



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Desmedros y Rentabilidad en las Boticas en el Cercado de Lima, 2017.

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTORA

CULQUE DOMINGUEZ, YUYAMI

ASESOR

Mg. Díaz Díaz, Donato

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Sistema de Organización Contable

LIMA – PERÚ

2017 - II

PAGINAS PRELIMINARES

Página del Jurado

Presidente

Secretario

Vocal

Dedicatoria

Dedico esta tesis a Dios, ya que por intermedio de su hijo Jesucristo me ha demostrado su infinito poder al guiar mi camino y permitir que se vayan cumpliendo mis objetivos. A mi madre Elisa Carmen Domínguez Sánchez, por su lucha incansable y por confiar siempre en mi realización tanto personal como profesional. A mi hermano Michel Lazo.

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a Dios por haberme demostrado que no hay obstáculo imposible de vencer y por haberme dado las herramientas precisas para luchar por mis objetivos.

A mi madre, hermanas y hermano por su apoyo incondicional y sus consejos.

Al Mg. Donato Díaz por la asesoría brindada a lo largo de la realización de la tesis.

A Elisabet Pérez Human, por ser una gran amiga, por ser una pieza clave en la realización de este trabajo.

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Culque Domínguez Yuyami, con DNI N° 47600474, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

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

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

Lima, 20 de Noviembre de 2017

Culque Domínguez Yuyami

DNI: 47600474

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, someto a su criterio y consideración la presente Tesis titulada: “Desmedros y Rentabilidad de las boticas en el Cercado de Lima, 2017”

En el desarrollo de la investigación se ha considerado consultas de investigación bibliográfica confiable que ayude a profundizar el tema de investigación y de conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional. Se encuentra estructurado en siete capítulos descritos a continuación:

Capítulo I: Introducción: conformado por la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos.

Capítulo II: Metodología: conformado por el diseño de investigación, variables, cuadro operacional, población y muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos, validez y confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos éticos.

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión,

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones de acuerdo a los resultados obtenidos.

Capítulo VII: Referencias Bibliográficas y los anexo.

El objetivo principal de la presente tesis es verificar si los Desmedros guardan relación con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima

Culque Domínguez Yuyami

Resumen

La presente investigación titulada: “Desmedro Y Rentabilidad En Las Boticas En El Cercado De Lima, 2017”, tiene como objetivo principal determinar la relación entre los desmedros y la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

En el desarrollo de la investigación, es un diseño no experimental transversal, porque ninguna de las variables de estudio será manipulada y está será entregada en un tiempo único. La población está conformada por 45 personas que laboran en las diferentes boticas del Cercado de Lima, de esta manera se tuvo una delimitación en la muestra ya que se utilizó una formula estadística, con un margen de error de 0.05, un nivel de confiabilidad del 95% y el total de población investigada, por lo que la muestra quedara limitada por 40 personas de las diferentes áreas. El objetivo general de la presente investigación es de determinar la relación de los desmedros y la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima. En la recolección de datos se utilizó la encuesta, se validado por jueces expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el coeficiente de Alfa de Cron Bach.

Para hacer la validación de las hipótesis se procedió a utilizar la prueba del Chi Cuadrado (X^2), se aplicó una formula y se encontró como muestra la relación entre la variable independiente y dependiente.

Finalmente la investigación se concluyó que los Desmedros se relacionan con la rentabilidad; el resultado obtenido nos ayudara a que los empresarios de las diferentes empresas de que deben realizar un control adecuado de los inventarios para no incurrir en un desmedro y de esta manera se pueda no afectara la rentabilidad.

Palabras clave: Desmedro, inventarios, mercaderías, inversión y rentabilidad

Abstract

The present investigation titled: "Demeanor And Profitability In The Boticas In The Fence of Lima, 2017", has like main objective to determine the relation between the desmemors and the profitability in the drug stores of Cercado de Lima, 2017.

In the development of the research, it is a transversal non-experimental design, because none of the study variables will be manipulated and will be delivered in a single time. The population is made up of 45 people who work in the different drug stores of the Cercado de Lima, in this way there was a delimitation in the sample since a statistical formula was used, with a margin of error of 0.05, a confidence level of 95. % and the total population investigated, so that the sample will be limited by 40 people from different areas. The general objective of the present investigation is to determine the relationship of the detriment and profitability in the Cercado de Lima pharmacies. In the data collection the survey was used, it was validated by expert judges of the Cesar Vallejo University and by the Alpha coefficient of Cron Bach.

To validate the hypotheses, the Chi-square test (χ^2) was used, a formula was applied and the relationship between the independent and dependent variable was found.

Finally, the investigation concluded that Desmedros are related to profitability; the result obtained will help us that the entrepreneurs of the different companies that must carry out an adequate control of the inventories in order not to incur a loss and in this manner may not affect profitability.

Key words: Desmemment, inventories, merchandise, investment and profitability

INDICE

PAGINAS PRELIMINARES

Pàgina del jurado	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Declaratoria de autenticidad.....	V
Presentaciòn	VI
Resumen.....	VII
Abstract.....	VIII

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática.....	1
1.2 Trabajos Previos	2
1.2.1. Trabajos previos de la variable: Desmedro.....	2
1.2.2. Trabajos previos de la variable: Rentabilidad.....	4
1.3 Teorías relacionadas al tema	7
1.3.1. Teorías relacionadas: Desmedro.....	7
1.3.2. Teorías relacionadas: Rentabilidad.....	13
1.4 Formulación del problema	20
1.4.1. Problema General.....	20
1.4.2. Problemas Específicos.....	20
1.5 Justificación del estudio.....	21
1.5.1. Conveniencia.....	21
1.5.2. Relevancia Social.....	21
1.5.3. Implicancias.....	21
1.4.4. Utilidad de la Metodológica	22
1.4.5. Viabilidad	22

1.5 Hipótesis.....	23
1.5.1. Hipótesis General.....	23
1.5.2. Hipótesis Específicas.....	23
1.6 Objetivos	23
1.6.1. Objetivo General.....	23
1.6.2. Objetivos Específicos.....	23

CAPÍTULO II: MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación	25
2.2 Variables, operacionalización.....	26
2.2.1. Definición de la variable Independiente.....	26
2.2.2. Definición de la Variable Dependiente.....	26
2.4 Población y muestra	28
2.4.1. Población.....	28
2.4.2. Muestra.....	30
2.5 Técnicas e instrumento de recolección de daros, validez y confiabilidad. 31	
2.5.1. Técnicas e instrumentos de recopilación de datos.....	31
2.5.2. Validación y Confiabilidad.....	32
2.6 Métodos de análisis de datos	35
2.7 Aspectos éticos	35

CAPITULO III: RESULTADOS

3.1 Analisis de resultados	37
3.2 Validación de Hipótesis	53
3.2.1. Comparacion de Hipotesis General	54
3.2.2. Comparacion de Hipotesis Especifica 1.....	55
3.2.3. Comparacion de Hipotesis Especifica 2.....	56
3.2.4. Comparacion de Hipotesis Especifica 3.....	57

CAPITULO IV: DISCUSION

Discusión de resultados.....	60
------------------------------	----

CAPITULO V: CONCLUSION

Conclusiones.....	66
-------------------	----

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

Recomendaciones.....	68
----------------------	----

CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Referencias Bibliográficas.....	70
ANEXOS.....	74
ANEXO 01: Matriz de Consistencia.....	75
ANEXO 02: Base de datos.....	76
ANEXO 03: Encuesta.....	77
ANEXO 04: Cuadros estadísticos.....	79

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	37
Figura 2.....	38
Figura 3.....	39
Figura 4.....	40
Figura 5.....	41
Figura 6.....	42
Figura 7.....	43
Figura 8.....	44
Figura 9.....	45
Figura 10.....	46
Figura 11.....	47
Figura 12.....	48
Figura 13.....	49
Figura 14.....	50
Figura 15.....	51
Figura 16.....	52

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	37
Tabla 2.....	38
Tabla 3.....	39
Tabla 4.....	40
Tabla 5.....	41
Tabla 6.....	42
Tabla 7.....	43
Tabla 8.....	44
Tabla 9.....	45
Tabla 10.....	46
Tabla 11.....	47
Tabla 12.....	48
Tabla 13.....	49
Tabla 14.....	50
Tabla 15.....	51
Tabla 16.....	52

CAPITULO I
INTRODUCCION

I. INTRODUCCION

1.1. Realidad problemática

En el ámbito internacional el gran porcentaje de la industria farmacéutica es actualmente uno de los sectores empresariales con una buena rentabilidad en el mundo, por hacer sus contribuciones en la salud y la ciencia. Es uno de los sectores más importante en el mundo ya que algunos empresarios forman sus cadenas farmacéuticas, laboratorios farmacéuticos, droguerías y boticas.

A nivel mundial, el sector farmacéutico ha alcanzado 8,8%, en este 2017 ya que ha llegado a superar los 1.000 millones de dólares el año pasado. Según estudios realizado por IMS Health. En el sector farmacéutico debería experimentar una progresión del 4% al 7%, para el 2018. Los principales mercados se encuentran en los siguientes países: China, Brasil y la India.

Además tenemos países con mayor gasto farmacéutico, según el porcentaje del PIB y estos son: Hungría, Grecia, Eslovaquia, Estados Unidos y Japón. Actualmente el sector farmacéutico goza de un buen crecimiento de un 4% anual ya que aumentado la esperanza de vida atado al progreso médico.

La entidad encargada de supervisar las directrices y normativas del sector farmacéutico es la Organización Mundial de la Salud (OMS), ya que ayuda y promueve a las investigaciones sanitarias y de salud, de esta forma poder ayudar a la industria farmacéutica al momento de elaborar, producir y distribuir las medicinas.

En el Perú, la entidad que supervisa, regula y verifica los medicamentos en las empresas farmacéuticas es la Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas (DIGEMID). El mayor consumidor de productos farmacéuticos importados en nuestro país es el Ministerio de Salud, cuyas compras ascendieron a US\$ 66 millones que representó el 9% del total de productos farmacéuticos importados durante el 2016, de estas compras, el 13% (US\$ 8.4 millones) provinieron de empresas farmacéuticas de la India.

Así mismo las boticas, no contabilizan los desmedros porque tienen que ir la notaria a hacer un documento, para que detalle los productos a ser destruido, luego tienen que informar a la SUNAT, para indicar que han destruido medicamentos que

ya no son buenos para el consumo humano y de allí recién pueden considerar un desmedro. Pero algunos empresarios no quieren que se contabilice para no tener menos utilidad, en se casó ellos están teniendo una utilidad falsa.

En el cercado de Lima, las boticas se están afectando ya que hay desmedros no están siendo contabilizados, también las boticas hacen inventarios trimestralmente, por la falta de un control interno en el almacén, o porque los productos tienen fechas de vencimientos cortos, por deterioro de la mercadería al ser traslado a otro local, no tienen un buen stock controlado porque sus mercaderías lento, porque contratan personal nuevo que no tienen conocimiento en compras de productos farmacéuticos, ellos compran en exceso, compran productos que no rotan mucho y trabajan con capital propio y no recurren a un financiamiento. Así mismo las boticas no están teniendo una rentabilidad, ya que cuando hay un desmedro, están teniendo una perdida, es allí donde recuren a un financiamiento en una entidad bancaria.

La presente investigación es elaborada con la finalidad de que las boticas contabilicen los desmedros, contribuir con alternativas de solución, para así tener una rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes de la variable independiente: desmedros

Para Arias, Jacha y Mamani. (2016). En su tesis titulada *Control de inventarios de la distribuidora de embutidos "Don Pepito" y su incidencia contable y tributaria*, Tesis para obtener el título de Contador Público. Universidad Católica Sedes Sapientiae, Perú. Esta investigación es descriptiva con un diseño no experimental, que aplica como técnica de recolección de datos, la encuesta.

Cuyo objetivo es determinar la incidencia contable y tributaria por falta de control de mercadería en la empresa distribuidora de embutidos "Don Pepito".

La investigación concluye que se encontraron en la empresa al 31.12.2015 mercaderías ya vencidas que fueron retiradas de su inventario físico estando mezcladas con las mercaderías aptas al consumo del cliente, ante ello se procedió retirar del inventario dando como efecto en su costo de venta y sus mercaderías.

Para ser deducible estas mercaderías ya vencidas (desmedros) deben ser destruidas ante un Notario Público y una representante de la SUNAT, según los requisitos establecidos en el art 21° del reglamento de la Ley del impuesto a la renta, pero al no cumplir con los parámetros ya indicados según la ley se reparó para la determinación del impuesto a la Renta.

Para Montenegro, M. (2017). *Mermas y desmedros y su relación con los resultados económicos de las empresas agroindustriales de la provincia de San Martín*: Tesis para bachiller de contabilidad. Universidad Peruana Unión, Perú. Esta investigación es no experimental, que aplica como técnica de recolección de datos, a través de una encuesta, cuyo objetivo es determinar la relación de las mermas y desmedros con los resultados económicos de las empresas agroindustriales de la provincia de San Martín, 2016.

Por lo que concluye que las empresas agroindustriales de la región San Martín deberán realizar una correcta valorización de las mermas y desmedros y considerarlos adecuadamente según normas contables y tributarias.

Asunción y Baca. (2015). En su tesis titulada *El control de inventarios y su incidencia en la industria de productos plásticos de la ciudad de Lima, 2015*. Tesis para obtener el título de Contador Público. Universidad Nacional del Callao, Perú. El tipo de investigación es cuantitativa, que aplica como técnica de recolección de datos la encuesta y el cuestionario. Cuyo objetivo es determinar en qué medida el control interno de inventarios inciden en la actividad de la industria de productos plásticos.

Por lo que concluye, que la importancia de aplicar un buen aprovisionamiento como instrumento de medición de un óptimo control de inventarios en la empresa INDUSTRIAS PLASTICAS R&M SAC., radica principalmente en la implementación de una política de stock de existencias óptimo, como parte del desempeño de su actividad, esto por medio del empleo de una estructura de abasto que le permita aprovisionar de manera oportuna bienes y/o servicios, la continua evaluación de lo que se compra y a que proveedores se le compra, teniendo como factores de

medición la capacidad de respuesta, tiempo de espera, calidad y precisión de la entrega.

Por otra parte Rabanal y Tafur. (2015). En su tesis titulada *Aplicación de la norma internacional de contabilidad N° 2 inventarios y su incidencia tributaria en los estados financieros de la empresa distribuidora Galuma S.A.C. Periodo Enero-Junio 2015*. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo – Perú. El diseño de investigación descriptivo – Correlacional y aplica como instrumento de recolección de datos el cuestionario. Cuyo objetivo es demostrar que la aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad N°2 Inventarios tiene una incidencia tributaria negativa en los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Galuma S.A.C. en el periodo Enero-Junio 2015.

Por lo que concluye, una vez culminado el análisis de la aplicación de la NIC 2 Inventarios en la empresa Distribuidora Galuma SAC, como una propuesta de registros contables que rigen los mercados mundiales, se llegaron a las siguientes conclusiones:

El personal que labora en el departamento de Contabilidad de la empresa Distribuidora Galuma SAC no se encuentra preparado actualmente para la adopción de esta norma aun cuando cuenten con la información para poder aplicarla.

1.2.2. Antecedentes de la variable dependiente: rentabilidad

Para Jaramillo, M. (2015). En su tesis titulada *Financiamiento del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del distrito de Ate, 2015*. Tesis para obtener el título de contador público. Universidad Cesar Vallejo.

El tipo de investigación que utilizo es cuantitativo y aplico el cuestionario para la recolección de datos. Las técnicas de recolección de datos fueron la encuesta para su validación.

Cuyo objetivo es determinar cómo se relaciona el financiamiento del capital de trabajo con la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos.

Por lo que concluye que el financiamiento de capital de trabajo se relaciona con la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos debido a que la

decisión de endeudamiento está ligada al riesgo y ello, implica que si bien los accionistas pueden aumentar la rentabilidad de su empresa cuando el costo de capital es menor a la rentabilidad de la inversión, en épocas de recesión la situación económica y financiera de la empresa puede verse afectada dependiendo de la fuente de financiamiento que se haya elegido.

Poémape y Saldaña. (2016). En su tesis titulada *Propuesta de Mejora en las Áreas de Producción y Calidad para incrementar en la empresa B&C INDUSTRIALES S.A.* Tesis para obtener el título de Ingeniero Industrial. Universidad Privada del Norte.

El tipo de investigación es aplicada, con un diseño pre experimental y la recolección de datos. Las técnicas de recolección de datos fueron la encuesta para su validación, cuyo objetivo es incrementar la rentabilidad con la propuesta de mejora en las áreas de producción y calidad de la empresa B&C INDUSTRIALES S.A.

Concluye que se realizó la propuesta de mejora mediante la aplicación de herramientas de Ingeniería Industrial en las áreas de producción y calidad.

Seminario, M. (2015). *La productividad y su efecto en la rentabilidad de la clínica San Francisco de Trujillo – año 2015.* Tesis para la obtención del título de contador público. Universidad Cesar Vallejo, Perú. Utilizo el tipo de investigación no experimento. Los instrumentos de recolección de datos se realizaron a través de entrevistas y mediante la aplicación de análisis documentario.

El objetivo de esta investigación es determinar el efecto de la rentabilidad de la clínica San Francisco de Trujillo.

