



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey  
del Distrito de Sicuani, Cusco, 2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Contador público

**AUTORES:**

Callo Quispe, María del Carmen ([orcid.org/0000-0002-9658-5239](https://orcid.org/0000-0002-9658-5239))

Chuquitapa Paz, Leny ([orcid.org/0000-0003-4940-2732](https://orcid.org/0000-0003-4940-2732))

**ASESORA:**

Mg. Espinoza Gamboa, Ericka Nelly ([orcid.org/0000-0002-5320-4694](https://orcid.org/0000-0002-5320-4694))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**LIMA – PERÚ**

**2022**

## **Dedicatoria**

Dedico primeramente a Dios a mis queridos padres a mi esposo y a mis hijas por su apoyo incondicional y por inculcarme un ejemplo de arduo trabajo y coraje para enfrentar las adversidades.

### **Br. María del Carmen Callo Quispe.**

Este presente trabajo se lo dedico a mi madre y en especial a mi padre y mi hermana Marisol que desde el cielo me guían y me protegen, ellos son la fortaleza de este camino que sigo para bien.

### **Br. Leny Chuquitapa Paz.**

## **Agradecimiento**

Agradecer incomparablemente a mis padres a mi esposo y a mis hijas por el apoyo moral brindado en cada momento para ser una profesional y a los docentes de la universidad por las orientaciones necesarias para nuestra vida profesional.

### **Br. María del Carmen Callo Quispe.**

Quiero agradecer enormemente a mi esposo y mis hijos quienes me motivan a seguir el día a día y me impulsan a superar cada obstáculo que se presentan en el camino y por quienes me propongo superarme y ser una buena profesional y así mismo a la universidad cesar vallejo por impulsar y dar la oportunidad de superarse a los jóvenes; a la UCV un enorme agradecimiento.

### **Br. Leny Chuquitapa Paz.**

## Índice de contenido

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas.....	vi
Índice de figuras.....	ix
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Gestión de Almacén.....	14
2.2. Rentabilidad.....	16
III. METODOLOGÍA.....	20
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	20
3.2 Variables y operacionalización.....	20
3.3 Población, muestra y muestreo.....	21
3.4 Técnica e instrumento de recolección de datos.....	23
3.5 Procedimiento.....	26
3.6 Método de análisis de datos.....	26
3.7 Aspectos éticos.....	26

IV. RESULTADOS.....	27
4.1 Prueba de Confiabilidad.....	27
4.2 Prueba de Normalidad.....	58
V. DISCUSIÓN.....	67
VI. CONCLUSIONES.....	73
VII. RECOMENDACIONES.....	75
REFERENCIAS.....	76
ANEXOS.....	81

## Índice de tablas

Tabla 1 Población.....	22
Tabla 2 Muestra .....	23
Tabla 3 Técnicas e Instrumentos .....	24
Tabla 4 Validación de Especialistas .....	24
Tabla 5 Validación de Expertos con Aiken .....	24
Tabla 6 Estadística de Fiabilidad de Gestión de Almacén y Rentabilidad .....	25
Tabla 7 Estadística de Fiabilidad de Gestión de Almacén.....	27
Tabla 8 Estadística de Total de Elementos de Gestión de Almacén .....	28
Tabla 9 ¿Al Momento de Recibir la Mercadería se Solicita la Documentación para Comparar Según la Guía de Remisión del Remitente? .....	29
Tabla 10 ¿Antes de su Ingreso de la Mercadería se Verifican Minuciosamente Posibles Daños? .....	30
Tabla 11 ¿La Mercadería se Ubica en Zonas Asignadas? .....	31
Tabla 12 ¿Se Maneja la Codificación Pertinente Teniendo en Cuenta sus Características? .....	32
Tabla 13 ¿Se Realiza la Correcta Ubicación de Acuerdo al Tipo de Mercadería? .....	33
Tabla 14 ¿Al Momento de Recibir la Mercadería Cuenta con Ambientes Específicos? .....	34
Tabla 15 ¿Considera usted que existe buena conservación de las mercaderías dentro del área de almacén? .....	36

Tabla 16 ¿Son Adecuadas las Instalaciones para la Conservación de Mercaderías Almacenadas?.....	37
Tabla 17 ¿Se Cuenta con un Buen Stock de Suministros para el Abastecimiento de los Clientes?.....	38
Tabla 18 ¿Se Cuenta con una Persona Especializada Sobre el Proceso de Almacenamiento?.....	39
Tabla 19 ¿Se Etiqueta la Mercadería que sale del Almacén? .....	40
Tabla 20 ¿Al Momento de Etiquetar los Productos se Toma en Cuenta la Información de Acuerdo a cada Producto? .....	41
Tabla 21 ¿Al Momento de Realizar el Envasado se Verifica el Estado del Producto para evitar Posibles Deterioros? .....	42
Tabla 22 ¿Al Momento de Entregar la Mercadería los Medicamentos tienen Envolturas para que Protegen la Mercadería de Posibles Daños? .....	43
Tabla 23 ¿Se Lleva un Registro de Control de Salida de Mercaderías? .....	44
Tabla 24 ¿Se Cuenta con una Orden de Salida de Mercadería de Almacén? .....	45
Tabla 25 Fiabilidad de la Variable Rentabilidad .....	46
Tabla 26 Estadística de Total de Elementos de Rentabilidad .....	46
Tabla 27 ¿Dentro de la Empresa se Encuentra un Responsable para la Custodia y su uso Adecuado de los Activos?.....	48
Tabla 28 ¿Usted Cree que la Empresa Cuenta con Suficiente Inversión para su Crecimiento? .....	49
Tabla 29 ¿Cree Usted que el Respaldo Patrimonial es Importante para el Crecimiento de la Empresa? .....	50
Tabla 30 ¿La Empresa Cuenta con un Respaldo Patrimonial para un Posible Endeudamiento? .....	51

Tabla 31 ¿El Administrador Evalúa la Rentabilidad para Medir que la Empresa es Solvente? .....	52
Tabla 32 ¿Dentro de la Empresa hay un Profesional Encargado para Medir la Rentabilidad Financiera? .....	53
Tabla 33 ¿Considera que es Necesario la Información de los Beneficios de cada Producto? .....	54
Tabla 34 ¿Es Importante Indicar las Diferentes Opciones de Pago del Cliente al Momento de la Venta? .....	55
Tabla 35 ¿Considera Usted que el Costo de Venta es Adecuado para cada Producto? .....	56
Tabla 36 ¿Cuenta la Empresa con un Encargado que Realice el Costo de Venta de Cada Producto? .....	57
Tabla 37 Prueba de Normalidad de las Variables .....	58
Tabla 38 Prueba de Normalidad de las Dimensiones .....	59
Tabla 39 Prueba de chi-cuadrado general .....	60
Tabla 40 Prueba de Correlación de la Hipótesis General.....	61
Tabla 41 Prueba de Chi-Cuadrado Específica 01 .....	62
Tabla 42 Prueba de Correlación Específica 01 .....	63
Tabla 43 Prueba de Chi-Cuadrado Específica 02 .....	63
Tabla 44 Prueba de Correlación Específica 02 .....	64
Tabla 45 Prueba de Chi-Cuadrado Específica 03 .....	65
Tabla 46 Prueba de Correlación Específica 03 .....	66



## Índice de figuras

Figura 1 Revisión de la Guía de Remisión .....	30
Figura 2 Control de las Mercaderías .....	31
Figura 3 Zonificación de la Mercadería .....	32
Figura 4 Codificación de la Mercadería .....	33
Figura 5 Ubicación de la Mercadería.....	34
Figura 6 Ambientes Específicos de la Mercadería .....	35
Figura 7 Conservación de la mercadería.....	36
Figura 8 Instalaciones Adecuadas para la Conservación de la Mercadería.....	37
Figura 9 Control de Stock.....	38
Figura 10 Personal Especializado para el Almacenamiento.....	39
Figura 11 Etiquetado de la Mercadería .....	40
Figura 12 Selección de Etiqueta de la Mercadería .....	41
Figura 13 Envase de la Mercadería .....	42
Figura 14 Embalaje de la Mercadería .....	43
Figura 15 Control de Salida de Mercadería.....	44
Figura 16 Orden de Salida de Almacén.....	45
Figura 17 Activo Fijo.....	48
Figura 18 Inversión.....	49

Figura 19 Respaldo Patrimonial para el Crecimiento de la Empresa .....	50
Figura 20 Respaldo Patrimonial para el Endeudamiento .....	51
Figura 21 Solvencia.....	52
Figura 22 Margen Bruto.....	53
Figura 23 Medios de Pago .....	56
Figura 24 Asignación de Costo de Ventas .....	57
Figura 25 ¿Encargado de la Asignación de Costo? .....	58

## Resumen

La investigación titulada Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey de la región del Cusco, Sicuani-2021, tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de almacén y la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey. En donde la metodología empleada fue de tipo básica, de diseño fue no experimental el nivel de la investigación fue correlacional. La muestra estuvo conformada por 20 trabajadores de la empresa, además para la recopilación de información documental, se aplicó un instrumento que fue una encuesta. Realizamos el instrumento validado por los expertos con Aiken en el que se obtuvo un resultado de 0.94 el cual nos indica que existe una implicación de alta confiabilidad. Al tabular la prueba de normalidad entre las variables de nuestra investigación con Shapiro Wilk obtuvimos un resultado de 0.960 que indica tener alta confiabilidad.

A las conclusiones que se arribo es que la gestión de almacén si influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey según tabla N° 39, la farmacia no cuenta con una buena gestión de almacén es por ello que se ve afectado la rentabilidad de la empresa, el almacén no está implementado, no cuenta con un sistema de control y personal que se encargue específicamente en las labores dentro del almacén.

**Palabras Clave:** Gestión, almacén, rentabilidad

## **Abstract**

The research entitled Warehouse management and profitability in the Cristo Rey pharmacy in the Cusco region, Sicuani-2021, aimed to determine the relationship between warehouse management and the profitability of the Cristo Rey pharmacy. Where the methodology used was basic, the design was non-experimental, the level of research was correlational. The sample consisted of 20 workers of the company, in addition to the collection of documentary information, an instrument was applied that was a survey.

The conclusions reached is that warehouse management does have a significant influence on the profitability of the Cristo Rey pharmacy according to table No. 39, the pharmacy does not have good warehouse management, which is why the profitability of the pharmacy is affected. Company, the warehouse is not implemented, it does not have a control system and personnel that are specifically in charge of the tasks inside the warehouse.

**Keywords:** Management, warehouse, profitability

## **I. INTRODUCCIÓN**

Gestión de almacén tenía una función primordial, es una labor muy compleja sobre todo por la relación directa con los resultados financieros y el dinero que se invierte en mantener el stock ideal en los almacenes. El almacén se convierte en una herramienta potencial muy importante para la estabilidad del aspecto económico de la empresa. El personal que labora en el mismo debe estar correctamente capacitado en este propósito, desde el encargado o jefe hasta el auxiliar o personal de apoyo, deben tener un conocimiento básico en el manejo de almacenes, experiencia suficiente y capacitación permanente en sus funciones y responsabilidades.

El caso de la compañía Inditex es destacable, por su desarrollo en el aspecto logístico, dicha empresa comercializa productos a nivel mundial, por lo que se vio obligada a reorganizar sus almacenes con el objetivo de responder a la importante demanda de sus clientes, unificando la gestión física de sus existencias y su plataforma virtual on line, para abastecer de manera oportuna cada pedido en España (Gonzales, 2018).

Así mismo en Barcelona, los almacenes en algunos casos resultan ser ambientes y espacios específicamente contruidos para ese propósito, en otros el proceso logístico se tiene que adaptar a instalaciones no fabricadas para ese fin y en algunas oportunidades la estructura del local debe ser acondicionada para un proceso adecuado de almacenaje y conservación de los productos o mercaderías, según sus características y requerimientos (Flamarique, 2019).

