Procesos de la investigación Editorial Limusa. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/227860/El_proceso_de_la_investigacion_cientifica_Mario_Tamayo.pdf
- Quispe Molina, E. (2021). Caracterización del control interno en los inventarios de las empresas del rubro ferreterías, caso: Atesur Distribuciones S.R.L. Juliaca, 2018. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/20917>
- Quiroz Flores, J. C., Campos Sonco, J., Saavedra Velasco, V., Quiroz Flores, J. C., Campos Sonco, J., & Saavedra Velasco, V. (2022). Incremento del nivel de servicio en un clúster ferretero a través de la aplicación de metodologías mixtas. RISTI - Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologias de Informação, 47, 5-22. <https://doi.org/10.17013/risti.47.5-22>
- Render, B. & Heizer, J. (2017). Administración de la producción (2° ed.). México: Pearson Educación
- Rivero, D. (2018). Metodología de la investigación (3° ed.). México: Editorial SHALOM
- Samá-Muñoz, Darian; Ortega-Uncal, Luis Orlando; Valle-Duarte, Olga Lisset. (2022). La gestión de almacén: su análisis en Centro de Distribución de Medicamentos. <https://www.redalyc.org/journal/1815/181571550006/181571550006.pdf>
- Sánchez, F. & Holguín, K. (2019). Gestión del abastecimiento y su relación con la distribución en la empresa Inversiones Anny, Tarapoto 2018. UCV-Scienta. 3(4), 44-53. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/34852>
- Santiago, F. (2018). Almacenamiento y distribución de productos electrónicos en la empresa AUSA-Callao 2018. UCV-Scienta. 5(2). 1-15. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/25225>
- Santamaria-Freire, E., Jordán-Vaca, D., Jordán-Vac, J., & Santamaria-Díaz, E. (2016). Generación de ventaja competitiva a través del sistema de gestión BASC en el sector ferretero. Revista Ciencia Unemi, 9(21), 27-35.

- Sayes, V. (2017). Gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa comercializadora S.O.S. Solutions S.A.C., Santa Anita, 2017 (Tesis de pregrado). http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/1374/Sayes_TV.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sierra, J., Guzmán, M. & García, F. (2015). Administración de almacenes y control de inventarios. México: EUMED
- Siles Nates, M. M. (2013). Competencias profesionales requeridas por las empresas en Tarapoto. Revista de Investigación. <https://www.redalyc.org/pdf/4676/467646127002.pdf>
- Soret, I. (2015). Logística y marketing para la distribución comercial. España: ESIC Editorial
- Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas [UNAAA]. (2021). Resolución de la comisión organizadora UNAA. No 035-2021-UNAAA/CO.
- Sucno Canchari, T. S., & Colquehuanca Sulla, R. K. (2022). Control de inventarios y gestión de almacenes en la Empresa Corporación Daylum S.A.C. Cusco periodo 2019. <http://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/5326>
- Vidal, C. (2015). Fundamentos de control y gestión de inventarios (2° ed.). Colombia: Editorial de la Universidad del Valle.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Título: El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES – DIMENSIONES E INDICADORES	METODOLOGIA
<p>Problema general:</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar la relación que existe entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p>	<p>Hipótesis general:</p> <p>Existe una relación directa y significativa entre el almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p>	<p>V1: Almacenaje</p> <p>D1. Recepción de mercaderías I1;1: Comprobación de mercaderías I1;2: Descarga I1;3: Control I1;4: Muestra del envío</p>	<p>Método general: Científico</p> <p>Método específico: Deductivo</p> <p>Tipo de investigación: Básica.</p> <p>Nivel de investigación: Correlacional</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Esquema:</p>
<p>Problema específico:</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre la recepción de mercancías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023?</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre el almacenamiento y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023?</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023?</p>	<p>Objetivos específicos:</p> <p>Determinar la relación que existe entre la recepción de mercancías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p> <p>Determinar la relación que existe entre el almacenamiento y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p> <p>Determinar la relación que existe entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p>	<p>Hipótesis específicas:</p> <p>Existe una relación directa y significativa entre la recepción de mercaderías y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p> <p>Existe una relación directa y significativa entre el almacenamiento y la distribución en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p> <p>Existe una relación directa y significativa entre la conservación y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p>	<p>D2. Almacenamiento I2;1: Ubicación I2;2: Registro</p> <p>D3. Conservación I3;1: Guarda I3;2: Conservación</p> <p>V2: Distribución Comercial</p> <p>D6. Productores I7;1: Mayoristas I7;2: Minoristas</p> <p>D7. Consumidores I7;1: Canal Ultracorto I7;2: Canal corto I7;3: Canal largo I7;4: Canal muy largo</p>	<p>Donde: M: 72 representantes legales y Administrativos de las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023. V1: Almacenaje V2: Distribución comercial r: Relación</p> <p>Población: La población estará constituida los representantes legales y administrativos de las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.</p> <p>Muestra: La muestra estará constituida por 72 representantes legales y administrativos de las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023, los mismos que forman parte administrativa: representante legal, distribución, ventas y área de Almacenaje.</p> <p>Instrumentos de recolección de datos</p> <p>Técnica</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuesta <p>Instrumento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario

Anexo 2. Matriz operacionalización de variable

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Almacenaje	En relación al almacenaje, la logística de una empresa se encarga de las siguientes actividades o funciones: recepción de mercancías, almacenamiento, conservación y manutención, expedición y organización y control de las mercancías. Esto es independientemente de la actividad a la que se dedique la empresa, los almacenes están especialmente estructurados para la realización de dichas funciones (Campo et al., 2015).	Para la evaluación de la variable de almacenaje y sus dimensiones, recepción de mercancías, almacenamiento, conservación, expedición, organización y control, se aplicará un cuestionario con la escala de Likert con 05 niveles de respuesta para determinar los resultados de acuerdo a los objetivos.	D1. Recepción de mercancías	I;1; Comprobación de mercaderías I;2: Descarga I;3: Control I;4: Muestra del envío	Nominal
			D2. Almacenamiento	I2;1: Ubicación I2;2: Registro	
Distribución comercial	La empresa comercial pone en contacto a productores y consumidores; esto supone importantes repercusiones económicas y sociales en los países desarrollados. Se trata, por tanto, de una herramienta fundamental de marketing que crea utilidades a los consumidores y servicios a los productores.		D3. Conservación	I3;1: Guarda I3;2: Conservación	
			D6. Productores	I6;1: Mayorista I6;2: Minorista I7;1: Canal Ultracorto I7;2: Canal corto	
			D7: Consumidores	I7;3: Canal lago I7;4: Canal muy largo	

Anexo 3: Instrumento de investigación

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO V1

Mediante el presente cuestionario, me presento ante usted, a fin de que dé respuesta a las preguntas formuladas, esta información relevante servirá para el desarrollo de la tesis intitulada: **El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.**

El que permitirá medir las variables de estudio y probar la hipótesis, por tal propósito acudo a usted para que apelando a su buen criterio dé respuestas con toda honestidad; quedando agradecida (o) por su intervención.

Instrucciones: Por favor, lea cuidadosamente cada una de las preguntas, y marca una sola respuesta que considere la correcta.

(1) Nunca	(2) Casi nunca	(3) A veces	(4) Casi siempre	(5) Siempre
-----------	----------------	-------------	------------------	-------------

Nº	El almacenaje	Escala				
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
D1	Recepción de mercaderías					
1.	¿Con qué frecuencia se realiza la comprobación de mercaderías al momento de la recepción?					
2.	¿El proceso de descarga de las mercaderías se lleva a cabo de manera eficiente?					
3.	¿Se realiza un control exhaustivo de las mercaderías recibidas?					
4.	¿El control exhaustivo de las mercaderías recibidas impacta en la efectividad de la distribución comercial?					
D2	Almacenamiento					
5.	¿El almacenamiento eficiente de los productos influye en la eficacia de la distribución en la empresa ferretera?					
6.	¿Cuán eficiente consideras la ubicación de los productos en el almacén?					
7.	¿El uso de software facilita el control y seguimiento de las existencias en el almacén?					