Por lo que concluye que el efecto de la productividad y la rentabilidad, se realizó en base al promedio de la productividad y la rentabilidad promedio generada por especialidad, así mismo el efecto es significativo, ya que si la productividad aumentara la rentabilidad, y viceversa.

Rosario, C. (2016). *Influencia del Control Interno de las Existencias en la rentabilidad Económica de la empresa Gas Antonio SAC – Distrito de la Esperanza*

– *Trujillo - Año 2015. Tesis para la obtención del título de Bachiller en Contabilidad y Finanzas. Universidad Privada Leonardo Da Vinci, Perú. Utilizo el tipo de investigación no experimental, transversal y descriptiva. Los instrumentos de recolección de datos se utilizaron a través de entrevista y técnicas de análisis de información,*

El objetivo de esta investigación es demostrar que el control interno de las existencias influye en la rentabilidad económica de la empresa Gas Antonio S.A.C, Distrito de la Esperanza – Trujillo - 2015.

Por lo que concluye que después de haber hecho la evaluación financiera a la empresa Gas Antonio S.A.C. A través de los índices de rentabilidad aplicados al Balance General y al Estados de Ganancias y Pérdidas de los periodos 2014 y 2015; los resultados de estos indicadores con respecto a la rentabilidad de la empresa se observa que obtuvo un resultado positivo para el año 2015.

Para Arrunategui, J. (2017). *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014. Perú. Tesis para obtener el Grado Académico de Magister. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.*

El tipo de investigación es descriptivo - explicativo y se utilizó la documentación a la cual obtuvieron acceso, observaciones, visitas, conversaciones y registros para la recolección de datos. Las técnicas de recolección de datos fueron a través de fichas bibliográficas, entrevistas y encuestas para su validación.

Cuyo objetivo es determinar si el problema de liquidez y rentabilidad con enfoque social influye en la gestión administrativa de la Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014.

Por lo que concluye que los datos puestos a prueba nos permitieron establecer que el nivel de capital de trabajo influyen positivamente en la eficiencia y eficacia de la gestión administrativa de la beneficencia Pública del Callao, considerando que permitirá contar con los recursos necesarios e indispensables para el cumplimiento de presupuesto anual.

Finalmente Medina y Mauicci (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. Tesis para la obtención del título de Economista y economista con mención en Finanzas. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo - Perú. El objetivo de esta investigación es demostrar que factores han influido más en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009-2013.

La metodología utilizada consiste en el diseño de contrastación, este será correlacional y explicativo, técnica de análisis de datos del número total de pacientes y fichas técnicas de datos por la línea de negocio de la clínica Sánchez Ferrer, Excel, estadística y econometría para describir y cuantificar los resultados.

Por lo que concluye que el nivel de inversión hecho a lo largo del periodo de estudio considerado los factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio han tenido resultados positivos a nivel proporcional por línea de negocio en mayor prevalencia para la línea ambulatoria para la Clínica Sánchez Ferrer.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Desarrollo de la variable 1 - desmedros

a) Definición

“Las normas tributarias lo definen a los desmedros como deterioro o pérdida del bien y de esta manera ya no se podrá recuperar, así como a su pérdida cualitativa, es decir a la pérdida de lo que es, en propiedad, carácter y calidad, ya que esta forma nos impide el uso, ya sea por obsoleto, tecnológico, cuestión de moda u otros.” Ferrer, A. (Primera Quincena de Octubre 2010). *Actualidad Empresarial*. Semana, (15), p. IV-6. Los desmedros vienen a ser el deterioro o pérdida de bien de manera definitiva, ya que podremos decir que tendremos una pérdida cualitativa, en máquinas (computadoras), conservas de frutas, discos, prendas de vestir y medicinas, de esta manera todas estas existencias pierden su valor ya que no se pueden usar ni tampoco consumir.

Este encabezado ha sido sustituido por el artículo 25 del Decreto legislativo N° 945. Según la Ley del Impuesto de la Renta, del inciso f, del artículo 37.

Para que se pueda establecer la renta neta de tercera categoría se tiene deducir de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su origen, de esta manera son vinculados con la generación de ingresos de capital, por ello la deducción no está expresamente prohibida por la ley y de manera son deducibles. En el inciso f) de dicho artículo nos hace mención que es deducibles, las depreciaciones por desgaste u obsolescencias de los bienes del activo fijo, mermas y desmedros de existencias que deben estar acreditados.

Se entiende que:

- a) Merma: la merma es la pérdida física, volumen, peso o cantidad de las existencias, que se dan en las empresas y estas causas se presenta en transcurso del proceso productivo.
- b) Desmedro: se opina que los desmedros es la pérdida cualitativa, que no se puede recuperar la mercadería y de esta manera estos productos ya no pueden estar destinado para la venta.

Este Inciso ha sido sustituido por el artículo 10 del Decreto supremo N°194-99 Según el artículo 37 de la ley, del inciso C hace mención lo siguiente.

Para considera como desmedro de existencia, se tiene que mostrar como prueba de la destrucción de las mercaderías ante Notario Público o Juez de Paz, ante la SUNAT, pero antes se tiene que comunicar a la SUNAT con un plazo de no menor de seis (6) días hábiles anteriores a la fecha en que se llevara a cabo la destrucción de los dichos bienes.

La SUNAT designa a un funcionario para que pueda presenciar dicho acto, de esta manera tiene que establecer procedimientos o adicionar a los indicados y luego tienen que considerar la naturaleza de las mercaderías o también la actividad que realizan las empresas.

Requisitos de la comunicación a presentar:

- a) Carta dirigida a la SUNAT
- b) Lugar, hora y fecha en donde se llevara a cabo la destrucción de los bienes.

- c) Nombres y apellidos del representante legal, DNI, numero de RUC y razón social.

Lugar donde se presenta la comunicación:

- a) Los principales contribuyentes, medianos y pequeños contribuyentes presentan en las oficinas que les corresponde en los Centros de Servicios al Contribuyente en la provincia de Lima y Callao.

Para Torres, G. (2013), aporta que:

La NIC 2: Inventarios, trata los desmedros en el rubro del valor neto de realización (VNR), ya que los activos de existencia no pueden tener un valor superior al valor neto realización; el costo de las existencias no pueden ser recuperables, porque fueron dañados o son obsoletas o porque el precio de venta a decaído.

La fórmula para hallar el Valor Neto Realizable es la siguiente:

$$\text{VALOR} = \text{valor de venta} - \text{Costos estimados de terminación} - \text{Costos estimados necesarios para vender}$$

En el caso de los productos farmacéuticos, el valor neto de realización puede alcanzar un importe cero y es el asiento contable será el siguiente:

.....X.....	DEBE	HABER
29 DESVALORIZACION DE EXISTENCIA	xxxxx	
292 Productos terminados		
2911 Productos manufacturados		
21 PRODUCTOS TERMINADOS		xxxxx
211 Productos manufacturados		
x/x Por la destrucción de los inventarios obsoletos.		
.....X.....		
69 COSTO DE VENTAS	xxxxx	
692 Productos terminados		
6921 Productos manufacturados		
69211 Terceros		
29 DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS	xxxxx	

292 Productos terminados	
2911 Productos manufacturados	
21 PRODUCTOS TERMINADOS	xxxxx
211 Productos manufacturados	
x/x Por el costo de ventas	

En la Nic 1 nos indican de cómo deben estar presentado los estados financieros, y su propósito de dicha norma es de que se puedan comparar, con la misma empresa o con otras empresas y de esta manera nos indican de cómo deben estar estructurados los estados financieros. Los desmedros afectan a los estados financieros, en este caso se reflejan en el estado de situación financiera y estado de resultado.

b) Tipos de desmedros

i) deterioro

Según el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera IMCP (2017), aporta que:

Las pérdidas por deterioro se da al momento de ser trasladadas las mercaderías, se deterioran y pierden su valor, para no perder lo tiene que vender al costo, con la finalidad de no tener pérdidas consecutivamente, de esta manera se debe reconocer la pérdida en el costo de ventas. (p.18)

ii) caducidad

La caducidad es la fecha límite que consideran las características sanitarias y de calidad del producto. Es por ello que todos los productos tengan fecha de caducidad (alimentos, bebidas, perfumes y las medicinas), ya que estos productos estén vencidos ya no podrán ser usados.

Es importante cuando se compra un producto se tienen que fijar su fecha de vencimiento, para no tener ningún inconveniente al momento de consumirlo.

Se tienen que controlar perfectamente todos los productos envasados con sus respectivas fechas de caducidad, que se encuentran almacenados para luego ser consumidos antes de la fecha de vencimiento. (Gruner, Metz y Gil, 2008, p.19)

iii) obsolescencia

“Los productos obsoletos han de ser detectados y gestionados de forma adecuada para conseguir el mayor rendimiento económico de los mismo” (García, 2016, p.132 y 133)

Siempre hay una persona encargada de mantenimiento de revisar las maquinas, computadoras, aire acondicionado, periódicamente y luego poder detectar si están en optima condiciones, después tienen ser gestionados de una forma adecuada y de esta manera tener un mayor rendimiento económico.

Es por ello que los encargados de mantenimiento tienen que ser revisadas para evitar las deficiencias en el sistema informático; se tiene que verificar que las moviidades que se encuentren en buen estado para que puedan trasladar las mercaderías En caso de las boticas cuentan con computadoras, vitrinas, vehículos y están.

i) Dentro de las existencias tenemos los siguientes:

Existencia

Para Rincón, C. (2014), aporta que:

Son todos aquellos bienes tangibles y corrientes que se encuentran almacenado como una materia prima, productos en procesos o productos destinados a la venta. (p.97)

La existencia viene a ser todos los bienes que tiene la empresa, con la finalidad de ser vendidos los materiales o suministros para el consumo de las personas, para su transformación o en la prestación de algún servicio. Entre ellos tenemos, las materias primas, productos terminados, subproductos, residuos y materiales recuperados.

Según la Norma Internacional de Contabilidad NIC 2: Existencias (2005)

Todos los productos o materiales que obtiene una empresa con la finalidad de ser vendidos, siempre hay un proceso de producción, para luego ser vendido ese productos y de esta manera se puede encontrar con materiales o suministros, una vez que están procesado los productos para el consumo humano o también poder se para ser consumidos en el proceso de producción, de esta manera también se da en los suministro de servicios. La principal característica que tiene la existencia es que están destinados para la venta.

a) Inventarios

Los inventarios algunas veces representan un problema para las empresas, que no hacen mensualmente por falta de personal o también se da porque no cuentan con personal que no tienen conocimientos en productos farmacéuticos, por falta de capacitación por parte de los dueños. Cuando se habla de inventarios, muchas personas piensan solo en un conjunto de productos, aunque este no tiene por qué ser siempre el caso (Chapman, 2006, p.100).

Se presentan problemas en los inventarios cuando no están bien ordenados, es difícil de hacer un conteo rápido, es por ello los encargados del almacén deben ordenar sus productos o materiales, para así fácil el conteo de los productos o materiales.

Todas las empresas deben hacer sus inventarios de los productos o materiales, mensualmente con la finalidad de evitar los desmedros y así poder tener una óptima rentabilidad.

b) Stock

La rotación del stock mide el número de veces que se vende en un periodo de tiempo el stock medio de productos que se mantienen en el almacén (Manzano, 2014, p.110).

El stock o la existencia de una empresa¹³ son todos aquellos artículos, materiales que se encuentran almacenados, que son de suma importancia para el proceso productivo y también para la venta.

Cuando hay un stock insuficiente pueden traer una serie de inconvenientes: Pérdida de venta, pérdida de imagen, pérdida de la confianza de los clientes, es por ello poder evitar todos inconvenientes y tener más ventas.

c) *Rotación de Mercaderías*

“Para conseguir el objetivo de que la totalidad de las existencias estén financiadas por los proveedores, es necesario vigilar la rotación de las existencias. (Parra, 2005, p.137). Es bueno hacer un seguimiento de las mercaderías que se tienen almacenado y de esta manera podremos observar que productos rotan más.

Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación} = \frac{\text{ventas a precio de coste}}{\text{Stock medio de productos terminados}}$$

A través de la rotación de mercaderías se podrá ver medir la calidad del inventario de las mercaderías, según su rubro, al tener una buena rotación de existencia se evitan que haya mercaderías obsoleta.

1.3.2. *Teoría científica de rentabilidad*

“La economía es la ciencia que estudia como los recursos escasos son empleados para la satisfacción de las necesidades de los hombres en sociedad: por una parte, está interesada en las operaciones esenciales de la producción y consumo de bienes y, por otra, en las instituciones y actividades cuyo objeto es facilitar estas operaciones.” (Vargas, G, 1982, p.5).

1. *Marco teórico de Rentabilidad*

La rentabilidad es la medida que les permite a los analistas evaluar si el nivel de ingresos y utilidades de las empresa con relacion a las ventas y el cierto nivel de activos de inversión de los propietarios. (Gitman y Zutter, 2012, p.73). La rentabilidad siempre está relacionada con el riesgo que se puede presentar en el

transcursos de los meses, si un empresario quiere aumentar su rentabilidad, aumenta el riesgo también, algunos empresarios invierten sabiendo el riesgo que corren, cuando se inicia un negocio no se tendrá rentabilidad pero si más adelante.

La fórmula para hallar la rentabilidad es la siguiente:

$$R = \frac{\text{Beneficio total}}{\text{Capital Invertido}}$$

Para Bray, M. (2008) "Planners use cost-effectiveness analysis to distinguish projects which are merely cheap from ones which give good value". (p.13)

2. Según Pérez, Vela y Pérez (1978, p.91). Hay tres clases de rentabilidad y estos son:

- a) Rentabilidad de Accionista.- es la actividad propia de la empresa ya que proviene del beneficio, a través de las ventas de productos o por la prestación de servicios. La rentabilidad del accionista está relacionada con los dividendos que son percibidos por cada socio que hace su aporte.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad del Accionista} = \frac{\text{Dividendo}}{\text{C. desembolsado} + \text{P. emision}} \times 100$$

- b) Rentabilidad Económica.- es muy importante ya que nos permite medir la capacidad segura de la empresa y de esta forma poder remunerar los capitales invertidos.

La fórmula es la siguiente:

$$Re = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

- c) Rentabilidad Financiera.- mediante la rentabilidad financiera se puede medir la capacidad de renumerar a los dueños o socios de la empresa. Es muy importante utilizar este ratio ya que nos permite comparar la rentabilidad financiera entre empresas y también la inversión de capital. (Jaime, 2003, p.114)

La fórmula para calcular rentabilidad financiera es la siguiente:

$$Rf = \frac{\text{Beneficio antes tributos}}{\text{Fondos propios}}$$

3. Las razones financieras

Concepto.- las razones financieras son muy importantes en la rentabilidad ya que nos permite medir el beneficio de la empresa en relación a las ventas, activos o capital, ya que le permite a los empresarios analizar en forma óptima y de esta manera generan el retorno de los bienes invertidos en el ente. Baena, D. (2014, p.208)

Los indicadores o razones de rentabilidad son los siguientes:

- a. Margen de utilidad bruta.- es una medida financiera que nos muestra la capacidad del ente y de esta manera se genera ganancias, antes de los gastos de administración que tienen las empresa, ventas que son muy importantes para los entes, otros ingresos y egresos e impuestos. (Baena, 2014, p. 209)

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \left[\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Neta}} \right] \times 100$$

- b. Margen de utilidad operativa.- se puede reflejar la rentabilidad de la sociedad ya que su objetivo es de mejorar el objeto social y de esta manera se podrá indicar si un negocio es rentable, independientemente de ingresos y egresos que están formados por las actividades que generan el ente ya sea no directamente relacionadas en el objetivo. (Baena, 2014, p.211)

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Operacional} = \left(\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \right) \times 100$$

- c. Margen de utilidad neta.- se puede medir la rentabilidad de la sociedad, a través del margen de utilidad y después podrán realizar la retención de los impuestos o carga contributiva del estado, y todas las empresas realizan diferentes actividades, y de esta forma se podrá verificar si la empresa ha obtenido ganancias dependientemente de su objeto social. (Baena, 2014, p.213)

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \right) \times 100$$

- d. Rendimiento del Activo total o rentabilidad del activo total.- de esta manera se podrá mostrar la capacidad del activo y de esta manera se generara las utilidades, este indicador financiero nos permite analizar y comparar la utilidad obtenida ya que los socios hacen una inversión con la finalidad de obtener una ganancia.(Baena, 2014, p.216)

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total o Activo Bruto}} \right) \times 100$$

- e. Rendimiento del patrimonio.- este indicador nos permite medir la eficiencia y de esta forma se podrá evaluar la capacidad de generar beneficios del ente a partir de la inversión realizado por los socios. (Baena, 2014, p. 219)

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio (sin Valoraciones)}} \right) \times 100$$

a) *Enfoques básicos de Inversión*

“Los economistas estudian la inversión para comprender mejor de la elaboración de bienes y servicios de la economía” (Mankiw, 2005, p. 579).

Se entiende por inversión a las distribuciones de capital en las diversas actividades, que puedan tener los comerciales u otras actividades, con la finalidad de obtener una ganancia económica.

i) *Recursos propios*

En este caso los recursos propios son el patrimonio, aportaciones que hacen los socios al momento de constituir una empresa, con la finalidad de obtener un beneficio a largo plazo.