En México las mercaderías o productos terminados no tienen rotación inmediata, por lo cual las empresas requieren de un ambiente donde se almacenen de manera adecuada para su proceso de venta y distribución, el caso de las empresas de giro industrial, los materiales directos e indirectos no se adquieren para su uso inmediato sino obedecen a políticas presupuestarias de acuerdo a las temporadas altas y bajas de rotación, por lo cual deben mantenerse correctamente almacenados,

con la temperatura y espacio suficiente para conservar sus características además de contar con personal adecuado para su manipuleo (Brenes, 2015)

(Lapo et al., 2021) En Guayaquil, el gobierno está requiriendo al sector financiero la información empresarial referida a los indicadores micro y macroeconómicos que cada negocio declara en su proceso de financiamiento, esto con el objetivo de saber qué componentes existen principalmente vinculados con la Rentabilidad. Sobre los indicadores del Patrimonio (ROE) y la Rentabilidad sobre Los Activos (ROA), se está buscando la información del periodo en que se formalizó el dólar como moneda nacional desde los años 2000- 2017. Se ha elaborado un estudio de literatura en todo lo que es averiguaciones coherentes a la materia, a fin de contribuir con información teórica y científica de calidad para la actual investigación.

(Diégués & Cisneros, 2015) explica que, en Málaga la rentabilidad adquirida por parte de los accionistas es una preocupación constante por parte de la administración y gerencia de las empresas, el riesgo que asumen los accionistas es correctamente valorado y se tiene en cuenta siempre al momento de tomar las decisiones. La rentabilidad como resultado positivo de una equivale a una serie de procesos que pasan por la identificación del FODA de la empresa, es decir identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, con el objetivo de aumentar las fortalezas y oportunidades, reduciendo las debilidades y amenazas para construir un equilibrio y estabilidad empresarial.

Sumado a esto en México la rentabilidad es considerada una cualidad importante en la empresa, la cual le permite obtener un beneficio o ingreso teniendo como punto de partida una inversión o costo, por lo cual se reconoce a la rentabilidad como el logro tangible de beneficios económico-monetarios procedentes de una actividad económica o giro, el cual podría consistir en la comercialización de mercaderías, la venta de servicios o la producción de un bien (Daza Izquierdo, 2016)

En el Perú, se cuenta en la actualidad con una importante normativa referida a la gestión de almacenes, en la década del setenta se promulga la Ley del Sistema

Nacional de Abastecimiento y Gestión de Almacenes, la cual es la norma base que brinda el diseño de una estructura organizacional encaminada a brindar eficiencia y eficacia en cada uno de los procesos de abastecimiento de bienes y servicios, podemos citar el Instituto de Medicina Legal como una de las entidades estatales en la cual la gestión de almacén es un ejemplo de trabajo en equipo y capacitación especializada ( Alvarez & Midolos, 2017).

La gestión de almacén en la actualidad se ha convertido en protagonista del proceso de éxito o fracaso de las empresas y por otro lado debido al surgimiento de otras empresas que se convierten en seria competencia, lo cual hace necesaria la innovación e intervención de nuevos métodos, fórmulas y procedimientos en el proceso logístico con el objetivo de disminuir el tiempo y el costo de producción comercialización o servicio (Lima, 2019) .

A nivel nacional las empresas farmacéuticas tuvieron un tiempo de desbalance debido a la pandemia que azotó a nuestro país que llevó a la venta de ciertos medicamentos específicos en un gran volumen, pese a esto se sabe que las ventas en la actualidad incrementaron en demasía en relación al periodo anterior, donde hubo un importante movimiento de facturas de ventas y documentos complementarios como son las guías de remisión, bincards, Kardex y otros que al final de todo resultara en una mayor dificultad en el proceso de obtener los márgenes de ganancia y rentabilidad, lo cual incide en implementar una gestión óptima eficiente y eficaz para lograr maximizar la rentabilidad y alejar a este rubro de estos serios problemas en cuanto a sus almacenes. (Vilanova, 2020)

La rentabilidad es un indicador muy reconocido y trascendental a nivel internacional, mediante el se puede obtener un proceso transparente de valoración de un negocio en su capacidad de generar ingresos netos y el financiamiento de cada una de sus operaciones sin algún problema. Con la información mencionada la gerencia o directorio de las empresas podrán tomar las mejores decisiones hacia un crecimiento sostenido de sus operaciones, por lo contrario los resultados de malas

decisiones podrían desencadenar un desequilibrio patrimonial grave (Aguirre et al., 2020)

La industria farmacéutica actualmente prospera de forma paralela al Producto Bruto Interno (PBI) de nuestro país, según las cifras estadísticas se vaticina el año que viene un importante crecimiento del 4%, el cual podría ser superado, para lo cual se requeriría poner en operatividad una estrategia integral en el Ministerio de Salud, la cual estaría dirigida a lograr la accesibilidad a medicamentos relacionados a la pandemia por parte de personas de bajos recursos. Aun con el favorable panorama los empresarios farmacéuticos persisten en reclamar mejores condiciones en cuanto a las facilidades de venta en ciertos medicamentos. (Gestión, 2022).

El desarrollo tecnológico está ampliando importantes cambios en el sistema de gestión de almacenes y con el adecuado control de existencias, de igual forma los procesos de manipulación o estiba, el almacenamiento y el envío o salida de mercaderías, en nuestros días, no es el mismo de hace diez años en el pasado, todo ha sufrido cambios con la aparición de nuevas técnicas y procedimientos orientados a la reducción de los costos, todo esto aplicado a una empresa en su área de almacén significara una elevación en el valor agregado y los estándares operativos además de una importante ventaja competitiva .

La Farmacia Cristo Rey es una empresa de distribución y comercialización de productos farmacológicos, orientados al tratamiento de diversas enfermedades de los pacientes médicos, desde sus inicios hasta nuestros días tuvo un crecimiento importante en el mercado en la provincia de Canchis esto debido a la gran variedad de medicamentos así como la calidad, además de los productos cosméticos y de belleza que también se comercializan y se ofrecen a precios accesibles con receta de profesionales en la materia.

En la temporada de pandemia la farmacia Cristo Rey tuvo un crecimiento importante en sus operaciones comerciales, debido a que fue uno de los establecimientos más concurridos para la adquisición de medicamentos, lo cual el nivel



de sus operaciones de compra de medicamentos aumentó en gran número, de igual manera la capacidad de almacenes tuvo que ser implementada a un número mucho mayor de lo normalmente proyectado para esos años, lo cual trajo el aumento de personal en el control de los inventarios y también la exigencia de un manejo más cuidadoso de mayor cantidad de medicamentos.

El crecimiento continuo de una compañía, obedece a la calidad del producto que ofrece al público y el esmerado servicio que ofrezca a sus clientes, y en el caso del rubro farmacéutico, de compra y venta, radica en los movimientos que se despliegan en el área de almacén, puesto que si no se tiene el stock adecuado, la demora en la entrega de los medicamentos podría originar una molestia en los clientes además del riesgo en los mismos en pensar en otra farmacia para la compra de las medicinas que necesitan con urgencia.

En la actualidad la farmacia cuenta con un proceso de almacenamiento que presenta algunas fallas y deficiencias debido a su mismo crecimiento en el mercado la empresa debe tener personal con responsabilidades específicas en las funciones operativas, lo cual describe una gestión deficiente que no cuenta con personal de acuerdo a las responsabilidades que les permita llevar un buen control en el movimiento de almacén, es así que no permite tener un stock oportuno y solvente para enfrentar los requerimientos de un universo más amplio de clientes, del que normalmente se tenía tiempo atrás, por lo cual esto pone en riesgo nuestro posicionamiento en el mercado y los beneficios económicos a futuro.

De acuerdo a la situación, la presente investigación busca describir de qué manera influye la gestión de almacén y la rentabilidad de farmacia Cristo Rey, esto permitirá mejorar la gestión de almacén.

Por lo tanto, se formuló el problema general: ¿De qué manera la gestión de almacén influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021? , mientras que los problemas específicos: a) ¿De qué manera la recepción influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani

Cusco 2021? b) ¿De qué manera el Almacenamiento influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021? c) ¿De qué manera el despacho influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021?

En la justificación respecto a la práctica de la perspectiva, la presente investigación proporcionará recomendaciones para optimizar la gestión de almacén de la farmacia Cristo Rey de Sicuani, con la finalidad de garantizar un servicio de calidad para el usuario, además se dará lugar a la aplicación de conocimientos teórico práctico porque se implementarán políticas y lineamientos que llevaran a la farmacia Cristo Rey de Sicuani a un ordenamiento práctico operacional en el área de almacén, todo ello servirá para ser aplicado en otras empresas de similar giro.

Desde la perspectiva metodológica, se utilizará el enfoque cuantitativo correlacional, que nos permitirá comprender y descubrir la realidad de la gestión de almacén y su relación e influencia con la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey de Sicuani. Para lo cual se realizaron encuestas para la recolección de información, además de la inspección documentaria.

Nuestra investigación tiene impacto social, en primer lugar, para los propios colaboradores de la farmacia Cristo Rey de Sicuani, debido a que conocerán la relevancia de una correcta aplicación de gestión de almacén y la influencia en los resultados a nivel de rentabilidad, reconociendo a la gestión de almacén como un instrumento fundamental para el ordenamiento y perfeccionamiento de las operaciones y procesos logístico que se llevan a cabo, y en segundo lugar el público en general y clientes, porque notaran la gran diferencia entre lenta atención de una empresa farmacéutica sin gestión de almacén y una atención dinámica y eficiente cuando se tiene un correcto ordenamiento de esa importante área de la empresa.

Luego de explicar los motivos que llevaron a la formulación y proceso de la investigación, planteamos el siguiente **objetivo general**: Determinar de qué manera la gestión de almacén influye en rentabilidad de la Farmacia Cristo Rey del distrito de

Sicuani Cusco 2021. Siendo sus **objetivos específicos**: a) Analizar de qué manera la recepción influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021; b) Analizar de qué manera influye el almacenamiento en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021; c) Analizar de qué manera el despacho influye la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

Además, se formuló la siguiente **hipótesis general**: La gestión de almacén influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021. Siendo sus **hipótesis específicas**: a) La recepción influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021; b) El almacenamiento influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021; c) El despacho influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

### **Antecedentes internacionales:**

(Caicedo & Reyes, 2018) en su investigación: Propuesta de Actualización del Sistema de Control de Inventarios en Farmacias Keyla en Guayaquil, su **objetivo general** fue orientar un método que acceda a tramitar eficazmente los métodos están enlazados con la revisión de los registros de la Farmacias Keyla, con la intención de mejorar los capitales y acreditar a los capitalistas y usuarios. **La metodología** empleada fue descriptiva-Correlacional, Estudio No Experimental. Se tuvo como **resultado**, La encuesta mostró que todos los encuestados conocen las políticas para la recepción, almacenamiento y conservación de las mercaderías entre otras. **Concluyendo** que el Método de Inventarios de la Farmacia Keyla no es manipulado de forma recomendable. Los trabajadores no tienen conocimiento del manual de procedimiento para la numeración de los inventarios, teniendo dificultades en el tiempo de pedir la referida mercadería.

(Labrador & Medina, 2019) en su estudio: **Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la droguería Farmashaio, basado en categorización multicriterio ABC/VEN y ABC/ROTACIÓN**, su **objetivo general** fue crear un tipo de almacenamiento para las cadenas de droguerías Farmashaio, y conlleve a mejorar el sistema de control. **La metodología** empleada fue teórica y descripción de casos empíricos. Entre sus **resultados** se verificó que la compañía ejecuta sus oficios y cargos de manera efectiva, lo cual sobrelleva a una inoportuna inspección de sus inventarios. **Concluyendo**. En el análisis que se le creó a la droguería Farmashaio se logró alcanzar la totalidad de métodos y submétodos se efectúan de forma manejable o prácticamente, sin embargo, la sociedad obtiene una ganancia que la diferencia, en cuanto al ordenamiento y el equipo de la empresa que con la información y práctica consigue alcanzar un progreso duradero en el administración y registro de almacenes.