D3	Conservación y manutención					
8.	¿Se realiza un control adecuado de la conservación de las mercaderías almacenadas?					
9.	¿La actualización regular de las condiciones de las mercaderías almacenadas está relacionada con la satisfacción del cliente en la distribución comercial?					
10.	¿La selección de la mercadería a ser enviada se realiza de manera adecuada?					
11.	¿El embalaje de las mercancías para su envío cumple con los estándares requeridos?					
12.	¿Considera que una adecuada organización y control de las existencias influyen en la eficiencia de la distribución comercial en la empresa ferretera?					
13.	¿Considera que el registro preciso de las entradas y salidas de mercadería impacta en la eficacia y eficiencia de la distribución comercial?					

Gracias por su participación.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO V2

Mediante el presente cuestionario, me presento ante usted, a fin de que dé respuesta a las preguntas formuladas, esta información relevante servirá para el desarrollo de la tesis intitulada: **El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.**

El que permitirá medir las variables de estudio y probar la hipótesis, por tal propósito acudo a usted para que apelando a su buen criterio dé respuestas con toda honestidad; quedando agradecida (o) por su intervención.

Instrucciones: Por favor, lea cuidadosamente cada una de las preguntas, y marca una sola respuesta que considere la correcta

(1) Nunca	(2) Casi nunca	(3) A veces	(4) Casi siempre	(5) Siempre
-----------	----------------	-------------	------------------	-------------

N°	Distribución de productos	Escala				
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
D1	Productores					
1.	¿Con qué frecuencia el canal muy largo cumple con tus expectativas de disponibilidad y accesibilidad de productos?					
2.	¿Casi siempre estás satisfecho con la gestión del canal muy largo y su impacto en tu satisfacción como consumidor?					
D2	Consumidores					
3.	¿Casi siempre encuentras disponibles los productos a través del canal ultracorto?					
4.	¿Con qué frecuencia experimentas una comunicación efectiva y un servicio de calidad en el canal ultracorto?					
5.	¿Con qué frecuencia el canal corto satisface tus expectativas de tiempo de entrega?					
6.	¿Con qué frecuencia el canal largo cumple con tus expectativas de tiempo de entrega?					
7.	¿Casi siempre encuentras los productos disponibles a través del canal muy largo?					
8.	¿Con qué frecuencia tus expectativas son cumplidas en términos de disponibilidad y calidad de productos a través de los distintos canales?					

Gracias por su participación.

Anexo 4: Prueba piloto







Anexo 5: Confiabilidad

Variable I

ENCUESTADO	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10	I11	I12	I13	SUMA ITEMS
1	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	51
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	4	3	42
3	4	3	3	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	51
4	3	4	2	5	4	1	4	2	4	4	1	4	3	41
5	1	1	3	3	1	1	2	2	3	3	3	3	3	29
6	1	2	4	3	3	3	3	2	3	3	2	1	2	32
7	4	3	3	5	3	3	5	4	3	3	3	3	3	45
8	5	3	3	5	5	3	3	3	5	5	3	3	3	49
9	4	5	3	5	4	3	3	3	3	4	5	4	4	50
10	2	2	2	3	3	1	1	2	3	3	4	3	2	31
VARs	1.88	1.21	0.77	0.99	1.16	1.38	1.57	0.77	0.5	0.68	1.57	0.9	0.54	74.98889