“Los recursos propios básicos, descontando los activos intangibles y la financiación o apoyo financiero otorgado por la entidad de crédito a sus clientes para la compra de instrumentos de patrimonio neto” (Menéndez, 2007, p.287).

ii) Beneficios futuros

Los futuros beneficios es cuando los empresarios invierten en algún negocio con la finalidad de obtener una ganancia, pero en un largo plazo, pero a la vez los empresarios corren el riesgo de perder su dinero por hacer una mala inversión.

Los futuros beneficios son los ingresos que realiza un proyecto, microempresa u organización ya que estas se proponen en generar una venta de sus productos y también prestar un servicio (Solís y Escobar, 2008, p.38).

iii) Financiamiento

Un financiamiento es importante, para el desarrollo de las empresas, con la finalidad un financiamiento se da un largo plazo, de esta manera puedan cubrir las necesidades que tienen los entes, ya que cuando se hace un préstamo bancario se va tener intereses. La importancia de las instituciones bancarias es el financiamiento del desarrollo; buena parte de las necesidades de dicho financiamiento, pues las inversiones beneficiosas van en general a activos fijos con largos plazos de maduración (Luis, 2007, p. 104). Un financiamiento es muy importante en una empresa con la finalidad de dar un buen uso a ese dinero prestado y así poder pagar los intereses correspondientes.

b) Nivel de ingresos

A través del nivel de ingresos podremos verificar si las empresas, son rentables ya que la empresas del sector farmacéutico buscan incrementar sus ventas, pero reduciendo sus gastos y haciendo constantemente inventarios con la finalidad de evitar los desmedros, de esta manera poder incrementar sus rentabilidad.

Las políticas de ventas, cobranzas, con la finalidad de incrementar sus ingresos ya que son muy importante para el empresario.

Las empresas utilizan varias estrategias con la finalidad de evitar los desmedros a través de un inventario, con una buena rotación de las

mercaderías ya que con un buen control de la mercadería evitaremos la pérdida de los productos farmacéuticos.

i) Ventas

“Una venta es un acto económico en el que un producto cambia de propietario mediante una contraprestación económica” (mateo, 2006, p. 7).

Las ventas son el intercambio de un producto, servicio prestado ya que las ventas son muy importantes en una empresa con la finalidad de poder solventar los gastos que tienen los empresarios. Una venta es un ingreso que incrementa los recursos económicos de la entidad a lo largo del ejercicio contable.

A través de las ventas tenemos devoluciones y descuentos.

- a) Descuento sobre ventas de pronto pago
- b) Devoluciones de ventas
- c) Rappels
- d) Otros ingresos

ii) Costos

El progreso invariable de los materiales, equipos, procesos constructivos, técnicas de planeación, organización, dirección, control, incrementos de costos de adquisiciones, mejoría de los sistemas impositivos, prestaciones sociales. (Suarez, Suarez, 1969, p.24)

El costo es la voluntad financiera que realizan para lograr la meta operativa, si no se logra el objetivo trazado entonces la empresa tendrá pérdida, como por ejemplo tenemos: Sueldos de los colaboradores, compra de materiales, fabricación de un producto, etc. Además los costos son muy importante ya que nos permite analizar, si estamos administrando bien nuestros recursos.

iii) Gastos

Se puede decir que los gastos es la salida de dinero de la entidad, ya es contabilizado en representación de salidas o depreciaciones del valor de los

activos, que originan rebajas en el patrimonio y de esta manera no están relacionados con las colocaciones que realizan los socios. (López, Orta y Sierra, 2012, p.98)

En los gastos siempre hay descuentos por un pronto pago, devoluciones de mercaderías porque algunas veces no están igual a las órdenes de pedidos, tenemos otros gastos por prestar algún servicio, los tributos, gastos del personal y gastos financieros.

iv) Ingresos extraordinarios

“Son beneficios e ingresos de cuantía significativa que no deben considerarse periódicos al evaluar los resultados futuros e la empresa” (Juez y Martin, 2007, p.444). Los ingresos extraordinarios son recursos de carácter eventual, que se dan en caso de la venta de bienes, intereses, regalías, dividendos o por las prestaciones de servicios, estos ingresos son muy buenos para la empresa ya que nos permite incrementar la utilidad.

v) Ingresos financieros

“Los ingresos financieros son rentas a favor de la empresa, devengadas en el ejercicio, procedentes de inversiones financieras, donde se incluyen tanto la compra de acciones y obligaciones como la concesión de créditos”(López, Orta y sierra, 2012, p.97). Los ingresos financieros son las rentas obtenidos por las participaciones en el capital de otras empresas, ya que algunas empresas recurren a un préstamo con la finalidad de poder pagar a sus proveedores o también invertir más en su empresa con la finalidad se expandan más en el mercado ya que la venta de productos farmacéuticos es muy rentable hoy en día.

Definición conceptual de términos

- a) *Rentabilidad*: es una inversión que se realiza para obtener una ganancia en la gestión de la empresa y son muy importantes para los empresarios.

- b) *Desmedros*.- es la pérdida de las mercaderías, que ya no se pueden recuperar y de manera las empresas tienen pérdidas y eso afecta a su empresa.
- c) *Utilidad*: es el patrimonio que logran las empresas al finalizar el periodo, ya que algunas veces no logran su objetivo.
- d) *Control*: proceso que comprueba, inspecciona, examina y analiza los resultados realmente obtenidos, con el fin de compararlos con los presupuestados y extraer conclusiones del signo de las desviaciones que se hayan podido producir, a fin de orientar las conclusiones hacia un objetivo determinado.
- e) *Gastos*: cuando hablamos de gastos entendemos que no se pueden recuperar, en este caso es salida de dinero por parte de la empresa o de las personas que deben pagar y esta forma cumplen con sus obligaciones.
- f) *Costo*: es la repartición en que incide dichas entidades por la fabricación de un bien o producto, o la prestación de un servicio, y de esta manera obtener una ganancia.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema general

¿De qué manera los desmedros se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017?

1.4.1 Problemas específicos

¿De qué manera los desmedros se relacionan con la inversión en las boticas del Cercado de Lima, 2017?

¿De qué manera los desmedros se relacionan con el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2016?

¿De qué manera las existencias se relaciona con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017?

1.5 Justificación del estudio

1.5.1 *Conveniencia*

El presente trabajo de investigación tiene como justificación analizar y demostrar que al contabilizar el desmedro (mercadería deteriorada o vencida), así poder identificar correctamente la rentabilidad en las cadenas de boticas en el Cercado de Lima, ya que los desmedros son una pérdida cualitativa, eso afecta a la empresa.

Esta información presentada va servir para apoyar y desarrollar la teoría, para así motivar a los empresarios que tienen sus cadenas de boticas, que tienen que deducir como gastos las mercaderías que están deterioradas y así tendrán una utilidad real.

1.5.2 *Relevancia social*

Con esta investigación las pequeñas empresas del ámbito comercial, industrial y entre otras más, puedan controlar y registrar eficazmente los desmedros, les ayude a evitar de alguna u otra forma a través de un inventario mensualmente y con una buena rotación de mercaderías y así obtener una rentabilidad trazada por los empresarios.

La presente investigación servirá como fuente de información y antecedentes para la realización de otras investigaciones relacionadas a la variable en estudio dirigido para todos los alumnos y otras personas que busca dar una solución a los problemas que se presentan en una empresa.

1.5.3 *Implicancias practicas*

En el presente trabajo se está realizando con la finalidad de que sirva como material de consulta en el país, que los trabajadores del área contable contabilicen los desmedros correctamente, los socios tomen conciencia que los desmedros deben ser registrados en sus estados financieros y de esta manera

darán respuesta a las empresas farmacéuticas en Cercado de Lima y de esta forma hagan mensualmente inventarios con la finalidad de evitar los desmedros. Cuando hagan inventarios tienen que informar al área de contabilidad, de las mercaderías que están vencidas, deterioradas u obsoletas, la cual se relacionan con la rentabilidad de la empresa.

1.5.4 Valor teórico

En estudio se podrá ver la situación actual del Cercado de Lima ya que hay empresarios que no tienen conocimientos de como registrar la pérdida de una mercadería en su contabilidad y no tienen una utilidad real.

Para destrucción de la existencia se debe tener que comunicar ante a la SUNAT, en un plazo de seis días hábiles, para hacer uso del gasto.

1.5.5 Utilidad metodológica

El presente trabajo de investigación, es método cuantitativo con un diseño no experimental – transversal, porque se va a describir las variables y analizar la dependencia entre las dos variables en estudio para luego analizarlas. El tipo de estudio de la investigación es descriptivo-correlacional (las variables no serán manipuladas) y la técnica para la recolección de datos a utilizar son la encuesta, aplicando como instrumento para la medición de las dimensiones el cuestionario.

1.5.6 Viabilidad

La elaboración de la investigación es viable, porque es un tema de suma importancia para las próximas investigaciones referenciado a las empresas del Cercado de Lima, que venden productos farmacéuticos u otros productos, que una vez que están vencidos no es bueno para el consumo humano. A través de un inventario y una buena rotación de mercaderías se podrá evitar un desmedro y así las empresas aumentaran su rentabilidad.

1.6 Hipótesis

1.6.1 *Hipótesis general*

Los desmedros se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

1.6.2 *Hipótesis específica*

Los desmedros influyen en forma óptima en la inversión de las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Los desmedros se relacionan con el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Las existencias se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

1.7 Objetivos

1.7.1 *Objetivo general*

Determinar la relación de los desmedros y la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

1.7.2 *Objetivos específicos*

Analizar de qué manera los desmedros influyen en la inversión en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Determinar la relación de los desmedros con el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Determinar la relación de las existencias con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

CAPITULO II METODOLOGIA

2 METODO

2.1. Diseño de investigación

El diseño de estudio es en el Cercado de Lima en las cadenas de boticas.

El presente estudio es de tipo descriptivo – correlacional, se procederá a detallar cada una de las variables en estudio, en base como son observadas y de esta manera analizara el nivel de relación que existe entre la variable 1 y la variable 2, quiere decir que se estudia la correlación entre las dos variables.

Para Díaz, V (2009), “Estos diseños describen relaciones entre dos o más variables en un momento determinado” (p.105).

El diseño de investigación es no experimental tipo transeccional.

“Los diseños no experimentales se aplican en ambos enfoque” (Gómez, M. 2006, p.207).

Así mismo, un diseño no experimental se subdivide en transeccional o transversal, según Díaz, V (2006, p.207), “Son los que recogen datos en un solo momento, en un tiempo único, con la intención de poder describir dichas variables y analizar su suceso e interrelación en un instante”.

La presente investigación se reunió las condiciones necesarias para ver el nivel de relación que existen entre las dichas variable, a través de normas contable, manuales y entre otros documentos, para el recojo de información

2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1. *Definición de la Variable Independiente*

“Las normas tributarias lo definen a los desmedros como deterioro o pérdida del bien y de esta manera ya no se podrá recuperar, así como a su pérdida cualitativa, es decir a la pérdida de lo que es, en propiedad, carácter y calidad, ya que esta forma nos impide el uso, ya sea por obsoleto, tecnológico, cuestión de moda u otros.” Ferrer, A. (Primera Quincena de Octubre 2010). Actualidad Empresarial. Semana, (15), p. IV-6.

2.2.2. *Definición de la Variable dependiente*

“La rentabilidad es la medida que permite a los analistas evaluar el nivel de ingresos y las utilidades de la empresa respecto a sus ventas, cierto nivel de activos de inversión de los propietarios. ” (Gitman y Zutter, 2012, p.73).

Cuadro operacional

HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Desmedro y Rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017	Desmedro	<p>“Las normas tributarias lo definen a los desmedros como deterioro o pérdida del bien y de esta manera ya no se podrá recuperar, así como a su pérdida cualitativa, es decir a la pérdida de lo que es, en propiedad, carácter y calidad, ya que esta forma nos impide el uso, ya sea por obsoleto, tecnológico, cuestión de moda u otros.” Ferrer, A. (Primera Quincena de Octubre 2010).Actualidad Empresarial. Semana, (15), p. IV-6.</p>	<p>Los desmedros son la pérdida de valor de la mercadería, también tenemos una perdida monetaria, ya que esos productos no están aptos para la venta.</p>	existencia	<ul style="list-style-type: none"> • Inventarios • Stock • Rotación de mercaderías
				Tipos de Desmedro	<ul style="list-style-type: none"> • Deterioro • Caducidad • obsolencia
	Rentabilidad	<p>“La rentabilidad es la medida que permite a los analistas evaluar el nivel de ingresos y las utilidades de la empresa respecto a sus ventas, cierto nivel de activos de inversión de los propietarios. ” (Gitman y Zutter, 2012, p.73).</p>	<p>Es la obtención de beneficios o perdidas que evalúa el nivel de ingresos obtenidos en las ventas esto se ve reflejado en el rendimiento de las inversiones en un corto plazo, mediano y largo plazo.</p>	Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos propios • Beneficios futuros • Financiamiento
				Nivel de ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas • Costos • Gastos • Ingreso extraordinario • Ingresos financieros

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

Para Saavedra y Landa (2005), puntualiza a la población como “un número absoluto de habitante es de utilidad limitada para entender la relación de lo demográfico con la dinámica ambiental” (p.22).

La población está conformada por los trabajadores en las cadenas de boticas en el Cercado de Lima, con la finalidad de determinar la muestra, se considerará a todos los colaboradores relacionados a determinar los factores de inclusión: Gerente General, Área de contabilidad, Área de finanzas, Químicos Farmacéuticos, Logística, jefes del Almacén y técnicos de farmacia.

Se hará la encuesta a 4 empresas, con la finalidad de poder hacer un análisis sobre los desmedros ya que es un tema de suma importancia para los empresarios que tienen sus boticas.

Las empresas que fueron encuestas fueron las siguientes:

- a) Boticas Arcángel
- b) Súper Boticas Hollywood
- c) Botica Lucero S.A
- d) Botica Brisey S.A.C

Detalle a los colaboradores por cada botica

Colaboradores	Boticas Arcángel	Súper Boticas Hollywood	Botica Lucero S.A	Botica Brisey S.A.C
Gerente General	1	1	1	1
Contabilidad	2	2	2	1
Finanzas	1	1	1	
Logística	3	2	2	3
Químico Farmacéutico	1	1	1	1
Jefe de almacén	1	1	1	1
Técnicos	4	4	3	2
Total	13	12	11	9
			Total General	45

Estas empresas están dedicadas a la venta de productos farmacéuticos y se tomó en cuenta para hacer una encuesta a estas 4 boticas y que cumplan con ciertos requisitos. Paso a detallar los siguientes:

- a) Aquellos colaboradores que se encuentren interrelacionados con determinar y/o analizar la rentabilidad.

En cada una de las empresas cuenta con un promedio de 11 trabajadores (son aquellos que cumplen las características establecidas), quedando la población conformada por 45 trabajadores.

Con la finalidad de dar una opinión sobre los desmedros y la rentabilidad de cada una de estas empresas, así mismo la población quedaría limitada por 45 trabajadores, conjunto por el cual se podrá determinar la muestra.

2.3.2. Muestra

“Para el enfoque cuantitativo la muestra es un subgrupo de la población de interés que se define o delimita matemáticamente de antemano con precisión, y que debe ser representativo de esta” (Gómez, 2006, p.110).

En la investigación se utilizará el tipo de muestra probabilística, y de esta manera se utiliza una fórmula para que de esta manera se pueda calcular el tamaño de la muestra, pero antes se debe saber el tamaño de la población:

Dónde:

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

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población.

Z: valor de la distribución normal estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: máximo error permisible (5% = 0.05)

P: proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Q: proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Reemplazando la formula se obtiene:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 45}{(0.05)^2 * (45 - 1) + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50} = 40$$

La muestra quedara limitada por 40 personas que laboran en las Boticas que están dedicadas a la venta de productos farmacéuticos, con este dato se trabajara en la parte estadística en función al cuestionario a elaborar.

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

2.4.1. *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*

Las técnicas que se realizar en el presente estudio de investigación, será a través de la encuesta y un análisis documental que se realizar las boticas en el Cercado de Lima.

Para Abascal y Grande (2005), define la encuesta “como una técnica principal de un proceso de información sobre la base de un conjunto equitativo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser estudiada mediante procesos cuantitativos y los resultados sean extrapolables con determinados errores y confianzas a una población. (p.14).

Se aplicó la técnica de Análisis documental, que se basa en recoger información veraz y confiable a través de libros, revistas, tesis, páginas web, con la finalidad de poder desarrollar el tema de investigación y de esta manera sirva de ayuda para los demás investigadores.

En esta investigación se utilizó el instrumento de recolección de datos y de esta manera se aplicó el cuestionario, de esta manera se procederá a seleccionar y procesar información de dicho estudio y forma se podrá ver la relación que existe entre los desmedros y la rentabilidad. Se utilizó una serie de ítems formulados (a la muestra seleccionada) de acuerdo a ciertos criterios que están establecidos e interrelacionados con el problema de investigación, y de esta forma está conformado por una serie de preguntas claras, objetivas y concisas en la que cada una de ellas, en función a las respuestas, el tipo de encuesta es dicotómica.

2.4.2. Validación y confiabilidad de los instrumentos de validación

Andrade (2005), explica la validez como “el cierto grado de exactitud que proporciona la técnica aplicada, en función al instrumento de medida a utilizar, se tendrá validez siempre y cuando el instrumento mida la variable que se pretende evaluar, en ese sentido, la validez viene a ser la cuestión más compleja que debe ser alcanzado en todo instrumento de medición que se aplica” (p.58).