(Herrera, 2018) En su estudio titulado: “Propuesta de Mejoramiento del Proceso Logístico de Gestión de Almacenes en la Empresa Inemflex S.A.S.”, su **objetivo** general fue crear un método para perfeccionar, proyectar el desarrollo logístico en la empresa Inemflex S.A.S con herramientas que permiten reducir el tiempo de colocación de stock. **La metodología** es cualitativa. Se tuvo como **resultado** la entrada de materiales con la estandarización de los diferentes movimientos de espacio de reglas e inventario de material, se obtiene una disminución del 85,88% del periodo. **Concluyendo**, se identificó la necesidad de instruir a los colaboradores comprometidos con los almacenes, con procedimientos administrados por la compañía, se reconoció en varias oportunidades que solo cuentan con información básica sobre su uso y también sobre el uso incorrecto de sus inventarios.

(Jiménez, 2021) su trabajo de investigación: La fijación de precios de medicamentos genéricos y su influencia en la rentabilidad de la industria farmacéutica ecuatoriana, su objetivo general fue investigar el nivel de dominio de la disposición Gubernamental de la colocación de costos a los medicamentos del manejo y consumo humano sobre la rentabilidad y crecimiento económico de la industria farmacéutica nacional, periodo 2016 – 2018. La metodología empleada fue correlacional- no

experimental. Se tuvo como resultado: La balanza comercial en el 2016 se redujo en 11.09% debido a que las exportaciones igualmente se redujeron, pero en el 2018 teniendo una recuperación del 8.52%, el coeficiente de exportación en el año 2016 hubo una desfases de 22.13% como reflejo de que las exportaciones bajaron, en el año 2018 se muestra un aumento del 2.70% de la producción se propone al mercado internacional, en lo que refiere al índice de dependencia en el 2016 disminuyó un 4.61%; sin embargo, en el 2018 aumenta en un 4.43% facilitando que aun la demanda local depende de las importaciones. Concluyendo que todas las políticas impuestas por el gobierno tales como fijación de precios, recetas genéricas, fabricación, importación, mercadeo y venta de medicamentos genéricos, sustitución de importaciones, así como la Décima Enmienda a la lista base el medicamento consta de 64 principios activos con el fin de incentivar la producción nacional y lograr el crecimiento de los medicamentos genéricos, el crecimiento de la industria nacional, el crecimiento de las pequeñas industrias; sin embargo, importar es más rentable que producir medicamentos genéricos.

#### **Antecedentes nacionales:**

Se consideró a (Salazar & Salazar, 2018) en su trabajo de investigación: **La gestión de almacén y su incidencia en la eficiencia operativa en la comercialización e inspección de la materia prima y aparatos forenses de la División Médico Legal III-Lambayeque, 2017.** Su **objetivo general** es valorar la gestión de almacén y así establecer su validez operacional en el repartimiento y manejo de materiales y equipos forenses del Departamento Forense III-Lambayeque ,2017. **La metodología** aplicada fue diseño no experimental- transversal. Los **resultados** conseguidos fueron la distribución de las materias primas adquiridas para las áreas de interés de la División Médico Legal, deberá ser realizada por el personal autorizado de cada área o un colaborador homologado, cuya solicitud se hará de forma inmediata o verbal al jefe del almacén. Se firmará en el momento de la entrega, indicando: producto, fecha, monto y quien lo recibirá. La periodicidad de entrega va desde diaria en situación de insuficiencias de la zona usuaria. **Concluyendo** las

bodegas del Departamento Médico Legal, cuenta con 03 cuartos de almacenamiento de materiales y equipos que demanda esta unidad, los cuales no son aptos para el almacenamiento de materia prima y no existe. Además, no cuentan con el personal correcto y adecuado para asumir esta responsabilidad. La gestión de los campamentos muestra un retraso significativo debido a la estructura de gestión existente de las entidades públicas, no se detallan las instrucciones al sistema de almacenamiento.

(Vera, 2021) su trabajo de investigación titulado: Gestión del almacén y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia de la Clínica San Martín de Tarapoto, año 2019, su objetivo general fue determinar el impacto de la gestión de inventarios en las utilidades de farmacia en la clínica San Martín de Tarapoto, 2019. La metodología utilizada es un método transversal no experimental. Uno de sus resultados principales fue el proceso de almacenamiento, etiquetar y codificar los medicamentos que llegan al almacén y luego ubicarlos a lo largo de la línea médica, luego todos los medicamentos almacenados se anotan en un servidor de datos o en formularios de ingreso, todo para evitar posibles pérdidas o escasez de stock, pero muchas veces estas actividades no se realizaban de manera eficaz. Concluyendo que se identificaron imperfecciones en la gestión de almacén, tanto en fiscalización de calidad y cantidad de insumos farmacéuticos recibidos, el fallo de coherencia documentaria al momento de realizar los pedido de los medicamentos, el mal registro de entradas y salidas de almacén.

(Chavez, 2019) En su estudio: **Diseño de propuesta de mejora para la gestión de inventarios y almacenes mediante un sistema de lean logísticas para la reducción de costos en la empresa Ferreyros S.A.**, su **objetivo general** es crear una propuesta de mejora de inventarios y gestión de almacén con el sistema Lean Logistic para reducir gastos de la empresa. **La metodología** es un estudio cuantitativo porque recoge y estudia los datos numéricos obtenidos. Entre sus **resultados** la compañía Ferreyros debería tardar 8 horas para cumplir con el proceso de ingreso de mercancías a almacén, sin embargo se tardan 24 horas al realizarlo porque aún lo hacen manualmente y verifican el estado de la mercadería, de encontrarlos en mal

estado son retirados y devueltos al proveedor para el respectivo cambio es por esta razón la demora en el registro. **Concluyendo** que la empresa FERREYROS S.A tiene una propuesta de mejoras el inventario y la gestión de almacén de la empresa, se preparó de la siguiente manera con los siguientes sistemas KAIZEN's, análisis y clasificación DBS, planificación, diseño y distribución del modelo de probabilidad para introducir el sistema de código de barras, número y propuestas de implementación de la política interna.

(Carrera, 2019) en su investigación titulada: **Control interno de los inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos en la provincia de Huaura**, su objetivo general tenía la intención de mostrar que la gestión de inventario interno afecta la rentabilidad de las compañías de distribución farmacéutica de Huaura. La metodología empleada fue cuantitativo, diseño no experimental. Entre sus resultados fueron, como se pudo observar de las entrevista realizada, el 86.75% eran boticas, el 7.23% farmacias, el 3.61% servicios de farmacia y el 2.41% droguerías, el 53.01% indicaron insuficiente gestión de inventario por parte de farmacia/botica , el 42.17%, dijo que la gestión de la era suficiente, y el 4.82% fueron inseguro sin opinión, el 38.55% indican la gestión de la farmacia/botica era la misma en contraste con la competencia y el 31.33% dijo que era deficiente el 30.12% dijo que era buena. Concluyendo que el control interno sobre las acciones afecta las utilidades de las distribuidoras de Productos Farmacéuticos de la Provincia de Huaura, el control interno sobre las acciones afecta las utilidades de las Comercializadoras del Mercado de Productos Farmacéuticos de la Provincia de Huaura, involucrando la adquisición de la gerencia.

(Huayna & Paucar, 2021) en su trabajo de investigación Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020, Tiene como **objetivo general** analizar si el Covid-19 ha afectado la rentabilidad de los sectores azucareros monitoreados por la SMV en la campaña 2020. **La metodología** empleada fue una investigación cualitativa, de nivel descriptivo-aplicado y un diseño no experimental de corte transversal. En resumen, la industria

azucarera es uno de los sectores económicos más importantes del país, representando 5.4% del Producto Interno Bruto (PIB) y el quinto mayor contribuyente al PIB de Perú. En el caso de Perú, con la expansión del mercado internacional, a través de acuerdos firmados a través de un Tratado de Libre Comercio (TLC), las exportaciones del país comenzaron a incrementarse, no solo en términos de productos tradicionales, sino también en términos de productos agrícolas. La industria azucarera es una de las más importantes, ya que representa el 3.6 % del PIB agrícola, el crecimiento se ha mantenido constante, excepto en 2015, 2017 y 2020, debido a paradas de producción, las consecuencias del fenómeno del niño (Ministerio de Tierras y Riesgos 2019) y la crisis sanitaria del Covid 19.

(Acuña, 2018) En la investigación titulada: **Gestión de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa inversiones meza e hijos SAC de Trujillo – periodo 2016**, su **objetivo general** conocen el impacto de la gestión de inventarios en la utilidad de la empresa periodo 2016. La **metodología** utilizada fue no experimental – correlacional. Entre sus **resultados** se observó que la empresa considera a su almacén como su columna vertebral, ya que implementa todos sus procesos que le permiten alcanzar sus metas. Luego se observa que al ser inversiones Meza e hijos SAC una empresa comercial el almacén se convierte en un factor importante para garantizar productos entregados al consumidos en el momento requerido por lo tanto se requiere un lugar adecuado y eficiente para mantener la calidad y cantidad de los bienes dentro de un cierto periodo de depósito. **Concluyendo** que la gestión de inventarios incurre directamente en la rentabilidad de la empresa, además lo sustenta realizando estudios horizontal y vertical de los estados financieros de la misma; también la aplicación de la razón; al enfatizar la adecuación del inventario en la estructura de activos, se descubrió que las estrategias protocolares de la empresa están relacionados con la gestión de inventarios Inversiones Meza e Hijos SAC; tiene problemas para recibir y almacenar mercancías, por lo que carece de



conocimientos en cuanto al inventariado y y por ende en la realización de sus pedidos a sus proveedores.

(Quispe, 2021) En su trabajo titulado **Gestión de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Constru Innova S.A.C. Utcubamba, 2020**, Tiene como **objetivo general** Evaluar la gestión de inventarios y determinar el impacto en la rentabilidad de Constru Innova SAC. Utcubamba, 2020. **El método** es cuantitativo, no experimental, **resultados** y sus hallazgos incluyen observaciones de mano de obra requerida en áreas de almacén; en cuanto al mantenimiento de equipos, no existen normas o políticas operativas para que los socios cooperantes establezcan procedimientos adecuados y la coordinación de las funciones de manejo de materiales en los almacenes; encontró que la empresa utiliza maquinaria pesada para mover materiales y utiliza computadoras para analizar y reportar materiales entrantes y salientes, mientras que las instalaciones del almacén utilizan vehículos que reciben materiales e insumos que permiten la inspección de ingresos y salidas de materiales. Se **concluyó** que los gerentes de distintos almacenes no tenían los equipos necesarios para desempeñar con las políticas y normas de la empresa para la revisión de los productos y equipos utilizados en la construcción de edificios, y Kardex no tenía la capacidad de registrar las ingresos y salidas de mercaderías del almacén. También encontró que la empresa ha establecido la estructura adecuada en el almacén amenaza las funciones y actividades convenientes de los socios, así como la falta de registro informático en el almacén. El espacio de almacenamiento dificulta el manejo del producto y los almacenes no cuentan con espacio suficiente para daños y limpieza del producto.

Para el aporte de las bases teóricas citamos una suma de autores que se basan respectivamente en definiciones empleadas en gestión de almacén y rentabilidad que a continuación presentamos en relación a sus definiciones y dimensiones:

## **2.1. Gestión de Almacén**

### **a. Gestión**

En sentido etimológico, significa realizar o completar tareas; o liderar, conducir o administrar un conjunto de individuos hacia el logro de los objetivos de las organizaciones o empresas, es decir. Implementar un conjunto de actividades con estratégicas predefinidas con la participación de una comunidad de socios para lograr la visión de las organizaciones (Ropa & Alama, 2022).