Si ^2:	13.9
--------	------

ALFA DE CRONBACH	0.88
-------------------------	-------------

Variable II

ENCUESTADO	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	SUMA ITEMS
1	5	3	5	3	4	3	3	5	3	34
2	2	4	2	3	4	3	3	4	4	29
3	2	4	2	2	5	2	4	3	4	28
4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	28
5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	42
6	4	3	4	4	3	2	2	4	3	29
7	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38
8	5	5	5	5	4	4	5	5	5	43
9	4	3	3	4	5	2	5	3	2	31
10	3	4	4	4	4	3	5	4	4	35
VARs	1.34	0.62	1.34	0.9	0.54	0.67	1.07	0.54	1.07	32.456

Si ^2:	8.10
--------	------

ALFA DE CRONBACH	0.84
-------------------------	-------------

Anexo 6: Solicitud de validación de instrumento

Año de la Unidad, la Paz y el Desarrollo.”

Yurimaguas, 18 de Diciembre de 2023.

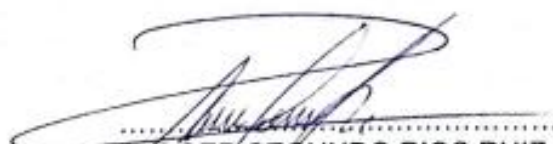
Dra. Carmen Luz Navarro Bardalez

Presente. -

Por la presente, reciba usted el saludo cordial y fraterno a nombre de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas Contables, Escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas; luego para manifestarle, que estamos desarrollando la tesis intitulada: **El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023**; por lo que conocedores de su trayectoria profesional y estrecha vinculación en el campo de la investigación, le solicitamos su colaboración en emitir su **JUICIO DE EXPERTO**, para la validación de los instrumentos “**Cuestionario V1 (Almacenaje) y Cuestionario V2 (Distribución Comercial)**” de la presente investigación.

Agradeciéndole por anticipado su gentil colaboración como experto, nos suscribimos de usted.

Atentamente,



.....
ROGER SEGUNDO RIOS RUIZ
DNI N° 41462779
CODIGO 1261904236

Adjunto:

1. Matriz de consistencia.
2. Operacionalización de variables.
3. Instrumentos de investigación.
4. Ficha de juicio de experto

Año de la Unidad, la Paz y el Desarrollo.”

Yurimaguas, 18 de Diciembre de 2023.

Dr. Ronal Atilio Arévalo Montalván

Presente. -

Por la presente, reciba usted el saludo cordial y fraterno a nombre de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas Contables, Escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas; luego para manifestarle, que estamos desarrollando la tesis intitulada: **El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023**; por lo que conocedores de su trayectoria profesional y estrecha vinculación en el campo de la investigación, le solicitamos su colaboración en emitir su **JUICIO DE EXPERTO**, para la validación de los instrumentos **“Cuestionario V1 (Almacenaje) y Cuestionario V2 (Distribución Comercial)”** de la presente investigación.

Agradeciéndole por anticipado su gentil colaboración como experto, nos suscribimos de usted.

Atentamente,



ROGER SEGUNDO RIOS RUIZ
DNI N° 41462779
CODIGO 1261904236

Adjunto:

1. Matriz de consistencia.
2. Operacionalización de variables.
3. Instrumentos de investigación.
4. Ficha de juicio de experto.

"Año de la Unidad, la Paz y el Desarrollo."

Yurimaguas, 18 de Diciembre de 2023


Mg. CPC. Jullo Iván Torres Manrique

Presente. -

Por la presente, reciba usted el saludo cordial y fraterno a nombre de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas Contables, Escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas; luego para manifestarle, que estamos desarrollando la tesis intitulada: **El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023**; por lo que conocedores de su trayectoria profesional y estrecha vinculación en el campo de la investigación, le solicitamos su colaboración en emitir su **JUICIO DE EXPERTO**, para la validación de los instrumentos "**Cuestionario V1 (Almacenaje)** y **Cuestionario V2 (Distribución Comercial)**" de la presente investigación.