En la presente investigación se empleó como instrumento el cuestionario y de esta manera se aplicó la técnica de validez de contenido, es decir se utilizará el criterio de jueces expertos, con la finalidad de dar validez a la encuesta.

Martínez define el juicio de expertos como “una opinión concreta de personas con conocimientos muy altos en base a un tema de interés, por el cual son denominados como expertos, a quienes se les atribuye capacidades intelectuales máximas como otorgar valoraciones, juicios y evidencias” (p.62).

El juicio de expertos es una opinión que dan ya que este tema de investigación es de suma importancia para los empresarios, con la finalidad de dar valoración al presente de investigación.

Andrade (2005), Indica que la confiabilidad “es una técnica de medición en la que se determina el nivel de exactitud y consistencia de los resultados obtenidos” (p. 58).

Navarro (2009) aporta que “un instrumento se vuelve fiable si proporciona aproximadamente el mismo tipo de respuestas para diferentes o mismos segmentos de sujetos, para constatar la fiabilidad del instrumento es necesario medirlo a través del Coeficiente Alfa de Cron Bach“(p.29).

De esta manera el valor de alfa de Cron Bach es el promedio y/o media de los factores de correlación calculados mediante el programa del SPSS, que son utilizados para dar confiabilidad, de esta manera se podrá observar el ítems de la varianza donde aumenta y de tal manera es homogéneo, los resultados de cada uno de los ítems el valor se aproximara al alfa 1. Ya que el valor óptimo oscila dentro de una rango de -1 a +1, podemos observar que se aproxima al valor del alfa 1, y de esta forma se analizan los ítems. Por lo tanto si el valor es 0 se considera que no es confiable y de esta manera es nula (este caso ocurre cuando

los ítems analizados no muestran ninguna correlación entre sí). De esta manera si es negativo el margen de error se considera que tiene inconsistencia.

Para realizar la confiabilidad de dicho trabajo de investigación. Se utilizó la siguiente fórmula de Alfa de Cron Bach:

$$\alpha = \left[\frac{K}{K - 1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Dónde:

K: El número de ítems

S_i^2 : Sumatoria de varianzas de los ítems

S_t^2 : Varianza de la suma de los ítems

Según Pino, R (2007), para poder evaluar el autor no sugiere algunas recomendaciones y de esta forma podremos evaluar los coeficientes de alfa de Cron Bach de la siguiente manera:

Coefficiente alfa > .9 es excelente

Coefficiente alfa >.8 es bueno

Coefficiente alfa >.7 es aceptable

Coefficiente alfa >.6 es cuestionable

Coefficiente alfa >.5 es pobre

Coefficiente alfa <.5 es inaceptable

Mediante este cuadro podremos observar alfa de Cronbach para la variable general:

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,844	,844	16

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.844, según el autor Raúl Pino (2007), muestra que cuando el valor del Coeficiente alfa es $>.8$ los resultados se consideran buenos, de esta forma el instrumento utilizado es confiable y válido.

En dicho estudio se puede observar que la muestra extraída es confiable, ya que dicha prueba da confiabilidad de alfa de Cronbach, el cual asciende a 0.844.

En la variable de desmedro tenemos un Alfa de Cronbach lo siguiente:

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,758	,758	7

En la variable de Rentabilidad tenemos Alfa de Cronbach lo siguiente:

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,785	,781	9

En tal motivo nos da una confiabilidad a la presente investigación, de esta forma se podrá analizar dichas muestras que se hizo al cuestionario que se realizó y que se encuentra en un nivel aceptable.

Según el autor Raúl Pino (2007), nos indica el valor del Coeficiente alfa es $>.8$ los resultados se consideran aceptable y de esta manera es confiable dicho instrumento. De esta manera se podrá hacer la encuesta a los colaboradores de las boticas del Cercado de Lima.

2.5. Métodos de análisis de datos

El SPSS versión 24 es un software estadístico, que sirve para procesar la información que se obtienen en la encuesta, a través de este sistema se podrá obtener tablas y gráficos para luego ser analizado y de esta forma se podrá verificar si hay una relación en las dichas variable estudiadas, Alfa de Cron Bach y la prueba de hipótesis – Chi cuadrado es muy importante para las demás investigaciones que realizan los estudiantes u otras personas.

2.6. Aspectos éticos

La elaboración de la presente investigación se cuenta con información verídica acuerdo con la Ética Profesional, de esta manera se utilizó libros, revistas ya que son de fuentes confiables para el desarrollo de dicho trabajo de investigación y como referencia tenemos a la bibliográfica, así mismo se ha citas con la descripción principal de cada autor. Está en base a normas establecidas dentro del ambiente profesional académico.

CAPITULO III
RESULTADOS

3. RESULTADOS

3.1 Análisis de resultados

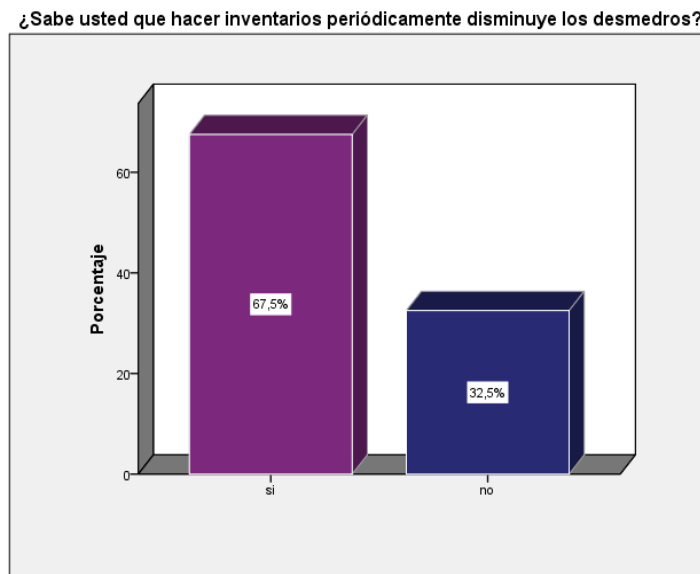
Variable independiente: DESMEDROS

Pregunta 1 ¿Sabe usted que hacer inventarios periódicamente disminuye los desmedros?

Tabla N° 1: Distribución de frecuencias según inventarios.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	27	67,5	67,5	67,5
no	13	32,5	32,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 1: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según inventarios.



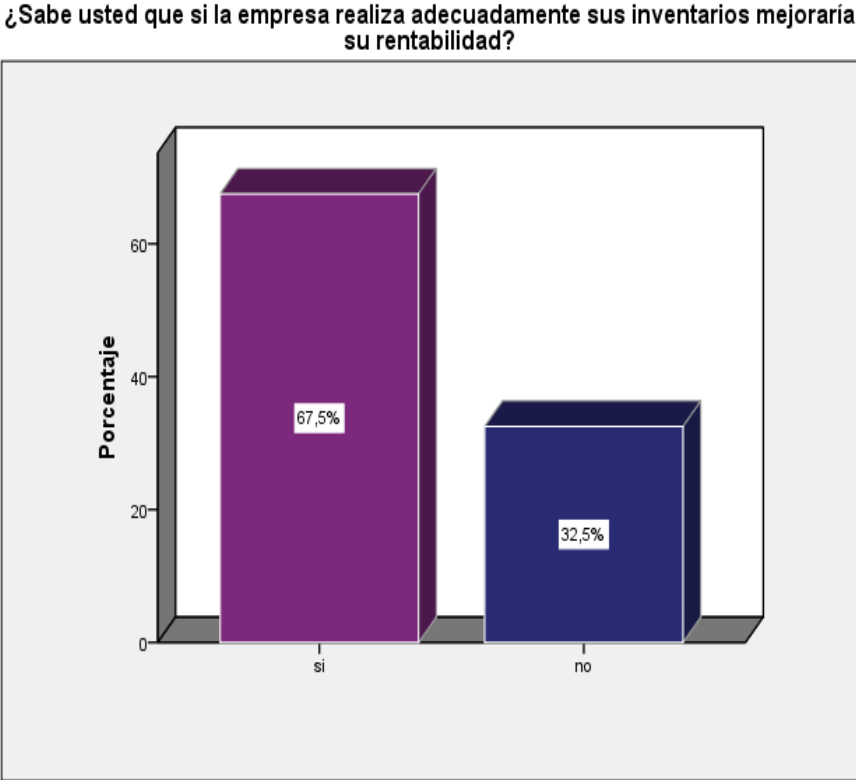
Interpretación: En la tabla y gráfico N° 1, podemos observar que la mayoría de los trabajadores consultados opinan que hacer inventarios periódicamente disminuyen los desmedros, esto equivale al 67.5% del total de la muestra aplicada y mientras tanto el 32.5% no sabe qué hacer inventarios periódicos ayuda a disminuir el desmedro en las empresas; la mayoría de los encuestados reconoce que hacer inventarios periódicamente es importante, sin embargo las empresas no realizan inventarios periódicamente, por falta de personal.

Pregunta 2 ¿Sabe usted que si la empresa realiza adecuadamente sus inventarios mejoraría su rentabilidad?

Tabla N° 2: Distribución de frecuencias según inventarios.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	27	67,5	67,5	67,5
no	13	32,5	32,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 2: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según inventarios.



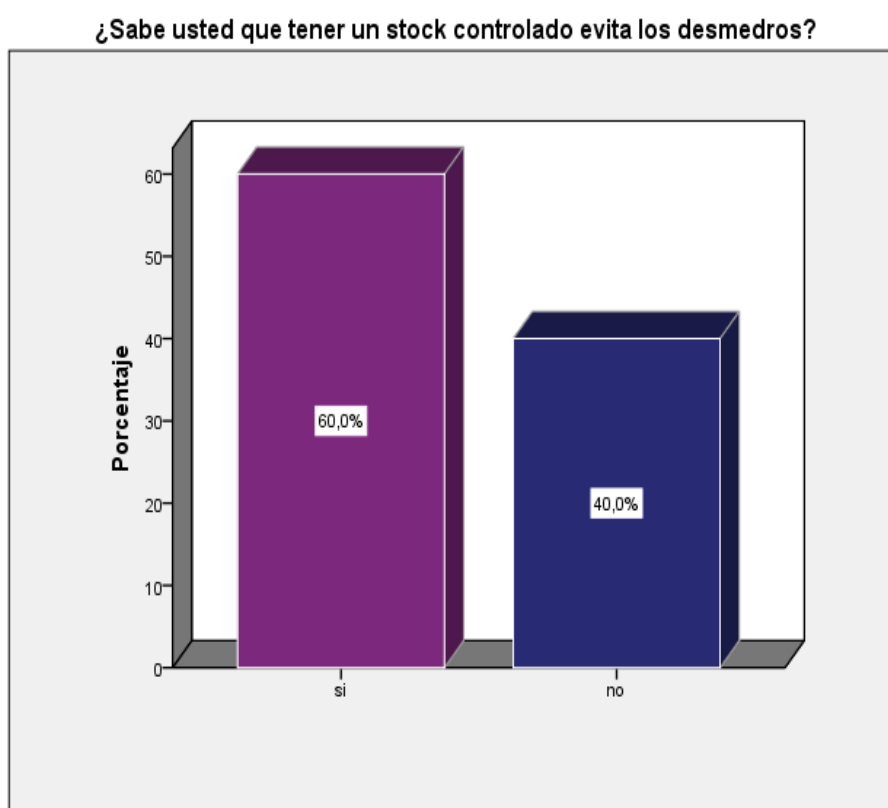
Interpretación: De los resultados obtenidos, se concluyó que el 67.5% de los trabajadores consultados coinciden que si las empresas realizarían un inventario adecuadamente mejoraría su rentabilidad y solo el 32.5% no sabe realizar adecuadamente sus inventarios. Sin embargo los empresarios no realizan adecuadamente sus inventarios, porque no tienen personal capacitado, por falta de orden en el almacén.

Pregunta 3 ¿Sabe usted que tener un stock controlado evita los desmedros?

Tabla N° 3: Distribución de frecuencias según Stock.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	24	60,0	60,0	60,0
no	16	40,0	40,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 3: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según Stock



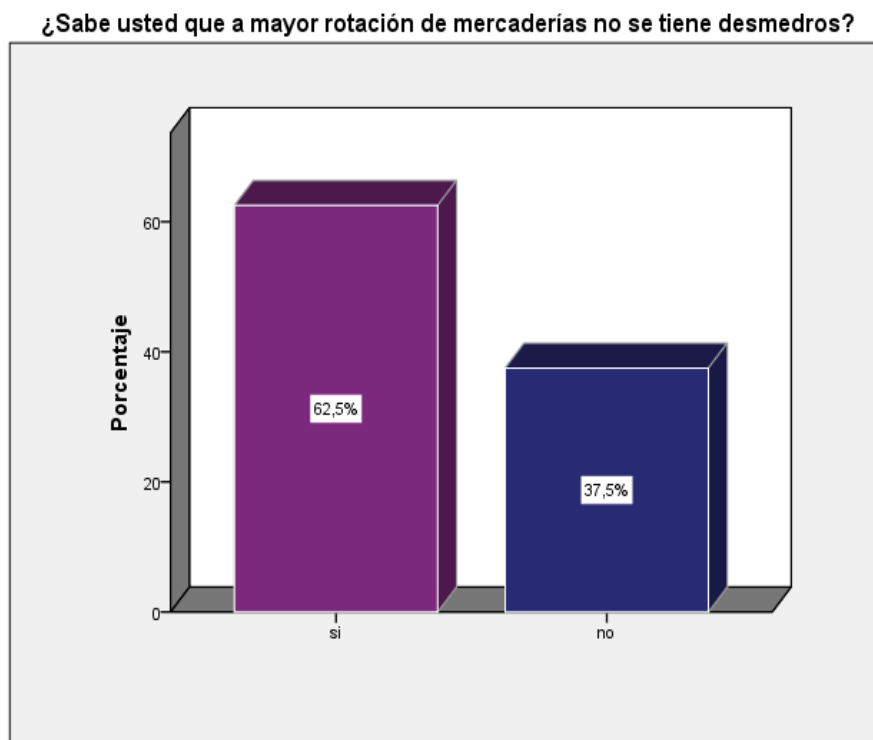
Interpretación: De los resultados obtenidos se determinó, que la mayoría de los trabajadores encuestados que equivale al 60.0% si sabe que tener un stock controlado en el almacén es adecuado y el 40% no sabe por desconocimiento. Con la mayoría de encuestados opina que tener un stock controlado es bueno, sin embargo las empresas contratan personal nuevo que no tienen conocimiento en las compras de productos farmacéuticos, compran en exceso y compran productos que no rotan mucho.

Pregunta 4 ¿Sabe usted que a mayor rotación de mercaderías no se tiene desmedros?

Tabla N° 4: Distribución de frecuencias según rotación de mercaderías.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	25	62,5	62,5	62,5
no	15	37,5	37,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 4: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según rotación de mercaderías



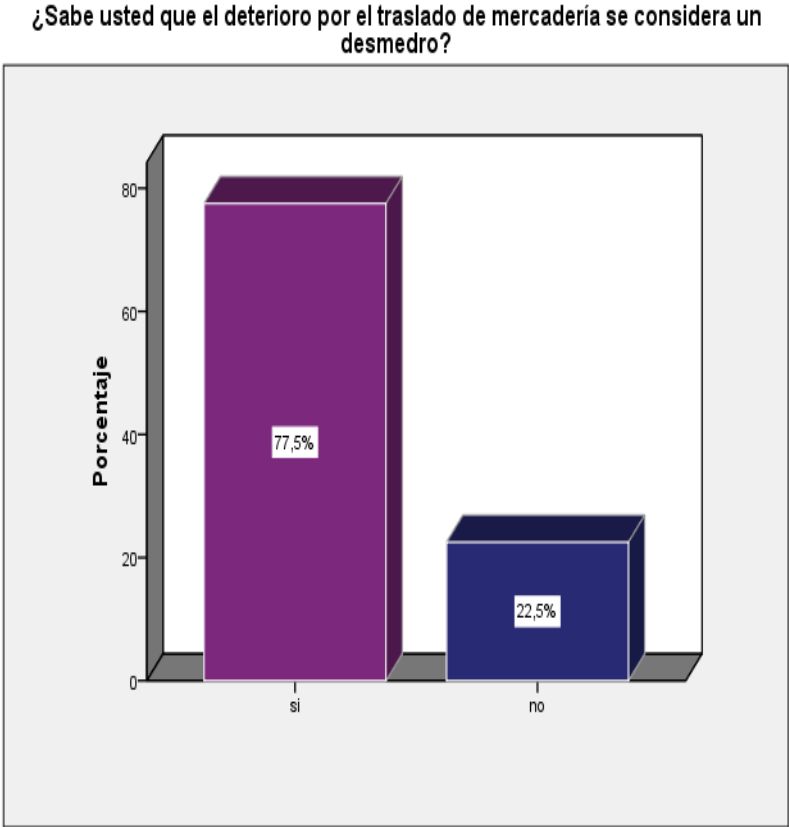
Interpretación: Según la tabla y gráfico N° 4, se concluyó que el 62.5% si sabe que a mayor rotación de mercaderías es bueno para las empresas y por otra parte el 37.5% no saben por desconocimientos. La mayoría de los encuestados afirma la proposición planteada y la realidad problemática planteada se objeta con compran productos farmacéuticos que si rotan bastante y de esta manera los empresarios no están teniendo desmedros.