La gestión utiliza diferentes herramientas para actuar, la primera de las cuales está relacionada con el control y mejora de procesos, la segunda son los archivos encargados del almacenamiento de datos, y finalmente las herramientas para asegurar los datos y tomar decisiones racionales (Mora et al., 2016).

### **b. Almacén**

Es un ambiente adecuado de una empresa donde se acumulan las mercaderías, materias primas o trabajos en proceso (Ropa & Alama, 2022)

### **c. Gestión de Almacén**

La gestión de almacén es el molde utilizan las empresas para gestionar sus intereses del almacén. Esto incluye registrar y monitorear los niveles de almacén, estimar la demanda futura y determinar cuándo y cómo implementar. La gestión de inventario es la forma en que una empresa organiza, almacena e intercambia inventario mientras mantiene un suministro adecuado de bienes y minimiza los costos (Atnafu & Balda, 2018)

El éxito de una empresa se ve reflejada en el manejo de sus almacenes, disponiendo de espacios adecuados para sus mercaderías y además de llevar una estructura sólida para la realización de sus procesos y esta sea optima logrando disminuir costos y tiempo (Llayqui, 2019).

La gestión de almacenes contiene los procesos de planificación y control para manejar los almacenes, podemos decir que refleja la ubicación de las actividades esenciales de entrega, como centro que conecta la producción, la entrega y la comercialización, promover la eficiencia de la producción de la organización, administración del almacén incluye el control y la optimización de procesos complejos de almacén, donde estos obedecen de las tareas de distribuir en el mercado en el que opera el almacén (Chang, 2016).

**Recepción.** Manifiestan que la recepción incluye artículos obtenidos por la organización, ya sea a petición de la propia organización o de los usuarios del producto, en tal sentido, realiza todas las búsquedas necesarias para obtener las mercaderías para que puedan ser almacenadas debidamente hasta su entrega (Tejada et al., 2022)

En general, su trabajo consiste en lo siguiente:

**Control de entrada:** Es el movimiento efectuado durante el período de inventariado por el encargado del almacén, hasta la realización de inspecciones de calidad que solo intercede personal experto y práctico de las situaciones técnicas requeridas por los artículos.

**Almacenamiento:** comprende almacenar, buscar y cuidar las cosas para que puedan ser entregadas en buen estado y en el tiempo requerido. Esto es para establecer el espacio disponible para los artículos, de modo que estos espacios se utilicen de la manera más adecuada, permitiendo que el personal pueda acceder fácilmente a todos los artículos para su comercialización y revisión.

- Conservación de mercadería. Técnicas o instrucciones de almacenaje.
- Control de Stock. Control, clasificación y codificación de los productos, reposición, ubicación y distribución a los locales.

**Despacho.** Es la parte final del proceso de almacenamiento, que incluye la distribución de artículos en poder del almacén, a canje de una nota de liberación, nota de inventario o similar, lo que constituye prueba de que se hizo el movimiento.

Para ello, se tiene en cuenta las normas y procedimientos que rigen las salidas, evitando así la información sobre pequeños saldos, que muchas veces terminan como un stock sin actividad por su baja magnitud. Igualmente, para la salida de artículos se tiene en cuenta el límite de caducidad del artículo, el cual está relacionado con el método o sistema "primero en entrar, primero en salir". Se considera los siguientes procedimientos:

- Etiquetado.
- Envase y embalaje.
- Control de salida

## **2.2. Rentabilidad**

Es el regreso de la inversión en un período de espacio, en el que la capacidad de obtener ganancias y la posibilidad de conseguir un retorno de la inversión habilitan un elemento de análisis de la gestión empresarial. La rentabilidad, como indicador amplio y de importancia mundial, permite que una empresa evalúe su capacidad para generar ganancias y, por lo tanto, financiar sus operaciones a través del análisis financiero (Aguirre et al., 2020).

La utilidad es el resultado medido en unidades monetarias que recibe la empresa al invertir sus recursos. En otras palabras, es la beneficio de un período fijo expresada como una proporción de las ventas o utilidad de ejercicio, activos o capital (Goldmann, 2017).

La administración de la empresa es responsable del uso de los recursos que le entregan los accionistas, pero el uso de los recursos requiere la conexión de varios componentes que parten de las operaciones y la integración de diferentes niveles de ventas, costos y gastos, de inversiones de activos y varios niveles de préstamo y financiamiento de capital (González et al., 2018)

En la presente investigación la rentabilidad se analiza a través de sus indicadores: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y rentabilidad sobre ventas, los que se detallan a continuación:

**a. Rentabilidad Económica** (Aguirre et al., 2020). Evalúa la tasa de retornos producidas por un beneficio económico con respecto al capital total, incluidas todos los gastos generados por terceros y el patrimonio neto, por lo tanto, se dice que la rentabilidad económica mide el retorno de lo invertido. La rentabilidad económica calcula el volumen que benefician los activos fijos de una empresa para originar un costo, la cual facilitará la disposición de la eficacia operativa del total de la empresa. Por lo tanto la rentabilidad económica se analiza a través del:

- Activo Fijo
- Inversión
- Respaldo patrimonial
- Solvencia

Una herramienta útil para obtener información y a la hora de comparar diferentes oportunidades de financiación que se puedan presentar es la inversión. Considerando la **inversión neta** (deuda más capital más reservas), obviando las ganancias procedentes del manejo de financiación ajena ni los impuestos a los que está sujeto el rendimiento, es conocido como la ratio **ROI** (Return On Investment) (Strouhal et al., 2018)

**Rentabilidad Económica = Utilidades Antes de Interés e Impuestos/Activos Totales.**

**b. Rentabilidad financiera O Roe (*Return On Equity*).** En cuanto al análisis financiero, Ortiz expresa que los más comunes se desarrollan utilizando razones o indicadores, el nombre razón es una relación numérica entre dos montos derivados del estado de resultados. El resultado de dicho análisis financiero determina las fortalezas o debilidades financieras de las empresas y orienta al analista financiero en los puntos más críticos a los que debe prestar especial atención y tomar las mejores decisiones en este sentido de acuerdo a las instrucciones de la organización (Ortiz, 2018).

Por lo tanto la rentabilidad financiera se analiza a través del Margen Bruto. El ROE es un ratio que muestra la ganancia obtenida de los socios por el capital invertido en la compañía (Piget & Roussel, 2019).

- **El margen neto:** Este ratio muestra la suficiencia empresarial convirtiendo sus ganancias obtenidas en beneficios es por esta razón que controlan de manera eficiente el control de sus precios

El análisis financiero es la evaluación de los recursos de la empresa luego de su cuantificación, en este sentido se puede realizar un diagnóstico para evaluar la gestión de la administración, en función de pronósticos financieros, análisis de la gestión financiera, inversiones, créditos, presupuestos, etc., donde la importancia del análisis financiero radica principalmente en la toma de decisiones financieras de los directivos de las organizaciones. El análisis financiero consiste principalmente en indicadores de liquidez, rendimiento, deuda y rentabilidad (Lavallo, 2016).

**c. Rentabilidad Sobre Ventas.** Evalúa la eficiencia operativa de la empresa se precisa como el margen de utilidad que se obtiene de las ventas netas anuales, siendo el cociente entre margen bruto y ventas. Se evalúa a través de las Ventas y Costo de venta (Gutiérrez & Tapia, 2016):

**Ventas.** Consiste en el trueque de un producto o servicio a cambio de un pago efectivo, especie la cual viene a ser el origen de ganancias de una empresa.

**Costo de venta.** Es una métrica el cual permite saber el costo de un producto o servicio, obtenidos de sumar los costos de adquisición más los gastos vinculados con dicha compra.

Los ratios a través de los cuáles se analiza la Rentabilidad en relación a las ventas son los siguientes:

- **Margen de utilidad bruta.** Calcula el porcentaje que existe entre la diferencia de cada sol por venta asumiendo después de los pagos respectivos de las mercaderías involucradas en el proceso de venta. Esta razón indica la utilidad de la empresa en relación con las ventas (Ortiz, 2018).

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de investigación

##### **Tipo de investigación:**

La presente investigación es de tipo básica, Apunta a un conocimiento más completo mediante la razón de aspectos fundamentales de fenómenos perceptibles, sucesos o relaciones establecidas por empresas (CONCYTEC, 2018).

El estudio tiene como objetivo establecer cómo influye la gestión de almacén en la rentabilidad de la Farmacia Cristo Rey del distrito Sicuani Cusco 2021.

##### **Diseño de investigación:**

El diseño que utilizaremos en nuestra tesis es de tipo no experimental, según (Hernandez et al., 2016) el diseño no experimental son aquellas que se dan sin manipular las variables a través de la observación se demarcan en su argumento natural ocurrido

El estudio es correlacional tienen como finalidad evaluar el nivel de relación que exista entre dos variables, se mide o realiza a través de la estadística luego son sustentadas con las hipótesis tabuladas en prueba (Hernandez et al ., 2014).

#### 3.2 Variables y operacionalización

**Variable independiente:** Gestión de almacén

**Definición conceptual:** Es el proceso de la función logística que se encarga de la recepción, almacenamiento y traslado de cualquier material: materias primas, productos semielaborados, productos terminados hasta su consumo en el mismo almacén, así como el procesamiento y reporte de los datos producidos (Salazar, 2019)

**Definición operacional:** La gestión de almacenes es un sistema que agrupa la función logística, mano de obra y equipo diverso, para el proceso de almacenamiento,



manipuleo e información de los inventarios, así mismo gestión de almacén se midió en función de tres dimensiones, recepción con sus respectivos indicadores (control de entradas, codificación y zonificación y ubicación de mercadería), almacenamiento con sus respectivos indicadores (conservación y control de stock) y la última dimensión es despacho con sus respectivas indicadores (etiquetado, envase, embalaje y control de salida).

**Variable dependiente:** Rentabilidad

**Definición conceptual:** Es una actividad eficiente que accede conocer la ganancia de lo invertido en la realización de transacciones y está relacionada con la venta de la empresa, activos y fondos aportados por los propietarios, generando caja a futuro (Gutiérrez & Tapia, 2016)

**Definición operacional:** Estos son indicadores claves de rendimiento que muestran el avance de inversión y recaudación de fondos de una empresa. Para evaluar el tamaño, se elaboró una guía de revisión con las dimensiones de rentabilidad económica, rentabilidad financiera y rentabilidad sobre ventas.

### **3.3 Población, muestra y muestreo**

**Población:** Son los elementos que muestran particularidades o condición común que es objeto de estudio.

La población es la agrupación de todos los sujetos analizados cuyas características son de interés para el investigador. La población se establece con una definición clara, ligada al espacio y tiempo donde se aplica el instrumento. Una población es un grupo de individuos o personas a encuestar (Ñaupas et al., 2018).

La población está constituida por 24 colaboradores de la farmacia Cristo Rey

**Tabla 1**

*Población*

<b>Puesto de trabajo</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente General	1
Cajeros	3
Técnicos en farmacia	15
Almacenero	2
Personal de seguridad	3
Total	24

**Nota:** Elaboración propia

### **Criterios de selección**

**Criterios de inclusión:** Para este criterio incorporaremos a los colaboradores de la farmacia Cristo Rey:

- Colaboradores del área de finanzas.
- Colaboradores del área de atención.
- Colaboradores del área de almacén.
- Tener más de 3 años laborando en la misma.
- Aceptar participar en el estudio

**Criterios de exclusión:** En este caso se excluirá a:

- Colaboradores del área de seguridad.
- Colaboradores del área de promoción.
- Tengan 2 o menos años de servicio.
- Rechazan a participar en el estudio

**Muestra:** Está constituida por una fracción de la población. Es decir, de varios elementos de la población. Algunos miembros de la población deben ser seleccionados para formar la muestra. Esto es generalmente cierto, pero no siempre.

