



# FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Gestión Comercial

“ANÁLISIS DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN  
Y LAS VENTAS EN LA EMPRESA UGAVAL S.R.L.,  
CHANCAY ENTRE LOS AÑOS 2017 Y 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Gestión Comercial

**Autoras:**

Ivonne Helen Rodriguez Lezama

Astrid Nataly Romero Hinostroza

**Asesor:**

Mg. Paulo César Cáceres Iglesias

Lima - Perú

2021



## Tabla de contenidos

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>3</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>5</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>6</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO II. MÉTODO .....</b>	<b>25</b>
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS.....</b>	<b>31</b>
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....</b>	<b>44</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>50</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>54</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ventas del canal directo 2017-2020 .....	32
Tabla 2 Ventas del canal corto 2017-2020 .....	33
Tabla 3 Ventas del canal largo 2017-2020 .....	33
Tabla 4 Ventas totales 2017-2020 .....	35
Tabla 5 Clientes claves del canal directo 2017-2020 .....	38
Tabla 6 Clientes claves del canal corto 2017-2020 .....	39
Tabla 7 Clientes clave del canal largo 2017-2020 .....	41
Tabla 8 Rendimiento del canal directo del 2017-2020 .....	42
Tabla 9 Rendimiento del canal corto del 2017-2020 .....	42
Tabla 10 Tabla 9 Rendimiento del canal largo del 2017-2020 .....	43



## ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1 Ventas Anuales por cada canal de distribución del año 2017-2020 .....	37
---	----

## **NOTA DE ACCESO**

**No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales**



## REFERENCIAS

- Berzosa Bueno, J.G. (2019). *Estrategia de canales de distribución para incrementar las ventas de la asociación de Montubios Mochata Curitejo parroquia San Roque de Piña*. [Examen complejo, Universidad Técnica de Machala, Ecuador]. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/13393/1/ECUACE-2019-AE-DE00412.pdf>
- Cárdenas Rodríguez, A. M. y Navarro García, A.M. (2020). *Gestión de ventas y rentabilidad en la empresa Carpio S.A.C de la ciudad de Tarapoto, año 2018*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo] <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/39987>
- Colás, et al. (1997). *Métodos de Investigación en Psicopedagogía*. Capítulo 7 (Enfoques en la metodología cualitativa: sus prácticas de investigación), Edi. Mc.Graw. Hill, Madrid.
- Cruzado Barboza, J. E. y Flores Cárdenas, P. (2017). *Canales de distribución y comercialización de la moringa y su influencia en la rentabilidad de la empresa Green Plane*. [Tesis de grado, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrerío] <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/200>
- Delgado Vilca, M. S. y Quispe Hanampa, T. V. (2020). *Análisis de ingresos en los canales de distribución comercial, en la empresa representaciones Hikari S.A.C. periodo 2018 al 2020*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo] <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/71453>
- Egúsquiza Siu, S. M. (2019) *Gestión de la distribución y su impacto en el crecimiento de ventas de la marca soy Diet saludable, Los Olivos 2019* [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo] <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/55323>
- Esan (20 de Julio del 2020) .¿Cómo la crisis sanitaria ha cambiado las estrategias de distribución?. *ConexionEsan*. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/07/como-la-tesis-sanitaria-ha-cambiado-las-estrategias-de-distribucion/>