Pregunta 5 ¿Sabe usted que el deterioro por el traslado de mercadería se considera un desmedro?

Tabla Nº 5: Distribución de frecuencias según deterioro.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	31	77,5	77,5	77,5
	no	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Gráfico Nº 5: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según deterioro



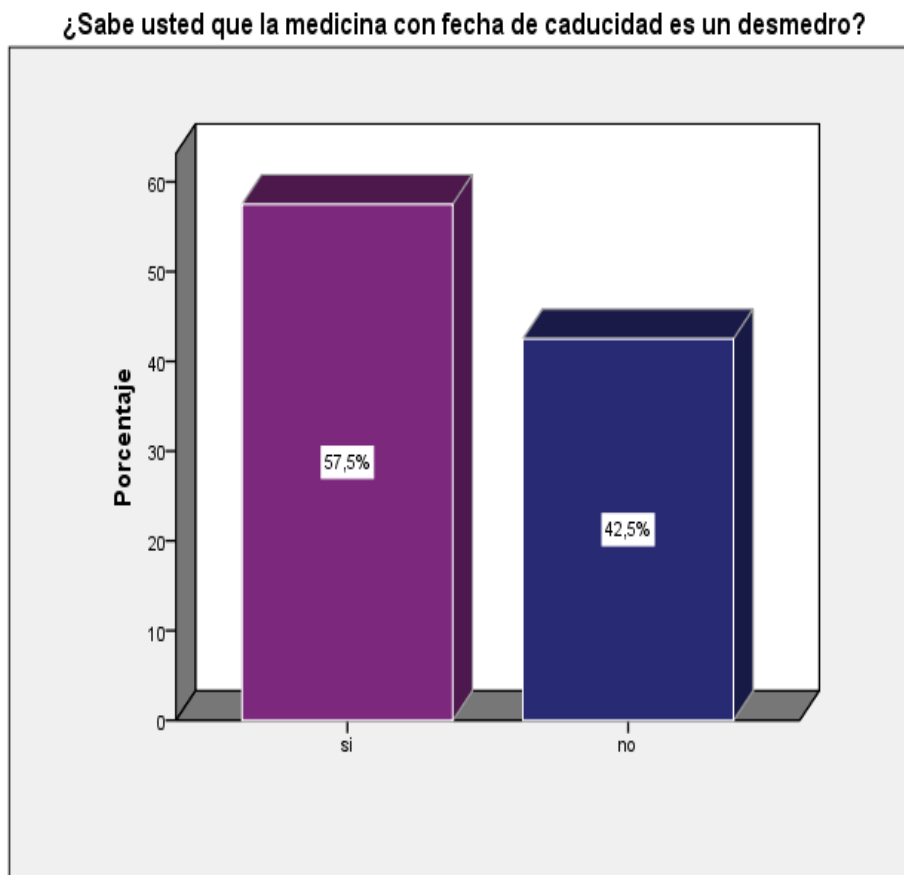
Interpretación: De los resultados obtenidos se concluye que la mayoría de los trabajadores que equivale al 77.5% si sabe que la mercadería trasladada algunas veces se deterioran, la mayoría de los encuestados afirman la proposición planteada, por ende es importante que las personas que traslada la mercadería tenga cuidado al momento de llevar los productos y de esta manera están evitando un desmedro.

Pregunta 6 ¿Sabe usted que la medicina con fecha de caducidad es un desmedro?

Tabla N° 6: Distribución de frecuencias según caducidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	23	57,5	57,5	57,5
	no	17	42,5	42,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 6: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según caducidad



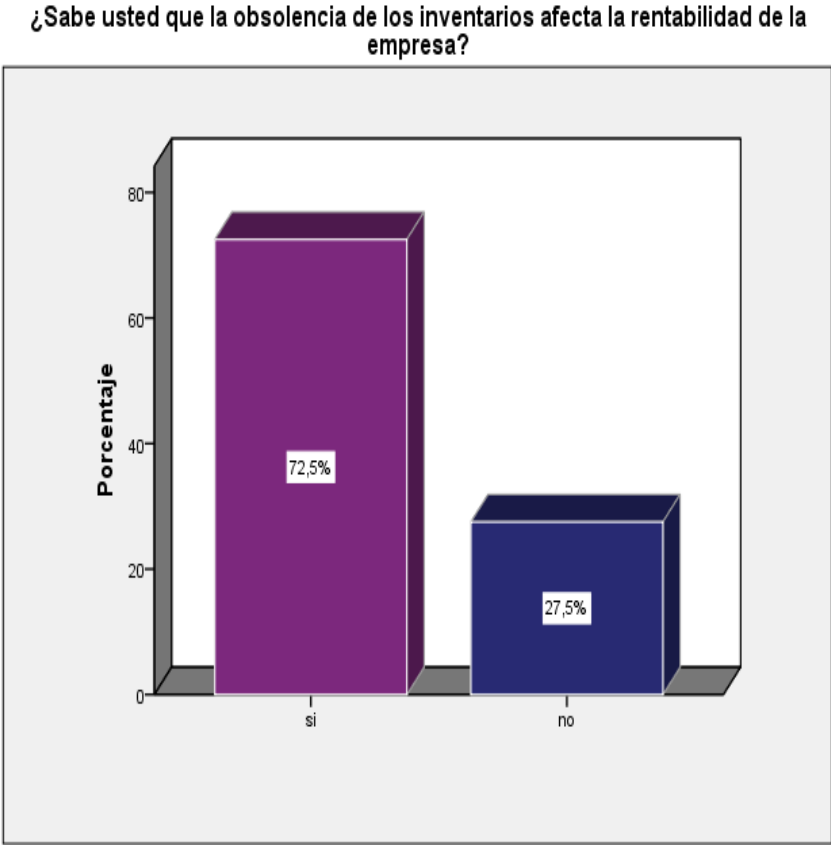
Interpretación: En el gráfico N° 6, podemos observar que 57.5% opinan que las medicinas vencidas son un desmedro y por otra el 42.5% no saben, esto demuestra que las medicinas vencidas son un desmedro, de esta manera en la contabilidad son considerados como gastos las medicinas vencidas, de esta manera las empresas se ven perjudicadas por no hacer inventarios mensualmente y de esta manera les ayude a no tener desmedros.

Pregunta 7 ¿Sabe usted que la obsolencia de los inventarios afecta la rentabilidad de la empresa?

Tabla N° 7: Distribución de frecuencias según obsolencia.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	29	72,5	72,5	72,5
no	11	27,5	27,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 7: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según obsolencia



Interpretación: En la tabla y grafico N°7, la mayoría de los trabajadores consultados consideran que la obsolencia de los inventarios afectan la rentabilidad de las empresa, a pesar que la mayoría de los encuestados consideran relevante este criterio, no existe información sobre la obsolencia de inventarios que afecten directamente a la rentabilidad.

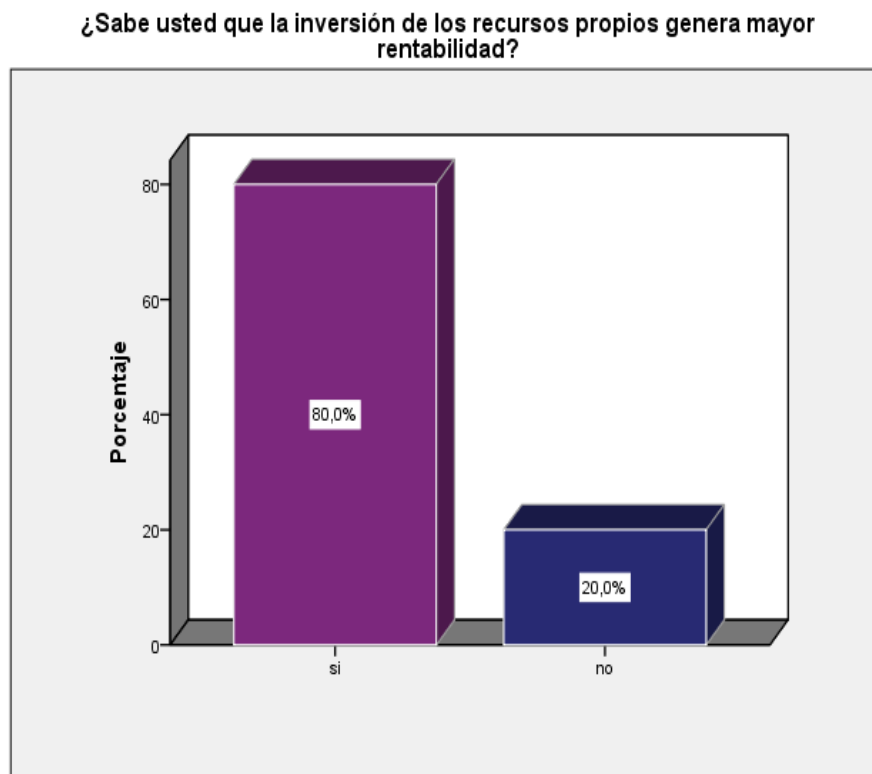
Variable dependiente: RENTABILIDAD

Pregunta 1 ¿Sabe usted que la inversión de los recursos propios genera mayor rentabilidad?

Tabla N° 8: Distribución de frecuencias según recursos propios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	32	80,0	80,0	80,0
	no	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 8: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según recursos propios



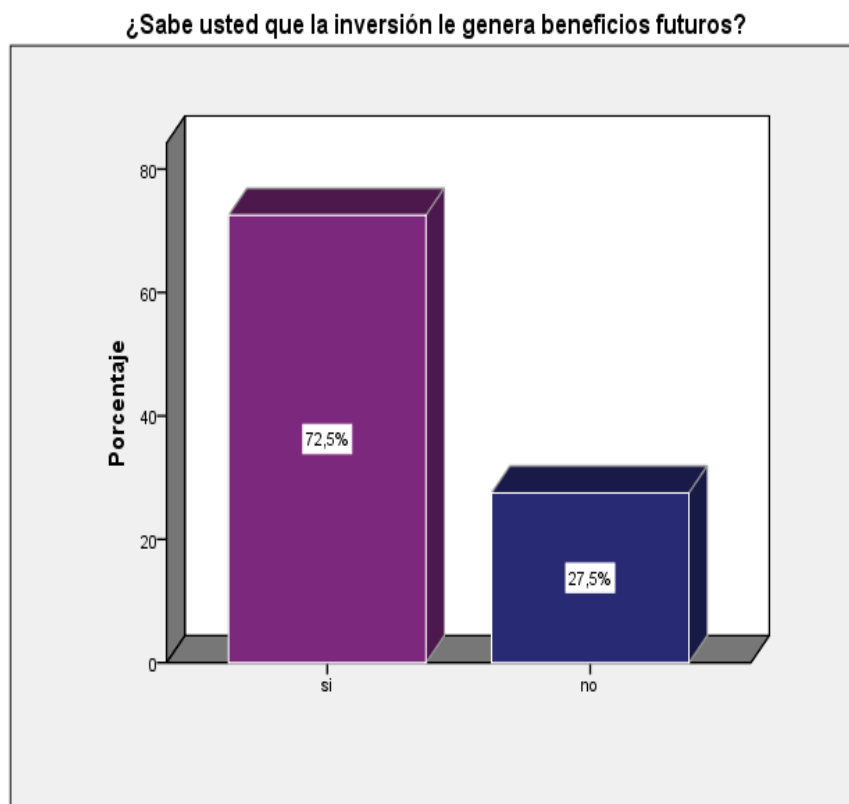
Interpretación: En la tabla y gráfico N°8, se observa que la mayoría de los trabajadores consultados, equivale al 80 % del total, si saben que trabajar con el dinero propio les genera una mayor rentabilidad y el 20% no sabe, en base a los resultados obtenidos se puede decir que la inversión con los recursos propios les ayuda a cumplir con sus objetivos trazados, por ende algunos empresarios no invierten ese dinero que ganan porque no hacen un flujo de caja mensual.

Pregunta 2 ¿Sabe usted que la inversión le genera beneficios futuros?

Tabla N° 9: Distribución de frecuencias según beneficios futuros.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
si	29	72,5	72,5	72,5
no	11	27,5	27,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 9: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según beneficios futuros



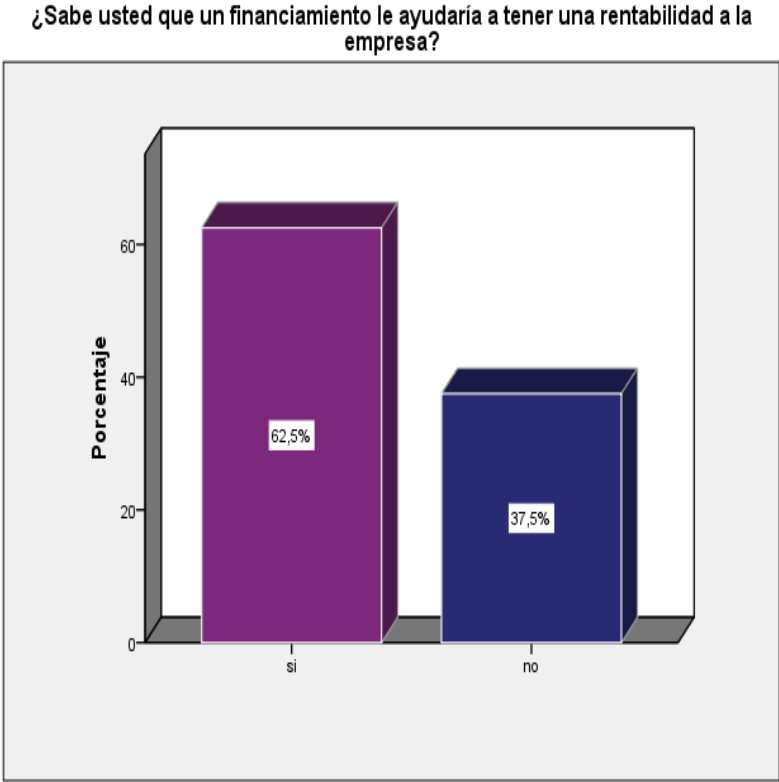
Interpretación: De los resultados obtenidos se concluye, que la mayoría de los trabajadores encuestados consideran que hacer una inversión en negocio genera beneficios a largo plazo y podemos que el 72.5% de las personas encuestadas si saben que la inversión es bueno para la empresa y por otra parte el 27.5% no saben o también es porque tienen miedo de perder su dinero. Sin embargo algunos empresarios no invierten mucho por temor a hacer una mala inversión ya cuando se apertura un negocio no necesariamente van obtener ganancia sino a un largo plazo.

Pregunta 3 ¿Sabe usted que un financiamiento le ayudaría a tener una rentabilidad a la empresa?

Tabla N° 10: Distribución de frecuencias según financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	25	62,5	62,5	62,5
	no	15	37,5	37,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 10: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según financiamiento



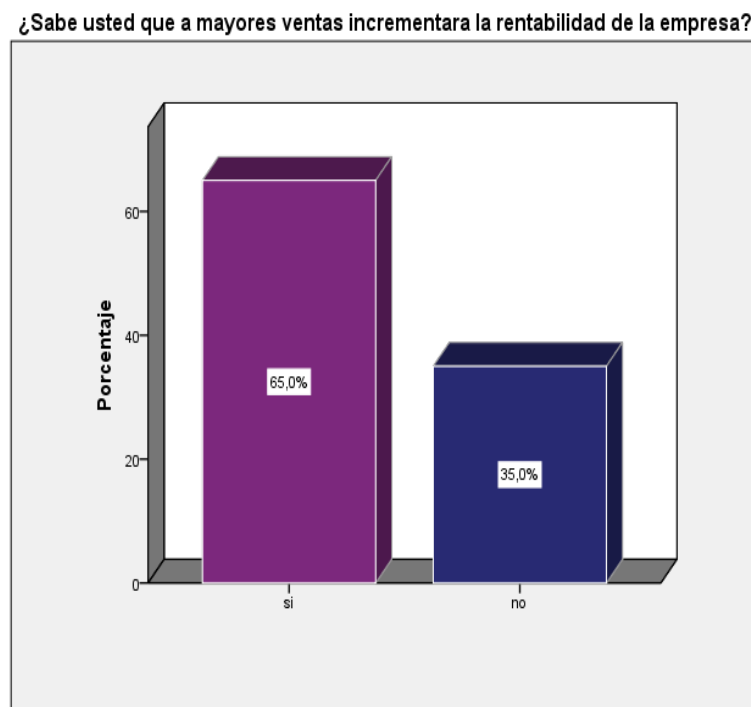
Interpretación: En la tabla y grafico N° 10 se puede observar que el 62.5% de las personas encuestadas si saben que un financiamiento es muy bueno para las empresas y por otra parte el 37.5% no saben, porque tienen miedo a adeudarse o hacer una mala inversión y no recurren a un préstamo. Sin embargo las empresas siempre recurren a un financiamiento para que inviertan más en sus negocios, pero a su vez ellos corren el riesgo de perder porque toman malas decisiones.

Pregunta 4 ¿Sabe usted que a mayores ventas incrementara la rentabilidad de la empresa?