Las muestras generalmente se componen de unidades de muestreo, que son individuos o grupos de personas. (Ñaupas et al., 2018)

En el presente estudio se cuenta con una muestra de 20 colaboradores de la empresa:

**Tabla 2**

*Muestra*

<b>Puesto de trabajo</b>	<b>Cantidad</b>
Cajeros	3
Técnicos en farmacia	15
Almacenero	2
Total	20

**Nota:** *Elaboración propia*

**Muestreo:** El muestreo es el proceso de seleccionar un grupo de observaciones que pertenecen a la población. Esto es para realizar investigaciones estadísticas (Westreicher, 2021)

En este estudio se aplica en muestreo no paramétrico, por lo cual no es necesario considerar formulas estadísticas para determinar el tamaño de muestra, debido a que se utilizó el criterio del investigador para seleccionar las unidades de la muestra.

### **3.4 Técnica e instrumento de recolección de datos**

De acuerdo con (Hernández & Mendoza, 2018) menciona que el cuestionario, es el procedimiento primordial que está constituido por una secuencia de interrogantes orientado al conjunto de personas, del mismo modo mediante los conocimientos, con el propósito de poder fomentar un contexto o escenario problemático, mediante su percepción ante las alternativas que pueden ser dicotómicas y politómicas.

**Tabla 3***Técnicas e Instrumentos*

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
Encuesta	Cuestionario

**Nota:** *Elaboración propia*

**Validez del instrumento:** La validez es la precisión con la que un instrumento mide lo que pretende definir y la importancia de un instrumento para representar, predecir y explicar la propiedad que el investigador busca estudiar (Ñaupas et al., 2018)

El instrumento de la presente investigación fue validado por juicio de expertos, cuyo resultado se presenta en la siguiente tabla:

**Tabla 4***Validación de Especialistas*

<b>Apellidos y Nombres</b>	<b>Años de experiencia</b>	<b>Observaciones</b>
Mg. Chambe Ramirez Cesar Augusto	22	Aplicable
Mg. Espinoza Gamboa Ericka Nelly	10	Aplicable
Dr. Espinoza Cruz Manuel Alberto	35	Aplicable

**Nota:** *Elaboración propia*

La efectividad de la herramienta se basa en la evaluación por parte de (03) especialistas o expertos en el campo de la gestión de almacén y rentabilidad, al que aplicado la técnica de Aiken se obtuvo el siguiente resultado:

**Tabla5**

Validación de Expertos con Aiken

<b>Validez</b>	<b>V Aiken</b>
Relevancia	94%
Pertinencia	94%
Claridad	94%
Promedio	94%

**Nota:** Base de datos

En la tabla N° 5 teniendo en cuenta las valoraciones de los tres jueces, tiene una puntuación de 0,94 lo que indica que cada ítem es muy relevante. En conclusión, el presente estudio representa una implicación de alta confiabilidad.

**Confiabilidad.** (Hernández & Mendoza, 2018) Creemos que esto corresponde a la medida en que el instrumento produce resultados que muestran consistencia y coherencia. Se ejecutó el proceso SPSS y resultó en un índice de confiabilidad aceptable utilizando el alfa de Cronbach, uno de los métodos más utilizados para determinar la confiabilidad.

**Tabla 6**

*Estadística de Fiabilidad de Gestión de Almacén y Rentabilidad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cron Bach	N de elementos
0,927	34

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** Se ejecutó el proceso SPSS aplicando uno de los métodos más utilizados para determinar la confiabilidad y resultó en un índice de confiabilidad aceptable utilizando el alfa de Cron Bach, el que alcanzó una puntuación de (0,927),

lo que indica que cada ítem es muy relevante. En conclusión, el instrumento utilizado en el presente estudio representa tiene una alta confiabilidad.

### **3.5 Procedimiento**

El procedimiento de investigación, basado en el primero, se enfocará en la validación de la herramienta cuestionario para medir las variables Gestión de almacén y Rentabilidad, luego utilizamos el programa SPSS y la implementación de Excel, utilizando el Alfa de Cron Bach donde se desarrolló un programa de datos estadísticos para asegurar la transferencia de la información obtenida de las unidades entrevistadas y de los encuestados. Este procesamiento permite el desarrollo de formulaciones apropiadas de datos del mundo real para discutir los hallazgos y sacar las conclusiones y recomendaciones hechas por ambos investigadores en su estudio.

### **3.6 Método de análisis de datos**

El análisis de la encuesta se realiza mediante estadística básica basada en tablas de análisis luego de recopilar las respuestas de los empleados y/o propietarios de la farmacia Cristo Rey. Los resultados del análisis se muestran en frecuencias y porcentajes.

En una segunda etapa de análisis de resultados se presentan los resultados inferenciales, es decir la prueba de hipótesis.

### **3.7 Aspectos éticos**

La ética en el Perú, es un tema de trascendental importancia para la formación profesional; pero sin embargo existe un alarmante aumento de falta de valores por algunos individuos en las publicaciones que realizan, cabe mencionar que existe un sin número de información de fuentes bibliografías en las que se tiene acceso y se puede ser transparente en lo que se realiza, sin embargo los actos de probables corrupción influye en la comunidad de profesionales de nuestra sociedad. (Espinoza, 2021).

Así mismo se debe de respetar los autores y la propiedad intelectual y evita el plagio, citando adecuadamente las fuentes previa consulta en el formato APA 7<sup>a</sup> edición. Se cuenta con el respaldo, aprobación y visto bueno del Gerente de Farmacia Cristo Rey para la realización del estudio en dicha empresa, así mismo, se asegura mantener en estricta confidencialidad la información brindada por los colaboradores y la empresa.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Prueba de Confiabilidad

Confiabilidad de la variable gestión de almacén

**Tabla 7**

*Estadística de Fiabilidad de Gestión de Almacén*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0,908	0,919	16

**Nota:** *Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)*

**Interpretación:** La confiabilidad de la primera variable se halló gracias al alfa de Cronbach, donde nos da el valor (0.908), lo que indica que se puede determinar dicho valor que es cercano a la unidad determinando que el trabajo tiene alta fiabilidad.

**Tabla 8***Estadística de Total de Elementos de Gestión de Almacén*

<b>Estadísticas de total de elemento</b>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1. ¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?	60.40	108.358	0.803	0.928
2. ¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?	60.25	111.776	0.461	0.931
3. ¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?	59.35	104.766	0.838	0.926
4. ¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?	60.50	104.895	0.868	0.926
5. ¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo al tipo de mercadería?	59.75	110.724	0.357	0.933
6. ¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?	59.75	104.829	0.747	0.927
7. ¿Considera ud. que existe buena conservación de mercadería dentro del área de almacén?	59.30	106.537	0.806	0.927
8. ¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de mercaderías almacenadas?	59.45	111.734	0.340	0.933
9. ¿Se cuenta con un buen stock de suministro para el abastecimiento de mercadería?	60.80	108.905	0.664	0.929
10. ¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?	61.50	110.263	0.661	0.929
11. ¿Se etiqueta la mercadería que sale de almacén?	60.90	104.726	0.801	0.926
12. ¿Al momento de etiquetar se toma la información de acuerdo a cada producto?	59.85	11.397	0.314	0.934



13. ¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?	60.55	109.734	0.513	0.931
14. ¿Al momento de realizar el embalaje se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?	60.60	105.200	0.905	0.926
15. ¿Se lleva un control de registro de salidas de mercaderías?	61.15	113.292	0.199	0.936
16. ¿Se cuenta con una orden de salida de mercadería del almacén?	61.35	106.555	0.705	0.928

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

### **Tabla 9**

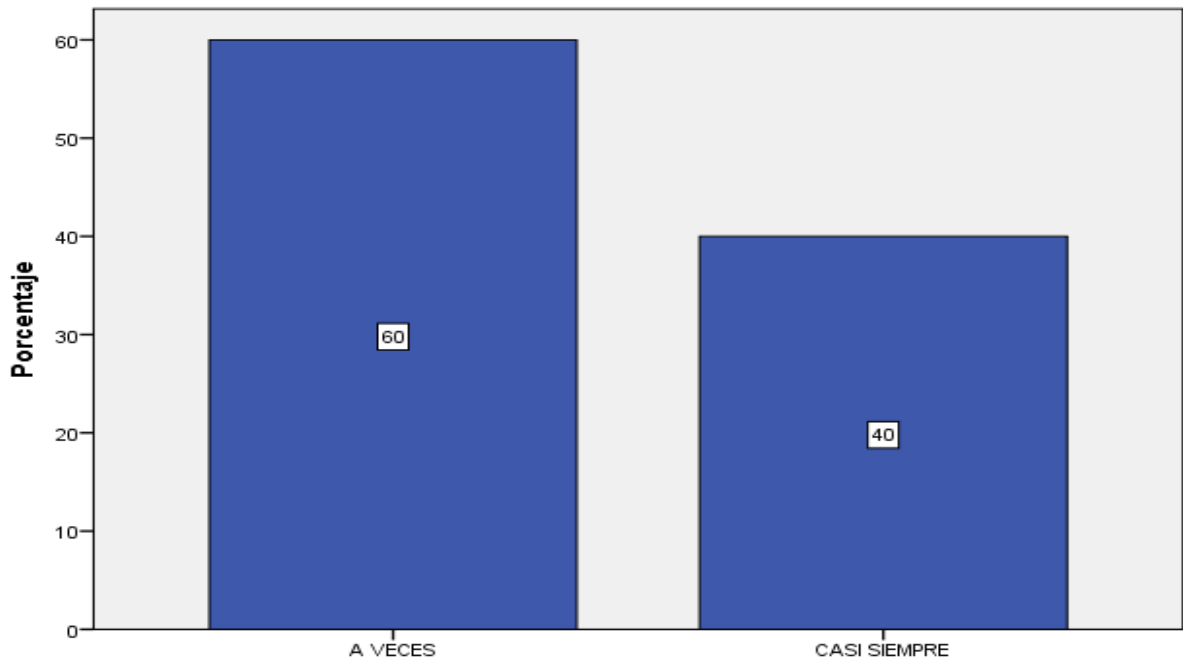
¿Al Momento de Recibir la Mercadería se Solicita la Documentación para Comparar Según la Guía de Remisión del Remitente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	12	60,0	60,0	60,0
	Casi siempre	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 1**

*Revisión de la Guía de Remisión*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 9 y al grafico N° 01, de los 20 encuestados respondieron de la siguiente manera: el 40% es casi siempre que solicitan la guía del remitente y el 60% es A veces que solicitan la guía del remitente para comparar la mercadería que entra.