- Gázquez Abad, J.C., Llacuna Mestres, J.L., San Martín Gutiérrez, S. (et al.) (2009). *Distribución comercial*. Martínez-López, F. J. (Ed.) y Maraver Tarifa, G. (Ed.) (pp.182-183). Delta publicaciones.  
<https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/169672?page=3>
- Getachew, B. (2017). *Assessing the challenges of indirect distribution channels: The case of Ethio telecom*. [ Tesis de maestria, University College of Business and Economics School of Commerce en Addis Ababa, Etiopia].  
<http://etd.aau.edu.et/bitstream/handle/123456789/13312/Getachew%20Bante.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Godoy Oviedo, F. N. (2019) *Estrategias competitivas y canales de distribución internacional en la empresa Halema S.A.C, Callao 2019* [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo] <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/52399>
- Gómez Calvay, J. C.y Iñonan Llontop, C. A. (2020) *Estrategias de canales de distribución para el incremento de venta en la empresa Monkey-ciudad Eten-2020*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo] <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/58191>
- González, A. (2004). Investigación básica y aplicada en el campo de las ciencias económico administrativas. *En Revista Ciencia Administrativa, Universidad Veracruzana*. Núm1. (p.39).  
[https://www.researchgate.net/publication/267377421\\_INVESTIGACION\\_BASICA\\_Y\\_APLICADA\\_EN\\_EL\\_CAMPO\\_DE\\_LAS\\_CIENCIAS\\_ECONOMICO\\_ADMINISTRATIVAS](https://www.researchgate.net/publication/267377421_INVESTIGACION_BASICA_Y_APLICADA_EN_EL_CAMPO_DE_LAS_CIENCIAS_ECONOMICO_ADMINISTRATIVAS)
- Grimaldos Pereira, D.O. (2020). *Guía para la producción de huevos y codornices a nivel industria*. [Tesis de grado, Universidad Cooperativa de Colombia].  
[https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/20353/4/2020\\_guia\\_produccion\\_codornices.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/20353/4/2020_guia_produccion_codornices.pdf)
- Guzmán, C. (13 de abril del 2020). Productores de huevos de codorniz comercializan su producción en distintos puntos de Lima. *Para quitarse el sombrero*.  
<https://pqs.pe/actualidad/economia/productores-de-huevos-de-codorniz-comercializan-su-produccion-en-distintos-puntos-de-lima/>

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL /INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. (p.263)  
[https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n\\_Sampieri.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf)
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación (Cuarta ed.)*. México: McGRAW-HILL /INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. (pp.65,125,185,187-188)
- López, C. (10 de octubre del 2019). ¿Como elijo un canal y una estrategia de distribución para mi empresa? *Integra*. <https://www.integratecnologia.es/la-innovacion-necesaria/la-importancia-de-los-canales-de-distribucion/>
- López, M. (6 de noviembre del 2020). La transformación de los canales de distribución durante de la pandemia. *eSemana*. <https://esemanal.mx/2020/11/la-transformacion-de-los-canales-de-distribucion-durante-de-la-pandemia/>
- McDonald, M. y Woodburn, D. (2011). *El management de las cuentas clave: cómo seleccionar, tratar y retener a los clientes más rentables*. Buenos Aires: Ediciones Granica, 2013. (pp.53-57)  
<https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/66763?page=1>
- Pineda Soto, C. T. (2018). *Canales de distribución, caracterización y panorama actual de*  
<https://core.ac.uk/download/pdf/286063857.pdf>
- Ramírez, F. (2012). *Cómo Hacer un Proyecto de Investigación*. Editorial Panapo. Caracas.
- Ramirez, M. A. (2008). *Ética de los negocios en un mundo global. Frontera Norte, Vol. 20, Núm. 40*, (p.201) <http://www.scielo.org.mx/pdf/fn/v20n40/v20n40a7.pdf>
- Real Oñate, G. C. (2015) “*El canal de distribución online y las ventas de la empresa calza real del Cantòn Ambato*” [Tesis de grado, Universidad de Técnica de Ambato, Ecuador]. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/23322>
- Rojas Quijano, Z. G. (2017). *La gestión de ventas y rentabilidad* [Tesis de grado, Universidad Inca Garcilaso de la Vega]  
<http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/2597>



- Ruiz Conde, E. y Parreño Selva, J. (2013). *Dirección de marketing: variables comerciales*. Alicante: ECU, 2013. (pp.168-169)  
<https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/42795?page=1>
- Serrano Andrade, K. S. (2017). *Estrategias de comercialización y su incidencia en las ventas de la ferretería Ferrohogar periodo:2017*. [Tesis de grado, Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador] <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/4289>
- Vásquez Hidalgo, (18 de diciembre del 2005) Tipos de estudio y métodos de investigación. *Gestiopolis*.<https://www.gestiopolis.com/tipos-estudio-metodos-investigacion/>
- Vinocunga Alangasi, N. B. (2014). *Análisis de los canales de distribución para la comercialización de cuyes en la empresa Pastocuy de la parroquia Pastocalle en el año 2012-2014*. [Tesis de grado, Universidad Técnica de Cotopaxi, Ecuador]. <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/1876/1/T-UTC-1772.pdf>