Tabla N° 11: Distribución de frecuencias según ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	26	65,0	65,0	65,0
no	14	35,0	35,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 11: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ventas



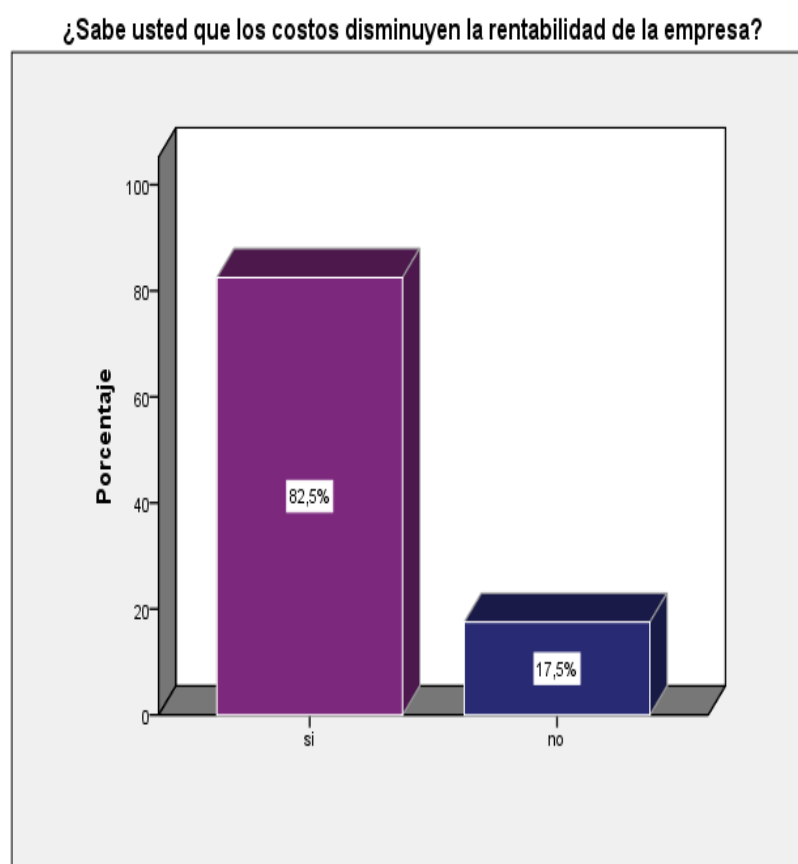
Interpretación: Según los resultados obtenidos la mayoría de los encuestados, equivalen al 65.0% del total de la muestra aplicada, si saben que la ventas son muy primordiales para la empresa y de esta manera incrementa la rentabilidad y por otra parte el 35.0% no saben, la mayoría de los encuestados afirma esta proposición, ya que de esta manera puedan cubrir sus gastos con una buena planificación por parte del gerente, sin embargo los demás encuestados opinan diferente y ellos dicen que no necesariamente vender más significa que este obteniendo ganancia.

Pregunta 5 ¿Sabe usted que los costos disminuyen la rentabilidad de la empresa?

Tabla N° 12: Distribución de frecuencias según costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
si	33	82,5	82,5	82,5
no	7	17,5	17,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 12: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según costos



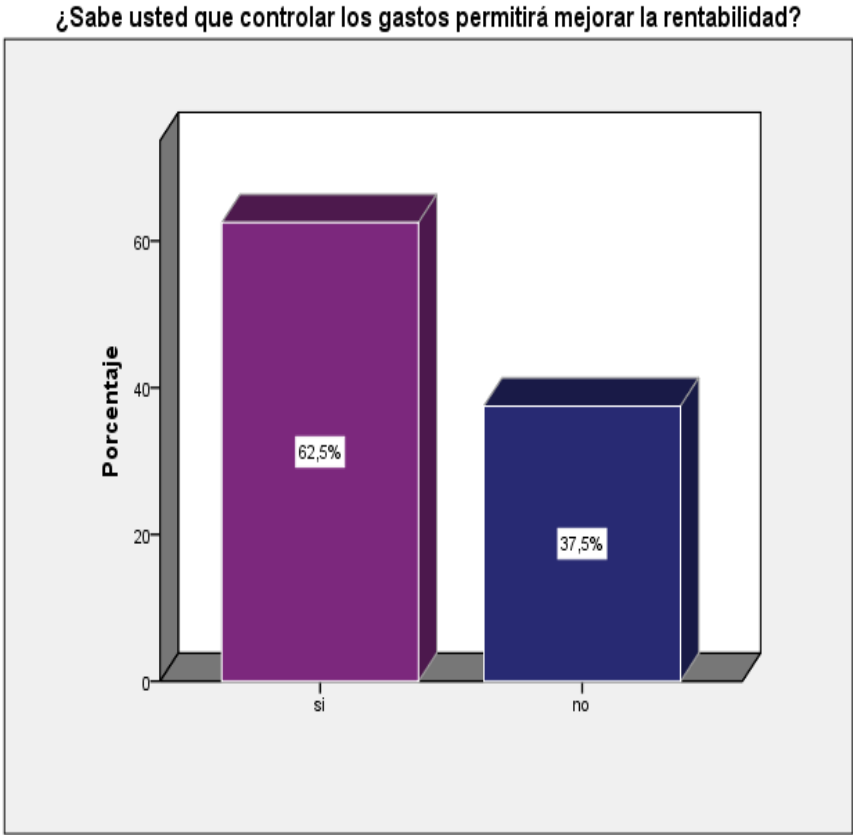
Interpretación: De los resultados obtenidos, la mayoría de los trabajadores consultados el 82.5% del total de la muestra aplicada, si sabe que se deben disminuir los costos, llevando un control de sus costos no disminuirá la rentabilidad y por otra parte el 17.5% no saben porque no le dan importancia suficiente a los costos. Sin embargo los costos generan un menor rendimiento en las empresas, sino no se analizan bien.

Pregunta 6 ¿Sabe usted que controlar los gastos permitirá mejorar la rentabilidad?

Tabla N° 13: Distribución de frecuencias según gastos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	25	62,5	62,5	62,5
no	15	37,5	37,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 13: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según gastos



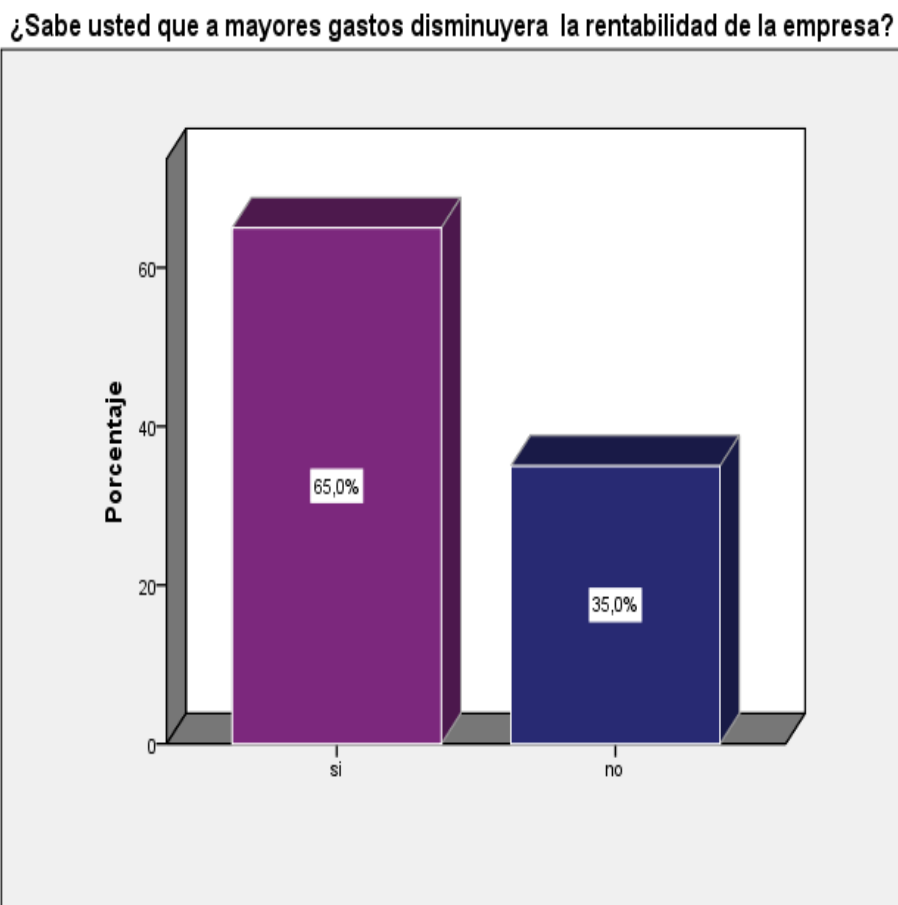
Interpretación: Según los resultados obtenidos de la tabla y gráfico N° 13, se puede observar que el 62.5% de las personas encuestadas si saben que controlar los gastos, es por ello que llevan un control adecuado de los gastos, a través de un flujo de efectivo, presupuesto y lo cual monitorearan de una manera mensual, por otra parte el 37.5% no saben, porque desconocimiento o también porque ve dinero y gastan sin medirse.

Pregunta 7 ¿Sabe usted que a mayores gastos disminuyera la rentabilidad de la empresa?

Tabla N° 14: Distribución de frecuencias según gastos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos si	26	65,0	65,0	65,0
no	14	35,0	35,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 14: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según gastos



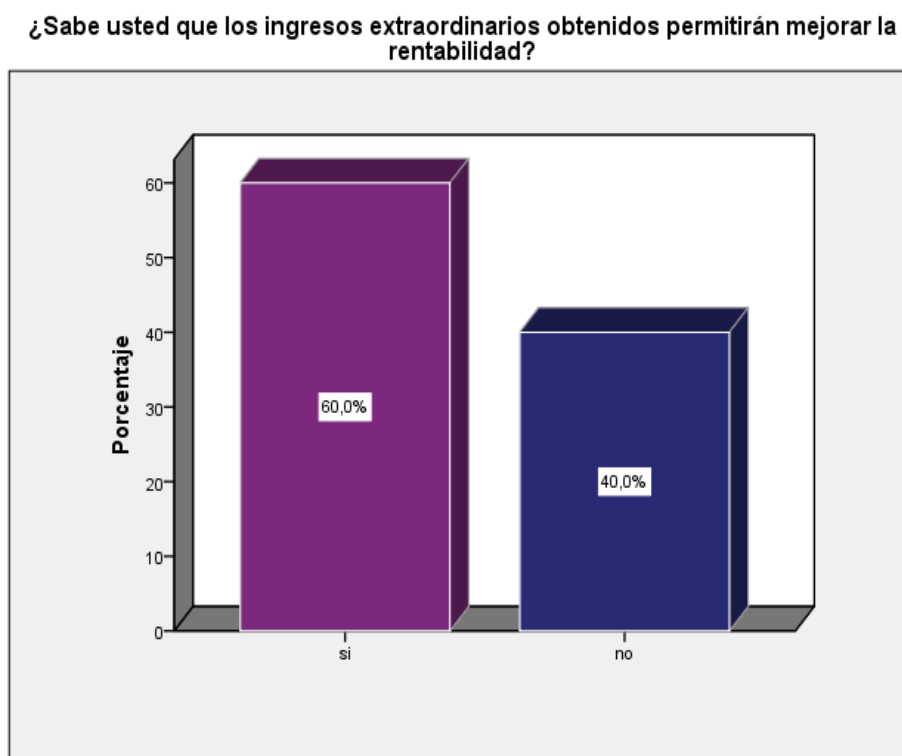
Interpretación: Según los resultados obtenidos de la tabla y gráfico 14, se puede observar que el 65.0% de las personas encuestadas si saben que a mayores gastos disminuyera la rentabilidad de la empresa, ya que los empresarios hacen gastos innecesarios, de esta manera están afectando a su empresa y por otra parte el 35.0% no saben, porque toman malas decisiones en cuanto al rendimiento de la empresa.

Pregunta 8 ¿Sabe usted que los ingresos extraordinarios obtenidos permitirán mejorar la rentabilidad?

Tabla N° 15: Distribución de frecuencias según ingresos extraordinarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	24	60,0	60,0	60,0
	no	16	40,0	40,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 15: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ingresos extraordinarios



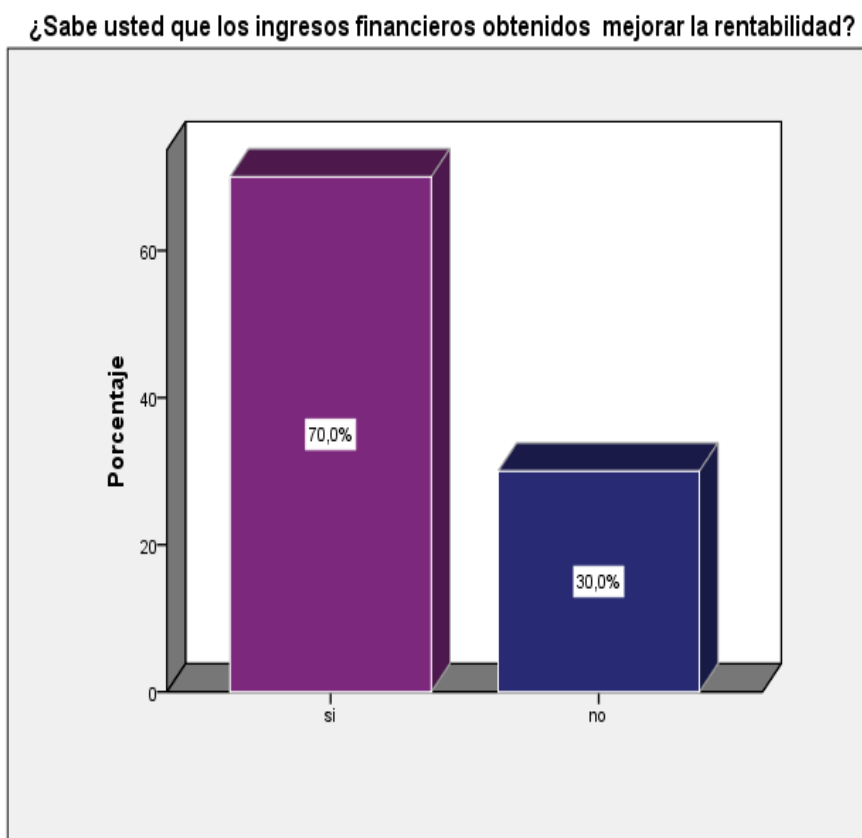
Interpretación: de los resultados obtenidos se puede observar que el 60.0% de las personas encuestadas si saben que los ingresos extraordinarios obtenidos son muy buenos ya que se dan en casos ocasionales ya que de esta forma les permiten mejorar la rentabilidad y por otra parte el 40.0% no saben, por desconocimiento. Sin embargo la mayoría de los encuestados afirman la proposición, buscan alquiler espacios para poner publicidad de otras empresa, alguna de las empresas desconocen del tema.

Pregunta 8 ¿Sabe usted que los ingresos financieros obtenidos mejorar la rentabilidad?

Tabla N° 16: Distribución de frecuencias según ingresos financieros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
si	28	70,0	70,0	70,0
no	12	30,0	30,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Gráfico N° 16: Gráfico de barras de la distribución de frecuencias según ingresos financieros



Interpretación: De los resultados obtenidos y se puede observar que el 70.0% de las personas encuestadas si saben que los ingresos financieros obtenidos, es de gran ayuda para la empresa, de esta forma les permite invertir más en su negocio y también para poder pagar a sus proveedores y de esta forma podrán mejorar la rentabilidad y por otra parte el 30.0% no saben o tienen miedo adeudarse con los bancos.

3.1.1 Validación de hipótesis

Hipótesis General

Para que se pueda probar si las variables de estudio mantienen un criterio de independencia, se debe realizar una prueba del χ^2 . El método estadístico para comprobar las hipótesis es la Prueba del Chi-Cuadrado de Person, esta prueba estadística permite hacer la prueba de hipótesis.

Sevilla, C (2013, p. 63) esta prueba de Chi-Cuadrado es una prueba no paramétrica que contrasta las frecuencias observadas con la distribución esperada de los datos, con la finalidad de tener una misma proporción de valores. El valor del Chi-Cuadrado, cuando se calcula debe ser mayor al valor crítico obtenido de la tabla de distribuciones de frecuencia del Chi-Cuadrado χ^2 , en función al nivel de significancia 0.05 (margen de error) y los grados de libertad.

El método estadístico para comprobar las hipótesis es Chi-Cuadrado(χ^2) por ser una prueba que posibilita medir aspectos cualitativos de las respuestas que se consiguieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

Si se cumple la propuesta planteada, se procede a refutar la H_0 (hipótesis nula) establecida y aceptar la H_a (hipótesis alternativa), caso contrario se acepta la H_0 y se rechaza la H_a . Asimismo se determina el grado de asociación de las dos variables en el presente estudio.

El valor del Chi-Cuadrado se calcula a través de la formula siguiente:

$$\chi^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

χ^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

3.1.2. Comparación de Hipótesis General:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Comparación de Hipótesis General:

Hipótesis nula (H0): Los desmedros no se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Hipótesis Alternativa (Ha): Los desmedros se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Del Chi-Cuadrado de Pearson entre una variable independiente representativa y la variable dependiente representativa tenemos que:

Chi-Cuadrado de Pearson: $0.001 < 0.05$

Para poder determinar el nivel de significancia, el nivel de confianza del 95% se le tiene que restar 1, y se va tener como un margen de error de 0.05. (Este dato sirve para hacer el cruce en la tabla de distribución del Chi-Cuadrado con los grados de libertad conseguidos).