**Tabla 10**

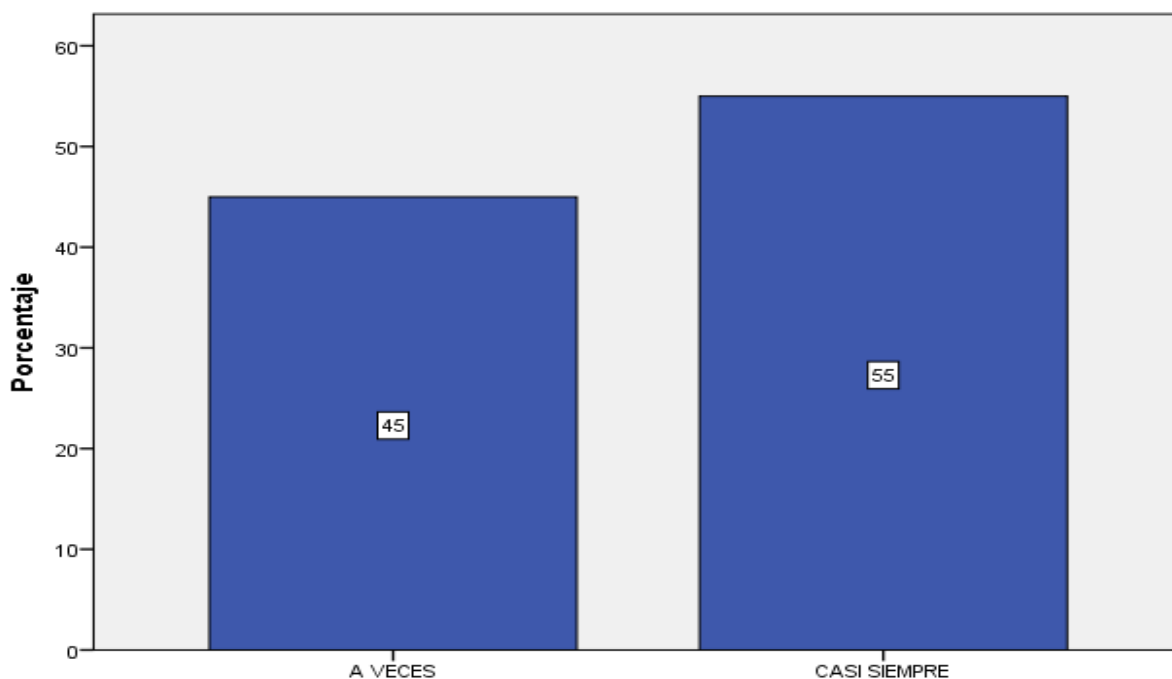
*¿Antes de su Ingreso de la Mercadería se Verifican Minuciosamente Posibles Daños?*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido A veces	9	45,0	45,0	45,0
Casi siempre	11	55,0	55,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 2**

*Control de las Mercaderías*



**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 10 y el grafico N° 02, de los 20 encuestados respondieron de la siguiente manera: el 55% es casi siempre que la mercadería se verifica y el 45% es A veces verifican los daños que pueda tener la mercadería.

**Tabla 11**

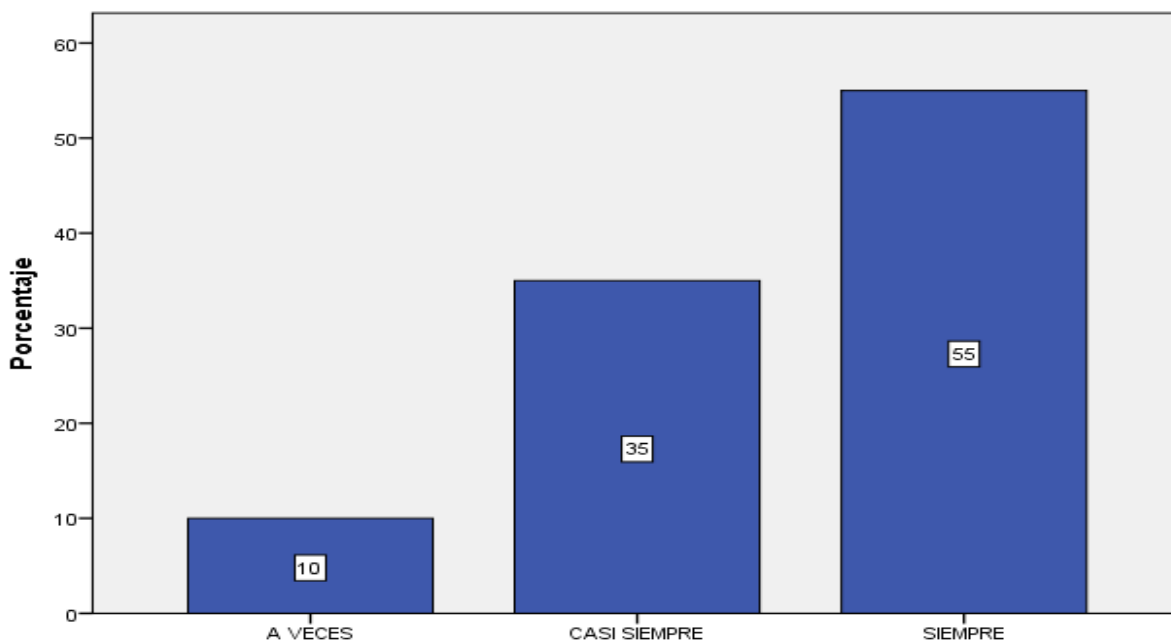
*¿La Mercadería se Ubica en Zonas Asignadas?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	7	35,0	35,0	45,0
	Siempre	11	55,0	55,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 3**

*Zonificación de la Mercadería*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 11 y el grafico N° 03, de los 20 encuestados respondieron de la siguiente manera: el 55% es siempre que la mercadería se ubica en zonas asignadas, el 35% es casi siempre que las mercaderías se ubican y el 10% es a veces las mercaderías se encuentran en sus zonas asignadas.

**Tabla 12**

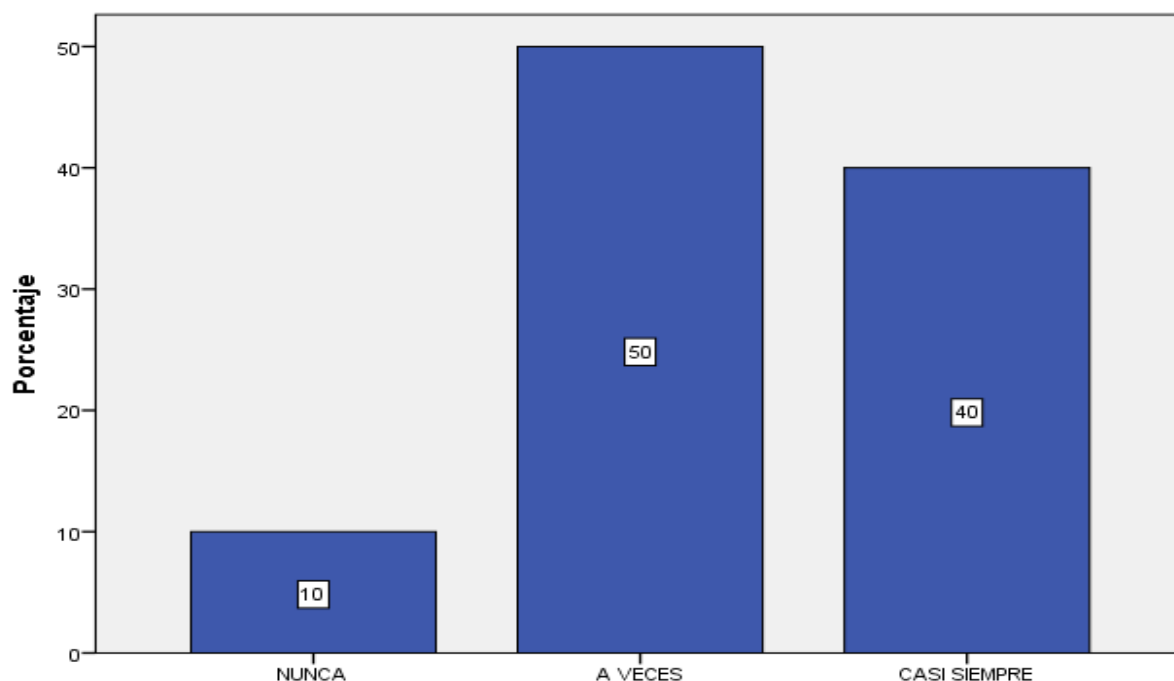
*¿Se Maneja la Codificación Pertinente Teniendo en Cuenta sus Características?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	A veces	10	50,0	50,0	60,0
	Casi siempre	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 4**

*Codificación de la Mercadería*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 12 y el grafico N° 04, de los 20 encuestados respondieron de la siguiente manera: el 40% es casi siempre codifican las mercaderías, el 50% es a veces lo codifican y el 10% nunca lo codifican cuando entra la mercadería.

**Tabla 13**

*¿Se Realiza la Correcta Ubicación de Acuerdo al Tipo de Mercadería?*

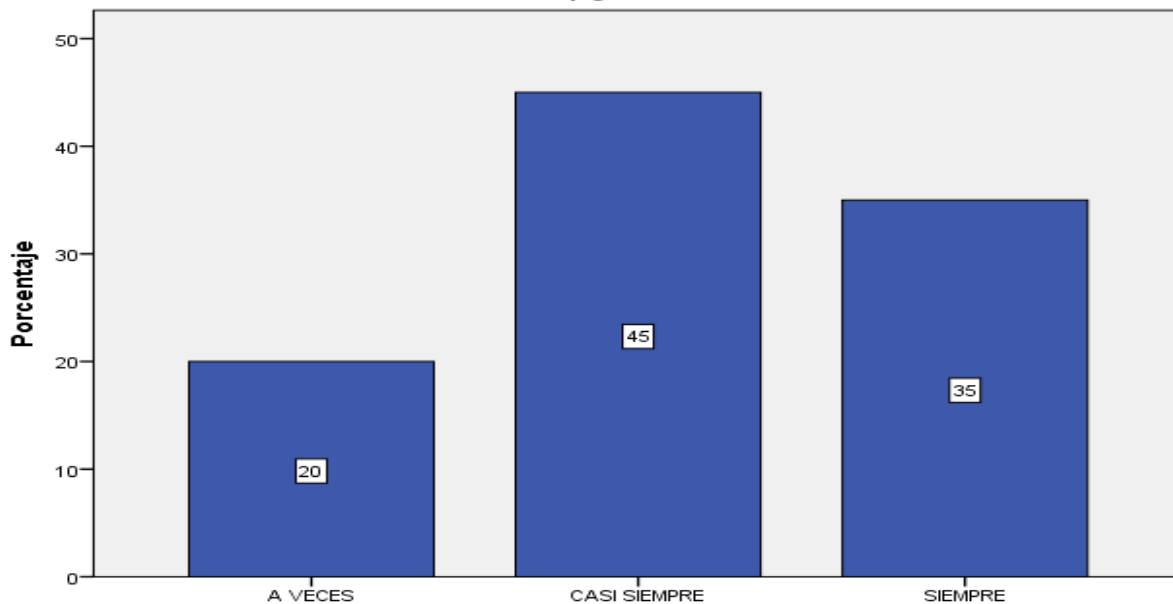
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	4	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	9	45,0	45,0	65,0
	Siempre	7	35,0	35,0	100,0

Total	20	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 5**

*Ubicación de la Mercadería*



*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 13 y el grafico N° 05, de los 20 encuestados respondieron de la siguiente manera: el 35% es siempre lo realizan de acuerdo a la mercadería, el 45% es casi siempre lo realizan y el 20% a veces lo realizan la correcta ubicación de mercadería.