Agradeciéndole por anticipado su gentil colaboración como experto, nos suscribimos de usted.

Atentamente,


.....
ROGER SEGUNDO RIOS RUIZ
DNI N° 41462779
CODIGO 1261904236

Adjunto:

1. Matriz de consistencia.
2. Operacionalización de variables.
3. Instrumentos de investigación.
4. Ficha de juicio de experto

FICHAS DE VALIDACIÓN

INFORME DE OPINIÓN DEL JUICIO DE EXPERTO

DATOS GENERALES

- 1.1 Título de la Investigación: **El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.**
- 1.2 Nombre de los instrumentos motivo de evaluación: **"Cuestionario V1 (Almacenaje) y Cuestionario V2 (Distribución Comercial)".**

ASPECTOS DE VALIDACIÓN


Indicadores	Criterios	Deficiente				Baja				Regular				Buena				Muy buena					
		0	5	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96		
		0	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado																				85		
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables																					90	
3. Actualidad	Adecuado al evento de la prueba																					90	
4. Organización	Existe una organización lógica																					80	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad																					70	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar los instrumentos de investigación																					70	
7. Consistencia	Basado en aspectos técnicos científicos																					80	
8. Coherencia	Entre los ítems, indicadores																					90	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico																					85	
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación																						95

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

83.5

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy buena

Nombres y Apellidos:	CARMEN LUZ NAVARRO BARDALEZ	DNI N°	05389086
Dirección domiciliar:	Calle Río Pacaya – Manzana 01 – Lote 11 – Urbanización Santa Anita	Teléfono/Celular:	985863482
Grado Académico:	DOCTORA		
Mención:	DOCTORA EN GESTIÓN PÚBLICA Y GOBERNABILIDAD		


 Dña. CPyC. CPC. CARMEN L. NAVARRO BARDALEZ
 MATRÍCULA N° 19.8712

Firma

Lugar y fecha: Yurimaguas, 18 de diciembre de 2023

FICHAS DE VALIDACIÓN

INFORME DE OPINIÓN DEL JUICIO DE EXPERTO

DATOS GENERALES

- 1.1 Título de la Investigación: El almacenaje y la distribución comercial en las empresas ferreteras de la ciudad de Yurimaguas, 2023.
- 1.2 Nombre de los instrumentos motivo de evaluación: "Cuestionario V1 (Almacenaje) y Cuestionario V2 (Distribución Comercial)".

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Indicadores	Criterios	Deficiente				Baja				Regular				Buena				Muy bueno			
		0	5	11	16	21	26	31	36	41	45	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado															X					
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables															X					
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia.															X					
4. Organización	Existe una organización lógica															X					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad															X					
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar los instrumentos de investigación															X					
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos														X						
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores															X					
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.															X					
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación															X					

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

79,5

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy buena

Nombres y Apellidos:	JULIO IVÁN TORRES MANRIQUE	DNI N°	43737387
Dirección domiciliaria:	LIBERTAD N° 1167	Teléfono/Celular:	919581927
Grado Académico:	MAGISTER		
Mención:	GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO		



JULIO IVÁN TORRES MANRIQUE
 MAT. N° 04-2888
 CONTADOR PÚBLICO COLADO
 CERTIFICADO

Firma

Lugar y fecha: Yurimaguas, 18 de diciembre de 2023

ROGER RIOS RUIZ

INFORME DE TESIS.pdf

 My Files

 My Files

 Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::15388:488375224

Fecha de entrega

29 ago 2025, 8:58 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

29 ago 2025, 9:36 a.m. GMT-5

Nombre del archivo

FINAL - INFORME DE TESIS - ROGER RIOS RUIZ.pdf

Tamaño del archivo

2.8 MB

37 páginas

10.804 palabras

67.498 caracteres




20% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 18%  Fuentes de Internet
- 9%  Publicaciones
- 17%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.