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	20,193 ^a	1	,001
Corrección por continuidad	17,018	1	,001
Razón de verosimilitudes	20,565	1	,000
Asociación lineal por lineal	19,688	1	,000
N de casos válidos	40		

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrarla frente al valor del $X^2 t$ (Chi-cuadrado teórico (x^2t), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 1 grados de libertad; teniendo: que el valor del $X^2 t$ con 1 grado de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 15.988.

Paso 4: Discusión

Como el valor X^2_c calculado 20,193 es mayor a lo que debería ser él X^2_t 15, 888, (20,193 > 15,988), por lo tanto rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna.

20,193 > 15,988, por lo que podemos decir que los desmedros si guardan relación con la variable dependiente rentabilidad.

En función a los resultados obtenidos se concreta la definición establecida por Sevilla, C.

3.1.3. Comparación de Hipótesis Especifica 1:

Hipótesis Nula (H_0): Los desmedros no influyen en forma óptima en la inversión de las Boticas del Cercado de Lima, 2017.

Hipótesis Alterna (H_a): Los desmedros si influyen en forma óptima en la inversión de las Boticas del Cercado de Lima, 2017.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05. (Este dato sirve para hace el cruce en la tabla de distribución del Chi-cuadrado con los grados de libertad obtenidos).

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,008 ^a	1	,008
Corrección por continuidad	1,971	1	,016
Razón de verosimilitudes	3,015	1	,008
Asociación lineal por lineal	2,932	1	,087
N de casos válidos	40		

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 1 grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 1 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 0.840.

Paso 4: Discusión

El valor χ^2 calculado 3,008 es mayor a lo que debería ser el χ^2_t (0,840), por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

$3,008 > 0,840$, por lo que podemos decir que los desmedros si guarda relación con la variable dependiente inversión.

En función a los resultados obtenidos se concreta la definición establecida por Sevilla, C.

3.1.4. Comparación de Hipótesis Especifica 2:

Hipótesis Nula (H_0): Los desmedros no se relacionan con el nivel de ingresos en de las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Hipótesis Alterna (H_a): Los desmedros si se relacionan con el nivel de ingresos en las Boticas del Cercado de Lima, 2017.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05. (Este dato sirve para hace el cruce en la tabla de distribución del Chi-cuadrado con los grados de libertad obtenidos).

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,750 ^a	1	,003
Corrección por continuidad	6,791	1	,009
Razón de verosimilitudes	8,854	1	,003
Asociación lineal por lineal	8,531	1	,003
N de casos válidos	40		

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del χ^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 1 grados de

Libertad; teniendo: Que el valor del χ^2 con 1 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 5.002.

Paso 4: Discusión

El valor χ^2 calculado 8,750 es mayor a lo que debería ser el χ^2 (5,002), por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

$8,750 > 5,002$, por lo que podemos decir que los desmedros si guardan relación con la dimensión dependiente nivel de ingresos.

En función a los resultados obtenidos se concreta la definición establecida por Sevilla, C.

3.1.5. Comparación de Hipótesis Especifica 3:

Hipótesis Nula (H_0): Las existencias no se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Hipótesis Alterna (H_a): Las existencia si se relacionan con la rentabilidad en las Boticas del Cercado de Lima, 2017.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05. (Este dato sirve para hace el cruce en la tabla de distribución del Chi-cuadrado con los grados de libertad obtenidos).

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,234 ^a	1	,004
Corrección por continuidad	5,990	1	,014
Razón de verosimilitudes	7,829	1	,005
Asociación lineal por lineal	8,028	1	,005
N de casos válidos	40		

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis requerimos contrastarla frente al valor del X^2_t (chi cuadrado teórico), considerando un nivel de confiabilidad del 95% y 9 grados de libertad; teniendo: Que el valor del X^2_t con 4 grados de libertad y un nivel de significancia (error) del 5% es de 5.330.

Paso 4: Discusión

El valor x^2_c calculado 8,234 es mayor a lo que debería ser el x^2_t (5,330), por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

$8,234 > 5,330$, por lo que podemos decir que la existencia si guarda relación con la variable dependiente rentabilidad.

En función a los resultados obtenidos se concreta la definición establecida por Sevilla. C.

CAPITULO IV
DISCUSION

4. Discusión de resultados

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar la relación de los desmedros y la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Para la validación de la hipótesis se procedió aplicar la prueba del Chi-Cuadrado, según el autor Sevilla, C., de esta manera en la hipótesis general, existe la relación entre los desmedros y rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, aplicando la prueba del Chi-Cuadrado arrojo como resultado 20,194, de los valores obtenidos se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Dichos resultados se sustentan en la información de las tablas 1, 2, 13, 14 y 15, hace referencia, la importancia de hacer inventarios periódicamente para la empresa es importante, los ingresos extraordinarios se dan en casos ocasionales, pero a su vez les permite a la empresa mejorar la rentabilidad estos ingresos y por ellos los empresarios tienen que tener un control de los gastos, de esta manera puedan con cumplir con su metas.

Los encuestados afirman que realizar inventarios, cuando estén bien ordenados los productos farmacéuticos facilita el trabajo de los que realizan inventarios es muy bueno para el ente, de esta forma se evitan los desmedros, llevar un control de todos los gastos que tienen las empresa ya que siempre los empresarios buscan incrementar sus ingresos a través de alquiler de espacios para publicidad y no disminuir la rentabilidad de la empresa.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

La opinión tos resultados que confirman al estudio realizado por Arias, Jacha y Mamani. (2016), "Control de inventarios de la distribuidora de embutidos "Don Pepito" y su incidencia contable y tributaria", donde se observa que tuvo como objetivo determinar la incidencia contable y tributaria por falta de control de mercadería en la empresa distribuidora de embutidos "Don Pepito".

Este estudio tiene relación a mi objeto de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Arias, Jacha y Mamani fue que se encontraron en la empresa al 31.12.2015 mercaderías ya vencidas que fueron retiradas de su inventario físico estando mezcladas con las mercaderías aptas al consumo del cliente, ante ello se procedió retirar del inventario dando como efecto en su costo de venta y sus

mercaderías. Para ser deducible estas mercaderías ya vencidas (desmedros) deben ser destruidas ante un Notario Público y una representante de la SUNAT, según los requisitos establecidos en el art 21° del reglamento de la Ley del impuesto a la renta, pero al no cumplir con los parámetros ya indicados según la ley se reparó para la determinación del impuesto a la Renta y mi estudio es que los desmedros se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Para La hipótesis específica 1, existe la relación entre los desmedros y la inversión en el Cercado de Lima, 2017; aplicando la prueba de Chi-Cuadrado dio como resultado 3,008, en base al resultado obtenido se muestra la relación entre ambas variables. En las tablas 2, 8, 9 y 10 hace referencia a la importancia de hacer inventarios periódicamente, de esta manera se está evitando los desmedros, la inversión con los recursos propios hace que obtengan una ganancia en un largo plazo, pero a su vez préstamo bancario es bueno para empresa ya que hace que crezca su negocio, pero evaluando los riesgos puedan tener en el transcurso del año.

Los empresarios se dieron cuenta que hacer inventarios son importantes ya que de esta manera están evitando tener pérdidas por descuido de ellos y de sus personales encargados del almacén, invierten con la condición de obtener ganancia, pero sabe siempre hay riesgo cuando hacen una inversión, es por ello deben evitar tener desmedros en sus empresas farmacéuticas, de esta manera hacen flujos de cajas mensuales con la finalidad de verificar sus ingresos, gastos y presupuestos.

En lo que respecta se comprobó que los desmedros influyen en forma óptima en la inversión de las boticas del Cercado de Lima, 2017. Esto se refleja en un significativo 80 % de la masa encuestada respondieron que los desmedros influyen en forma óptima en la inversión de las boticas del Cercado de Lima, 2017 y un 20 % respondieron que no se relacionan. Este resultado confirma utilizando la prueba del Chi-Cuadrado donde el valor ($3,008 > 0.840$) por lo que se acepta la hipótesis del observador y se rechaza la hipótesis nula.

Estos resultados confirman al estudio realizado por Montenegro, M. (2017), "Mermas y desmedros y su relación con los resultados económicos de las empresas agroindustriales de la provincia de San Martín", cuyo objetivo es determinar la relación

de las mermas y desmedros con los resultados económicos de las empresas agroindustriales de la provincia de San Martín, 2016.

Este estudio tiene relación a mi objeto de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Montenegro, es que las empresas agroindustriales de la región San Martín deberán realizar una correcta valorización de las mermas y desmedros y considerarlos adecuadamente según normas contables y tributarias y mi estudio es que los desmedros influyen en forma óptima en la inversión de las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Para la hipótesis específica 2, existe relación entre los desmedros y el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2017. Este resultado confirma utilizando la prueba del Chi-Cuadrado donde el valor ($8,750 > 5.002$) por lo que se acepta la hipótesis del observador y se rechaza la hipótesis nula.

En las tablas 1,6, 7 y 11 hacen referencia que debe hacer inventarios periódicamente y de esta forma se hace la revisión de las medicinas con la finalidad de que los productos no se encuentren vencidos, de esta manera no se tendrá desmedros, también se tiene que hacer inventarios de la máquinas que tienen ya que a tener mayores ventas de productos farmacéuticos es bueno para la empresa, pero algunas planifican bien el dinero que ganan y de esta manera pueden cubrir con los gastos que tiene la empresa.

Los encuestados afirman que los inventarios evitan tener medicinas vencidas y de esta manera son considerados desmedro, de esta manera es bueno que haga inventarios mensualmente, con la finalidad de no tener desmedros, que las ventas es muy importante en una empresa con el fin de cumplir con los objetivos que se trazan los gerentes.

Estos resultados confirman al estudio realizado por Asunción y Baca. (2015), "Control de inventarios y su incidencia de productos plásticos de la Ciudad de Lima, 2015 Tesis", cuyo objetivo es determinar en qué medida el control interno de inventarios inciden en la actividad de la industria de productos plásticos.

Este estudio tiene relación a mi objeto de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Asunción, es que la importancia de aplicar un buen

aprovisionamiento como instrumento de medición de un óptimo control de inventarios en la empresa INDUSTRIAS PLASTICAS R&M SAC., radica principalmente en la implementación de una política de stock de existencias óptimo, como parte del desempeño de su actividad, esto por medio del empleo de una estructura de abasto que le permita aprovisionar de manera oportuna bienes y/o servicios, la continua evaluación de lo que se compra y a que proveedores se le compra, teniendo como factores de medición la capacidad de respuesta, tiempo de espera, calidad y precisión de la entrega y mi estudio es que los desmedros se relacionan con el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Para la hipótesis específica 3, existe relación entre las existencias y la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017, aplicando la prueba del Chi-Cuadrado dio como resultado 8, 234 en base al resultado obtenido se muestra la relación entre ambas variables. Lo que se acepta la hipótesis del observador y se rechaza la hipótesis nula.

En las tablas 3, 4, 5, 12, 13 y 16 hacen referencia que tener un stock controlado, una buena rotación de mercaderías, al ser trasladadas las mercaderías tienen que ver productos frágiles y llevarlo en lugar seguro y de esta manera los empresarios no tendrán desmedros, no compran mercaderías con alto costo porque afecta la rentabilidad y financiamiento es bueno para invertir para hacer compras y entre cosas más.

Los encuestados afirman que tener un stock controlado, buena rotación de mercaderías se evitan los desmedros, de esta manera los empresarios podrán observar que incrementar su rentabilidad siempre cuando ellos lleven un buen control de los costos.

Estos resultados confirman al estudio realizado por Rabanal y Tafur. (2015), "Aplicación de la norma internacional de contabilidad N° 2 inventarios y su incidencia tributaria en los estados financieros de la empresa distribuidora Galuma S.A.C. Periodo Enero-Junio 2015", cuyo objetivo general es demostrar que la aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad N°2 Inventarios tiene una incidencia tributaria negativa en los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Galuma S.A.C. en el periodo Enero-Junio 2015.

Este estudio tiene relación a mi objeto de estudio, porque la conclusión final del estudio realizado por Rabanal, es que personal que labora en el departamento de Contabilidad de la empresa Distribuidora Galuma SAC no se encuentra preparado actualmente para la adopción de esta norma aun cuando cuenten con la información para poder aplicarla y mi estudio es que las existencias se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

La opinión de Rosario (2016): Por lo que concluye que después de haber hecho la evaluación financiera a la empresa Gas Antonio S.A.C. A través de los índices de rentabilidad aplicados al Balance General y al Estados de Ganancias y Pérdidas de los periodos 2014 y 2015; los resultados de estos indicadores con respecto a la rentabilidad de la empresa se observa que obtuvo un resultado positivo para el año 2015.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

La opinión de Jaramillo (2015): Por lo que concluye que el financiamiento de capital de trabajo se relaciona con la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos debido a que la decisión de endeudamiento está ligada al riesgo y ello, implica que si bien los accionistas pueden aumentar la rentabilidad de su empresa cuando el costo de capital es menor a la rentabilidad de la inversión, en épocas de recesión la situación económica y financiera de la empresa puede verse afectada dependiendo de la fuente de financiamiento que se haya elegido.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

La opinión de Seminario (2015): Por lo que concluye que el efecto de la productividad y la rentabilidad, se realizó en base al promedio de la productividad y la rentabilidad promedio generada por especialidad, así mismo el efecto es significativo, ya que si la productividad aumentara la rentabilidad, y viceversa.

CAPITULO V
CONCLUSIONES

5. CONCLUSIONES

Según la investigación realizada podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1. Analizando los resultados obtenidos en la presente investigación se concluye que los empresarios y trabajadores de las boticas del Cercado de Lima deben hacer inventarios periódicamente, se concluye que en los almacenes no habían un orden en los productos es por ello que dificultaba el trabajo de las personas que hacen los inventarios, con la finalidad de evitar los desmedros, ya que la rentabilidad depende del desempeño de los dueños y los trabajadores
2. En base a los resultados obtenidos, se concluye que los desmedros son los productos vencidos, por falta de inventarios mensuales, gastos innecesarios que realizan los socios; ya que algunos empresarios trabajan con capital propio, ya que al tener gastos excesivos afectan en la inversiones de los socios, es por ello que los empresarios recurren a financiamiento con la finalidad cumplir con sus obligaciones que tienen los empresarios.
3. Se concluye que las medicinas vencidas, la obsolencia de los inventarios, se dan por falta de una revisión por las personas encargadas del almacén y los dueños, de esta manera no pueden los vendedores por no tener medicinas que desean los clientes y de esta manera reducen el nivel de ingresos.
4. Sin embargo, el stock de mercaderías que no se venden, es por ellos que los vendedores tratan de vender esos productos pero algunas veces no salen esos productos, productos deteriorados, ya que algunas veces compran productos con alto costo, es por ello que se recurren un préstamo para poder cumplir con sus obligaciones que tienen con su proveedores y no afectar su rentabilidad.

CAPITULO VI
RECOMENDACIONES

6. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los empresarios hacer inventarios mensualmente, con la finalidad de llevar un control de los inventarios, capacitar al personal, elaborar un flujo de efectivo mensual, elaborar presupuestos, de esta manera podrán llevar un control de los gastos con la finalidad de evitar tener pérdidas, ya que afecta directamente a la rentabilidad de la empresa.
2. Los empresarios deben ordenar al personal de almacén a revisar diariamente los productos y tener un orden de los productos con la finalidad de no tener desmedros, tener un control de gastos, deben diversificar su dinero para que no afecten la inversión que hacen los socios de las empresas.
3. Los socios deben evitar tener productos vencidos, computadoras u otras máquinas que hacen que demore el trabajo de los vendedores, al momento de entregar los comprobantes (boletas, facturas o nota de crédito) ya que de esta manera están afecta al nivel de ingresos de las empresas. Por ello deben hacer mantenimiento a las computadoras y hacer publicidad de los nuevos productos y de este modo aumentar las ventas.
4. En cuanto a las existencias que tienen las boticas, deben tener control de todos los productos que tienen, también las personas que traslada los productos deben tener cuidado al trasladar la mercadería, evitar comprar productos al alto precio, tienen desarrollar estrategias para mejor sus empresas y de esta manera llevar un control de los gastos para aumentar la rentabilidad.

CAPITULO VII
REFERENCIAS

Referencias bibliográficas

García, E. (2016). Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial

UF173. España:

Recuperado:

<https://books.google.com.pe/books?id=f1PVDQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Arias, Jacha y Mamani. (2016). En su tesis titulada *Control de inventarios de la distribuidora de embutidos "Don Pepito" y su incidencia contable y tributaria*, (Tesis de título, Universidad Católica Sedes Sapientiae)

Montenegro, M. (2017). *Mermas y desmedros y su relación con los resultados económicos de las empresas agroindustriales de la provincia de San Martín*, (Tesis para Bachiller, Universidad Peruana Unión):

Asunción y Baca. (2015). *El control de inventarios y su incidencia en la industria de productos plásticos de la ciudad de Lima, 2015*. (Tesis de titulado, Universidad Nacional del Callao).

Recuperado de

<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1909/1/TA0180.pdf>

Jaramillo, M. (2015). *Financiamiento del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del distrito de Ate, 2015*. (Tesis de titulado, Universidad Cesar Vallejo).