**Tabla 14**

*¿Al Momento de Recibir la Mercadería Cuenta con Ambientes Específicos?*

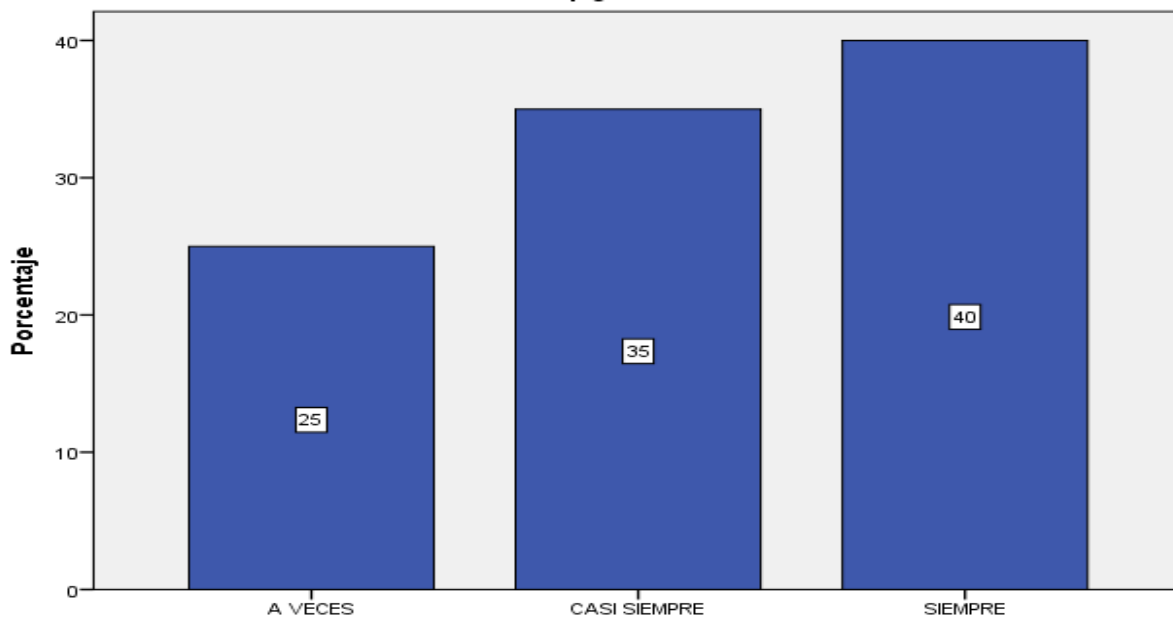
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido A veces	5	25,0	25,0	25,0
Casi siempre	7	35,0	35,0	60,0

Siempre	8	40,0	40,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 6**

*Ambientes Específicos de la Mercadería*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 14 y el grafico N° 06, de los 20 encuestados respondieron de la siguiente manera: el 35% es siempre cuentan con un ambiente específico, el 40% es casi siempre lo realizan y el 25% a veces se tiene un ambiente específico.

**Tabla 15**

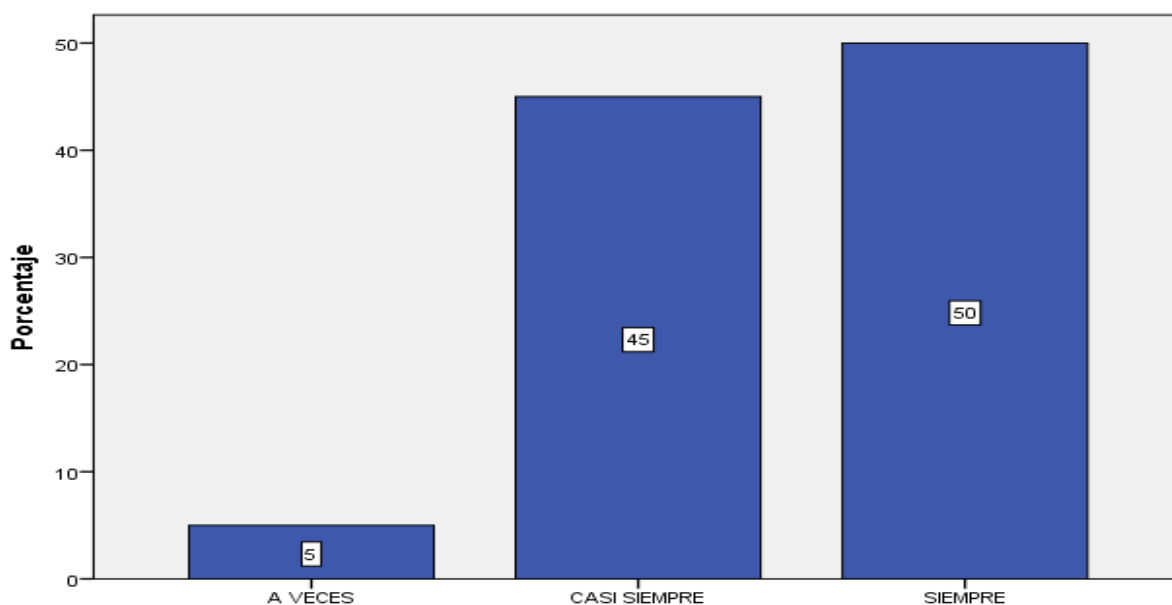
*¿Considera usted que existe buena conservación de las mercaderías dentro del área de almacén?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	5,0	5,0	5,0
	Casi siempre	9	45,0	45,0	50,0
	Siempre	10	50,0	50,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 7**

*Conservación de la mercadería*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 15 y el grafico N° 07, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 50% es siempre existe una buena conservación de mercadería, el 45% es casi siempre existe buena conservación y el 05% a veces se tiene una buena conservación de mercadería.



**Tabla 16**

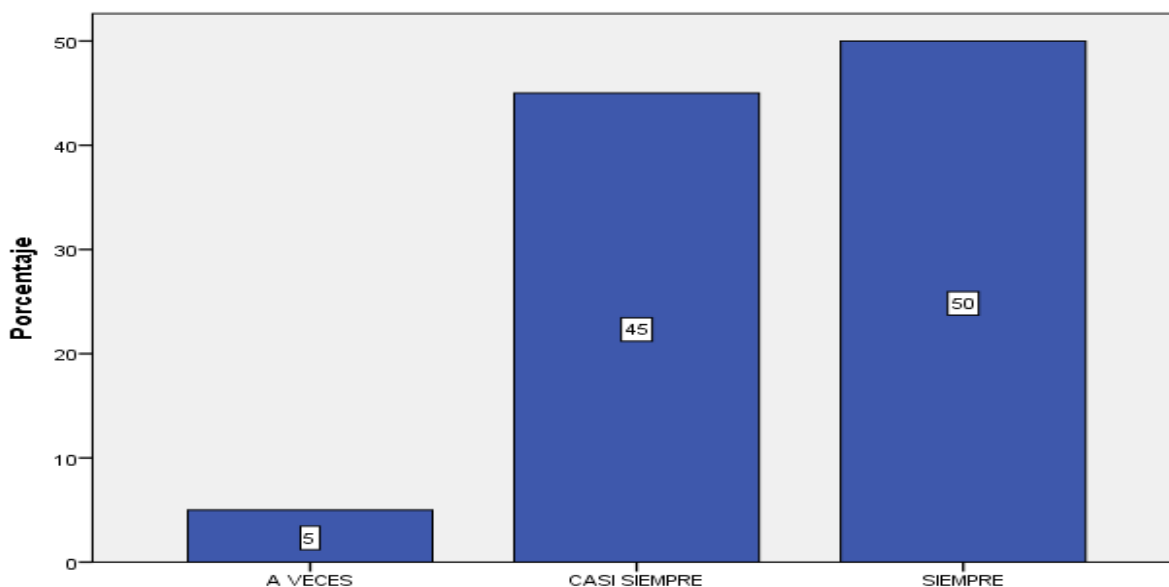
*¿Son Adecuadas las Instalaciones para la Conservación de Mercaderías Almacenadas?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	5,0	5,0	5,0
	Casi siempre	9	45,0	45,0	50,0
	Siempre	10	50,0	50,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 8**

*Instalaciones Adecuadas para la Conservación de la Mercadería*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 16 y el grafico N° 08, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 50% es siempre son adecuadas el almacén para la conservación de mercadería, el45% es casi siempre existe un almacén adecuada y el 05% a veces se tiene un almacén adecuada para conservar mercadería.

**Tabla 17**

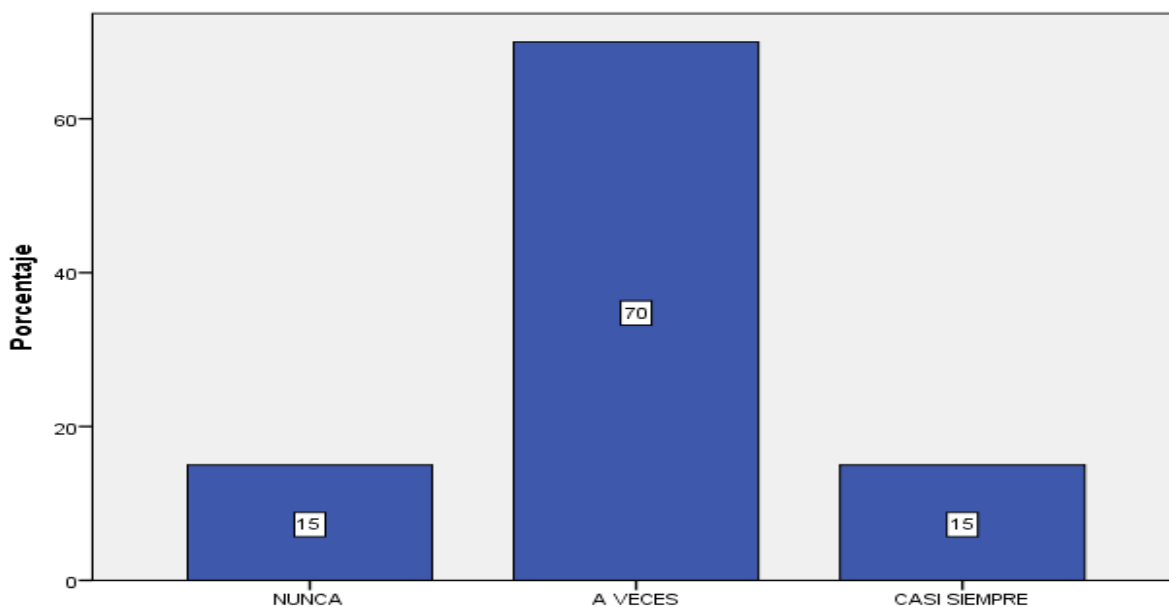
*¿Se Cuenta con un Buen Stock de Suministros para el Abastecimiento de los Clientes?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	15,0	15,0	15,0
	A veces	14	70,0	70,0	85,0
	Casi siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 9**

*Control de Stock*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 17 y el grafico N° 09, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 15% es casi siempre que se cuenta con un buen stock de mercadería, el 70% es a veces que se cuenta con stock de mercadería y el 15% nunca se cuenta con un stock de mercadería.

**Tabla 18**

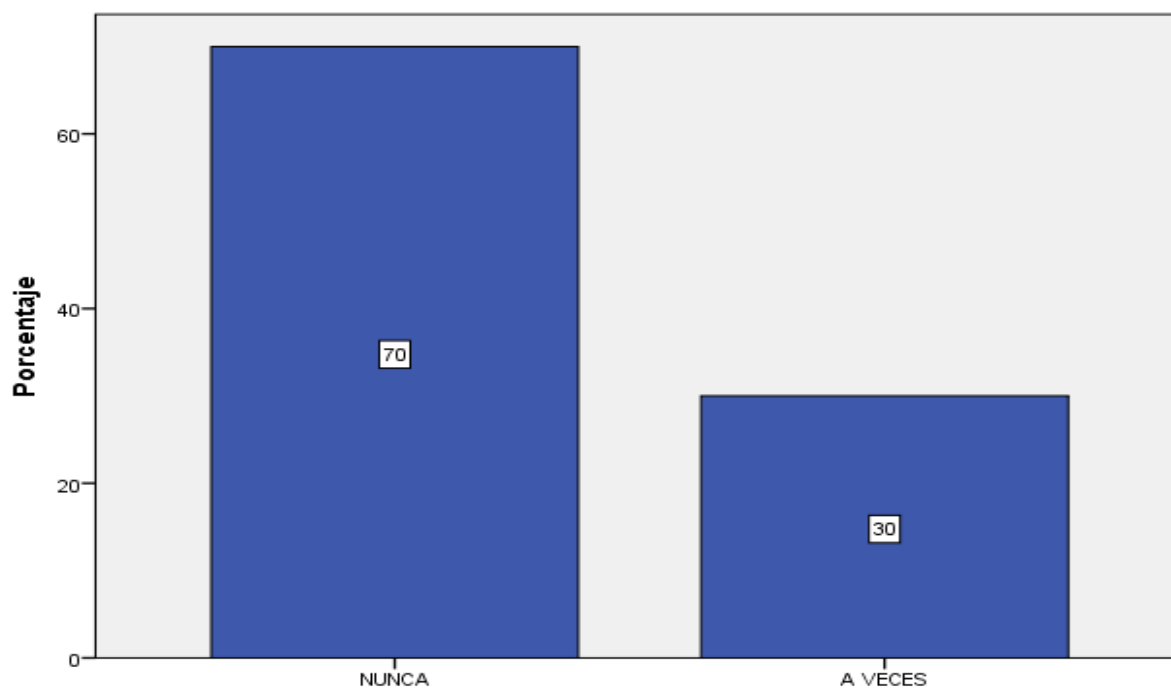
*¿Se Cuenta con una Persona Especializada Sobre el Proceso de Almacenamiento?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	14	70,0	70,0	70,0
	A veces	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo*