Rabanal y Tafur. (2015). *Aplicación de la norma internacional de contabilidad N° 2 inventarios y su incidencia tributaria en los estados financieros de la empresa distribuidora Galuma S.A.C. Periodo Enero-Junio 2015*

Faga, Poemape y saldaña. (2016). *Propuesta de Mejora en las Áreas de Producción y Calidad para incrementar en la empresa B&C INDUSTRIALES S.A.:Perú: (Título de Ingeniero, Universidad Privada del Norte)*

Seminario, M. (2015). *La productividad y su efecto en la rentabilidad de la clínica San Francisco de Trujillo – año 2015: Perú. (Universidad Cesar Vallejo)*

Rosario, C. (2016). *Influencia del Control Interno de las Existencias en la rentabilidad Económica de la empresa Gas Antonio SAC – Distrito de la Esperanza – Trujillo - Año 2015.Peru:(Tesis de Bachiller, Universidad Privada Leonardo Da Vinci)*

Recuperado el 03 de enero del 2014 de:

<http://www.fundeu.es/recomendacion/sobrecoste-o-sobrecosto-en-una-sola-palabra/>

Arrunategui, J. (2017). *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014. Perú: (Tesis para Magister, Universidad Mayor de San Marcos).*

Medina y Mauicci. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013. (Tesis de titulado, Universidad Privada Antenor Orrego).*

Ferrer, A. (Primera Quincena de Octubre 2010).*Actualidad Empresarial. Semana, (15), p. IV-6*

http://www.aempresarial.com/web/revitem/5_11555_24429.pdf

Norma internacional de contabilidad 1

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf

Norma internacional de contabilidad 2

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf

Baena, D. (2014). *Análisis Financieros: Enfoque y proyecciones*. Bogotá. Colombia: Editorial Andrea del Pilar Sierra.

Grunner, Metz y Gil. (2008). *Procesos de cocina*. Madrid. España: (28 ed.).

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=tiEvxK2eRdcC&printsec=frontcover&dq=procesos+de+cocina&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjH54Tw0snXAhUIPCYKHezuCxxwQ6AEIKzAB#v=onepage&q=procesos%20de%20cocina&f=true>

Gracia, E. (2016). *Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial UF1723*. Madrid. España.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=f1PVDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Direcci%C3%B3n+y+Estrategias+de+la+actividad+e+intermediaci%C3%B3n+comercial+UF1723.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizgcbf1snXAhWH0iYKHUNiALwQ6AEIJTAA#v=onepage&q=Direcci%C3%B3n%20y%20Estrategias%20de%20la%20actividad%20e%20intermediaci%C3%B3n%20comercial%20UF1723.&f=true>

Calva, J. (2007). *Financiamiento del crecimiento económico*. Madrid. España.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=f1PVDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Direcci%C3%B3n+y+Estrategias+de+la+actividad+e+intermediaci%C3%B3n+comercial+UF1723.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizgcbf1snXAhWH0iYKHUNiALwQ6AEIJTAA#v=onepage&q=Dire>

[cci%C3%B3n+y+control+de+la+producci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrs-T028nXAhUDTSYKHednDusQ6AEIJTAA#v=onepage&q&f=true](https://books.google.com.pe/books?id=ceHEM0ttnh4C&printsec=frontcover&dq=Planificaci%C3%B3n+y+control+de+la+producci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrs-T028nXAhUDTSYKHednDusQ6AEIJTAA#v=onepage&q&f=true)

Chapman, S. (2006). *Planificación y control de la producción*. México

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=ceHEM0ttnh4C&printsec=frontcover&dq=Planificaci%C3%B3n+y+control+de+la+producci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrs-T028nXAhUDTSYKHednDusQ6AEIJTAA#v=onepage&q&f=true>

Faga, S. (2006). *Como conocer y manejar sus costos para la toma decisiones rentables*. México: Editorial Mexicana.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=ceHEM0ttnh4C&printsec=frontcover&dq=Planificaci%C3%B3n+y+control+de+la+producci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrs-T028nXAhUDTSYKHednDusQ6AEIJTAA#v=onepage&q&f=true>

Menéndez , A. (2007). *Prácticas de contabilidad bancaria*. España: Editorial cristina seco.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=x3lMo4yEiegC&pg=PT260&dq=recursos+propios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjdoazjr8vXAhXB6iYKHR8vDUMQ6AEIPzAF#v=onepage&q=recursos%20propios&f=false>

Solís y Escobar. (2008). *Manual de capacitación*. España: Editorial Cristina

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera IMCP (2017)

<http://www.int-team.com/el-sector-farmaceutico-en-el-mundo/>

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

TITULO: Desmedros y rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.					
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p><u>PROBLEMA PRINCIPAL</u></p> <p>¿De qué manera los desmedros se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017?</p>	<p><u>OBJETIVO GENERAL</u></p> <p>Determinar la relación de los desmedros y la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.</p>	<p><u>HIPOTESIS GENERAL</u></p> <p>Los desmedros se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.</p>	Desmedros	<p>Inventarios</p> <p>Stock</p> <p>Rotación de mercaderías</p> <p>Deterioro</p> <p>Caducidad</p> <p>obsolescencia</p>	<p>1. TIPO DE ESTUDIO: El tipo de estudio a realizar es descriptivo correlacional porque se van a describir las variables como son observadas y se estudiara la relación entre variables dependientes e independientes.</p> <p>2. DISEÑO DE ESTUDIO: El diseño de estudio es no experimental porque no se manipulara las variables y es transversal porque el estudio es de rápida realización, en un tiempo único.</p> <p>3. POBLACION: La población está conformada por 4 boticas del Cercado de Lima.</p> <p>4. MUESTRA: 40 colaboradores</p> <p>5. METODO DE INVESTIGACION: es hipotético-deductivo (cuantitativo)</p> <p>6. TECNICA: la técnica a utilizar será la encuesta.</p> <p>7. INSTRUMENTOS: el instrumento a aplicar será mediante el cuestionario (elab.propia).</p>
<p><u>PROBLEMAS ESPECIFICOS</u></p> <p>¿De qué manera los desmedros se relacionan con la inversión en las boticas del Cercado de Lima, 2017?</p>	<p><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u></p> <p>Analizar de qué manera los desmedros influyen en la inversión en las boticas del Cercado de Lima, 2017.</p>	<p><u>HIPOTESIS ESPECIFICAS</u></p> <p>Los desmedros influyen en forma óptima en la inversión de las boticas del Cercado de Lima, 2017.</p>			
<p>¿De qué manera los desmedros se relacionan con el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2016?</p>	<p>Determinar la relación de los desmedros con el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2017.</p>	<p>Los desmedros se relacionan con el nivel de ingresos en las boticas del Cercado de Lima, 2017.</p>	Rentabilidad	<p>Recursos propios</p> <p>Beneficios futuros</p> <p>Financiamiento</p> <p>Ventas</p> <p>Costos</p> <p>Ingresos extraordinarios</p> <p>Ingresos financieros</p>	
<p>¿De qué manera las existencias se relaciona con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017?</p>	<p>Determinar la relación de las existencias con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017.</p>	<p>Las existencias se relacionan con la rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017</p>			

ANEXO 2: Tabla de Distribución Chi Cuadrado χ^2

P = Probabilidad de encontrar un valor mayor o igual que el chi cuadrado tabulado, v = Grados de Libertad

w/	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3	0,35	0,4	0,45	0,5
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055	2,0722	1,6424	1,3233	1,0742	0,8735	0,7083	0,5707	0,4549
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052	3,7942	3,2189	2,7726	2,4079	2,0996	1,8326	1,5970	1,3863
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514	5,3170	4,6416	4,1083	3,6649	3,2831	2,9462	2,6430	2,3660
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794	6,7449	5,9886	5,3853	4,8784	4,4377	4,0446	3,6871	3,3567
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363	8,1152	7,2893	6,6257	6,0644	5,5731	5,1319	4,7278	4,3515
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446	9,4461	8,5581	7,8408	7,2311	6,6948	6,2108	5,7652	5,3481
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170	10,7479	9,8032	9,0371	8,3834	7,8061	7,2832	6,8000	6,3458
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616	12,0271	11,0301	10,2189	9,5245	8,9094	8,3505	7,8325	7,3441
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,6660	19,0228	16,9190	14,6837	13,2880	12,2421	11,3887	10,6564	10,0060	9,4136	8,8632	8,3428
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,3070	15,9872	14,5339	13,4420	12,5489	11,7807	11,0971	10,4732	9,8922	9,3418
11	31,2635	28,7291	26,7569	24,7250	21,9200	19,6752	17,2750	15,7671	14,6314	13,7007	12,8987	12,1836	11,5298	10,9199	10,3410
12	32,9092	30,3182	28,2997	26,2170	23,3367	21,0261	18,5493	16,9893	15,8120	14,8454	14,0111	13,2661	12,5838	11,9463	11,3403
13	34,5274	31,8830	29,8193	27,6882	24,7356	22,3620	19,8119	18,2020	16,9848	15,9839	15,1187	14,3451	13,6356	12,9717	12,3398
14	36,1239	33,4262	31,3194	29,1412	26,1189	23,6848	21,0641	19,4062	18,1508	17,1169	16,2221	15,4209	14,6853	13,9961	13,3393
15	37,6978	34,9494	32,8015	30,5780	27,4884	24,9958	22,3071	20,6030	19,3107	18,2451	17,3217	16,4940	15,7332	15,0197	14,3389
16	39,2518	36,4555	34,2671	31,9999	28,8453	26,2962	23,5418	21,7931	20,4651	19,3689	18,4179	17,5646	16,7795	16,0425	15,3385
17	40,7911	37,9462	35,7184	33,4087	30,1910	27,5871	24,7690	22,9770	21,6146	20,4887	19,5110	18,6330	17,8244	17,0646	16,3382
18	42,3119	39,4220	37,1564	34,8052	31,5264	28,8693	25,9894	24,1555	22,7595	21,6049	20,6014	19,6993	18,8679	18,0860	17,3379
19	43,8194	40,8847	38,5821	36,1908	32,8523	30,1435	27,2036	25,3289	23,9004	22,7178	21,6891	20,7638	19,9102	19,1069	18,3376
20	45,3142	42,3358	39,9969	37,5663	34,1696	31,4104	28,4120	26,4976	25,0375	23,8277	22,7745	21,8265	20,9514	20,1272	19,3374
21	46,7963	43,7749	41,4009	38,9322	35,4789	32,6706	29,6151	27,6620	26,1711	24,9348	23,8578	22,8876	21,9915	21,1470	20,3372
22	48,2676	45,2041	42,7957	40,2894	36,7807	33,9245	30,8133	28,8224	27,3015	26,0393	24,9390	23,9473	23,0307	22,1663	21,3370
23	49,7276	46,6231	44,1814	41,6383	38,0756	35,1725	32,0069	29,9792	28,4288	27,1413	26,0184	25,0055	24,0689	23,1852	22,3369
24	51,1790	48,0336	45,5584	42,9798	39,3641	36,4150	33,1962	31,1325	29,5533	28,2412	27,0960	26,0625	25,1064	24,2037	23,3367
25	52,6187	49,4351	46,9280	44,3140	40,6465	37,6525	34,3816	32,2825	30,6752	29,3388	28,1719	27,1183	26,1430	25,2218	24,3366
26	54,0511	50,8291	48,2898	45,6416	41,9231	38,8851	35,5632	33,4295	31,7946	30,4346	29,2463	28,1730	27,1789	26,2395	25,3365
27	55,4751	52,2152	49,6450	46,9628	43,1945	40,1133	36,7412	34,5736	32,9117	31,5284	30,3193	29,2266	28,2141	27,2569	26,3363
28	56,8918	53,5939	50,9936	48,2782	44,4608	41,3372	37,9159	35,7150	34,0266	32,6205	31,3909	30,2791	29,2486	28,2740	27,3362

Anexo 3: Encuesta

" Los desmedro y Rentabilidad en la boticas del Cercado de Lima, 2017".			
Generalidades			
-La presente encuesta por razones éticas es anónima			
-Marca con una "X" la alternativa que considere más conveniente			
-Se pide objetividad al momento de marcar sus respuestas			
Preguntas generales			
Antigüedad en el cargo ()1 año ()3años ()5años ()10años a mas			
Especialidad que desempeña:			
()Gerente General ()Finanzas ()Contabilidad () Área de producción ()Otros			
Especificar.....			
Encuesta			
	Ítems	Valorización Dicotomica	
		1	2
		SI	NO
1	¿Sabe usted que hacer inventarios periódicamente disminuye los desmedros?		
2	¿Sabe usted que si la empresa realiza adecuadamente sus inventarios mejoraría su rentabilidad?		
3	¿Sabe usted que tener un stock controlado evita los desmedros?		
4	¿Sabe usted que a mayor rotación de mercaderías no se tiene desmedros?		
5	¿Sabe usted que el deterioro por el traslado de mercadería se considera un desmedro?		
6	¿Sabe usted que la medicina con fecha de caducidad es un desmedro?		
7	¿Sabe usted que la obsolescencia de los inventarios afecta la rentabilidad de la empresa?		
8	¿Sabe usted que la inversión de los recursos propios genera mayor rentabilidad?		
9	¿Sabe usted que la inversión le genera beneficios futuros?		
10	¿Sabe usted que un financiamiento le ayudaría a tener una rentabilidad a la empresa?		

11	¿Sabe usted que a mayores ventas incrementara la rentabilidad de la empresa?		
12	¿Sabe usted que los costos disminuyen la rentabilidad de la empresa?		
13	¿Sabe usted que controlar los gastos permitirá mejorar la rentabilidad?		
14	¿Sabe usted que a mayores gastos disminuyera la rentabilidad de la empresa?		
15	¿Sabe usted que los ingresos extraordinarios obtenidos permitirán mejorar la rentabilidad?		
16	¿Sabe usted que los ingresos financieros obtenidos mejorar la rentabilidad?		

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
¿Sabe usted que hacer inventarios periódicamente disminuye los desmedros?	19,83	14,097	,681	,823
¿Sabe usted que si la empresa realiza adecuadamente sus inventarios mejoraría su rentabilidad?	19,83	14,712	,497	,833
¿Sabe usted que tener un stock controlado evita los desmedros?	19,75	14,705	,472	,835
¿Sabe usted que a mayor rotación de mercaderías no se tiene desmedros?	19,78	13,974	,691	,822
¿Sabe usted que el deterioro por el traslado de mercadería se considera un desmedro?	19,93	15,917	,193	,848
¿Sabe usted que la medicina con fecha de caducidad es un desmedro?	19,73	15,281	,310	,844
¿Sabe usted que la obsolescencia de los inventarios afecta la rentabilidad de la empresa?	19,88	14,369	,634	,826
¿Sabe usted que la inversión de los recursos propios genera mayor rentabilidad?	19,95	15,228	,428	,837
¿Sabe usted que la inversión le genera beneficios futuros?	19,88	16,266	,076	,855
¿Sabe usted que un financiamiento le ayudaría a tener una rentabilidad a la empresa?	19,78	14,640	,497	,833
¿Sabe usted que a mayores ventas incrementara la rentabilidad de la empresa?	19,80	14,062	,677	,823
¿Sabe usted que los costos disminuyen la rentabilidad de la empresa?	19,98	15,410	,393	,839

¿Sabe usted que controlar los gastos permitirá mejorar la rentabilidad?	19,78	15,256	,326	,843
¿Sabe usted que a mayores gastos disminuyera la rentabilidad de la empresa?	19,80	15,138	,366	,841
¿Sabe usted que los ingresos extraordinarios obtenidos permitirán mejorar la rentabilidad?	19,75	14,654	,486	,834
¿Sabe usted que los ingresos financieros obtenidos mejorar la rentabilidad?	19,85	14,233	,656	,824



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a) : Padilla Vento Patricia

Presente

Asunto : VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2017 I, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciada en Contabilidad.

El título de mi tema de investigación es: Desmedro y Rentabilidad en las Boticas del Cercado de Lima, 2017. Y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Culque Domínguez Yuyami

D.N.I: 47600474

Desmedro y Rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador. PADILLA VENTO PADILLA
DNI:.....72002384.....

Especialidad del validador:.....DRA EN CONTABILIDAD.....

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

09 de Octubre del 2017



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a) : Mendiburu Rojas Jaime

Presente

Asunto : VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2017 I, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciada en Contabilidad.

El título de mi tema de investigación es: Desmedro y Rentabilidad en las Boticas del Cercado de Lima, 2017. Y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Culque Domínguez Yuyami

D.N.I: 47600474

Desmedro y Rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SIFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del Juez validador. MENDIBUNO ROSAS, JAIME
DNI: 48802784

Especialidad del validador: FINANZAS

09 de Octubre del 2017

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo





CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a) : Orihuela Ríos Natividad

Presente

Asunto : VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2017 I, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciada en Contabilidad.

El título de mi tema de investigación es: Desmedro y Rentabilidad en las Boticas del Cercado de Lima, 2017. Y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Culque Domínguez Yuyami

D.N.I: 47600474

Desmedro y Rentabilidad en las boticas del Cercado de Lima, 2017

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. CPC DEHUELA RIOS, NATIVIDAD

DNI:..... 07702317

Especialidad del validador:..... Magistro en MBA

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

09 de Octubre del 2017