**Figura 10**

*Personal Especializado para el Almacenamiento*



*Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo*

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 18 y el grafico N° 10, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 30% es a veces se cuenta con una persona especializada y el 70% nunca se cuenta con una persona especializada en almacenamiento

**Tabla 19**

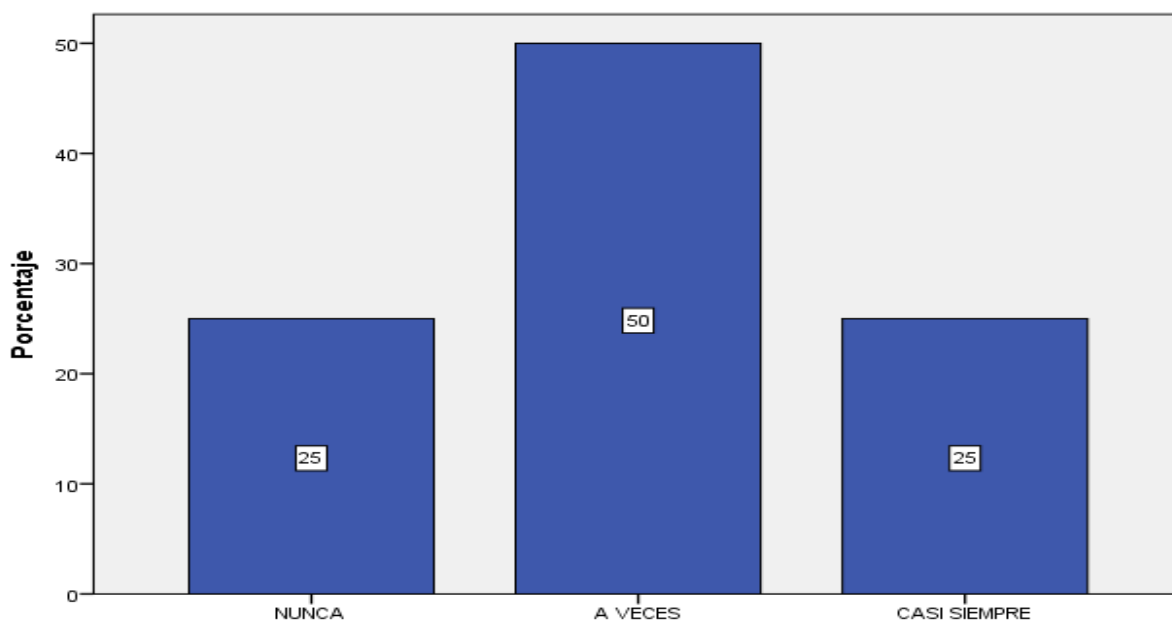
*¿Se Etiqueta la Mercadería que sale del Almacén?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	25,0	25,0	25,0
	A veces	10	50,0	50,0	75,0
	Casi siempre	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 11**

*Etiquetado de la Mercadería*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 19 y el grafico N° 11, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 25% es casi siempre se etiquetan las mercaderías, el 50% es a veces se etiquetan y el 25% nunca se etiquetan las mercaderías cuando sale de almacén.

**Tabla 20**

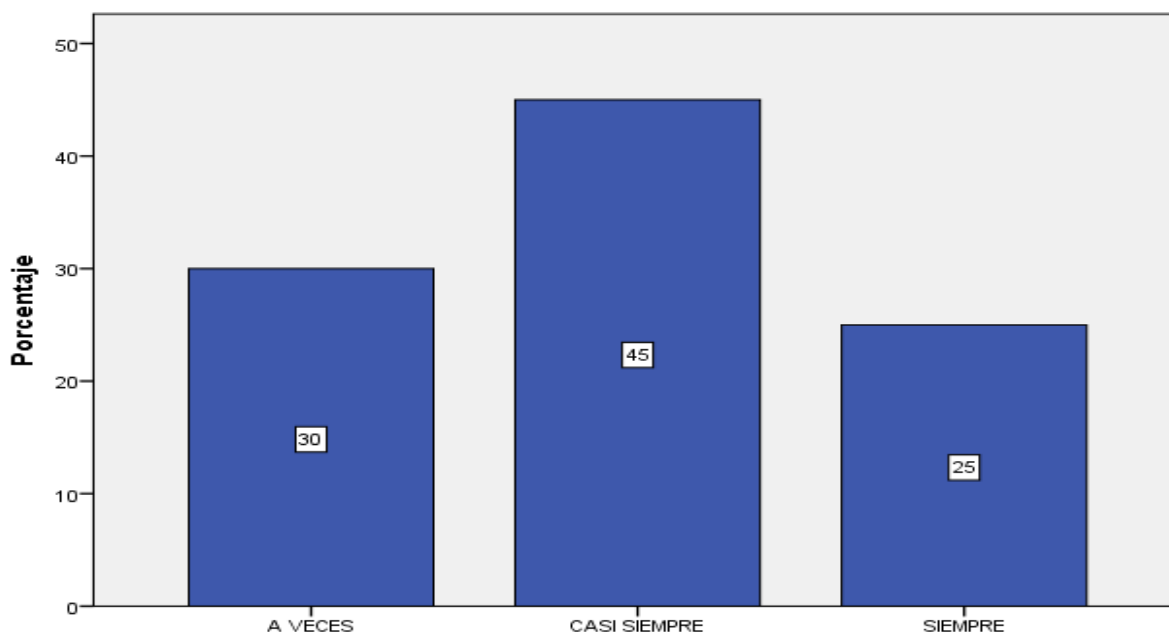
*¿Al Momento de Etiquetar los Productos se Toma en Cuenta la Información de Acuerdo a cada Producto?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	30,0	30,0	30,0
	Casi siempre	9	45,0	45,0	75,0
	Siempre	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo*

**Figura 12**

*Selección de Etiqueta de la Mercadería*



*Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo*

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 20 y el grafico N° 12, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 25% es siempre que se toma información cuando se empaqueta, el 45% es casi siempre se empaqueta y el 30% es a veces que se toma información antes de empaquetarse la mercadería.

**Tabla 21**

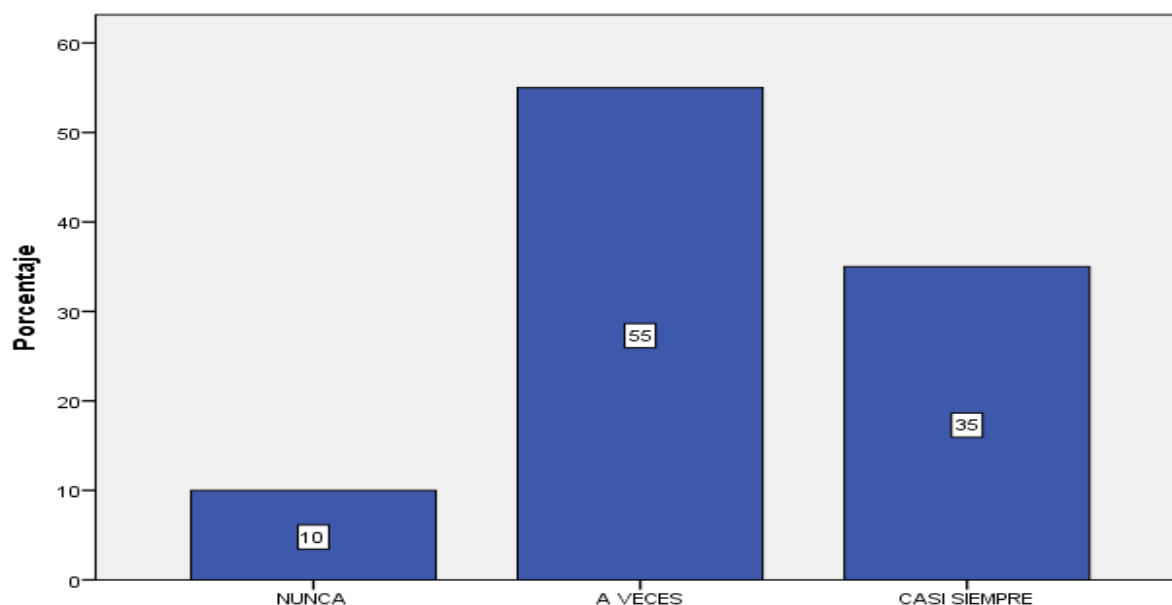
*¿Al Momento de Realizar el Envasado se Verifica el Estado del Producto para evitar Posibles Deterioros?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	A veces	11	55,0	55,0	65,0
	Casi siempre	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo*

**Figura 13**

*Envase de la Mercadería*



*Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo*

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 21 y el grafico N° 13, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 35% es casi siempre que se verifica el estado de cada producto, el 55% es a veces que se verifican cada producto y el 10% es que nunca se verifican el estado de producto cuando lo envasan.

**Tabla 22**

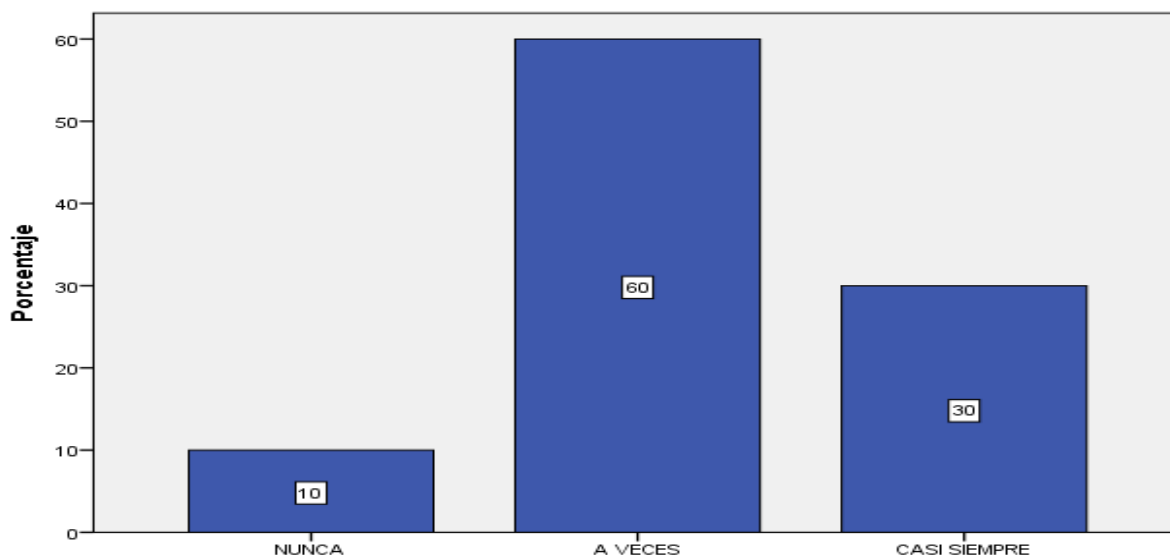
*¿Al Momento de Entregar la Mercadería los Medicamentos tienen Envolturas para que Protegen la Mercadería de Posibles Daños?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	A veces	12	60,0	60,0	70,0
	Casi siempre	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 14**

*Embalaje de la Mercadería*



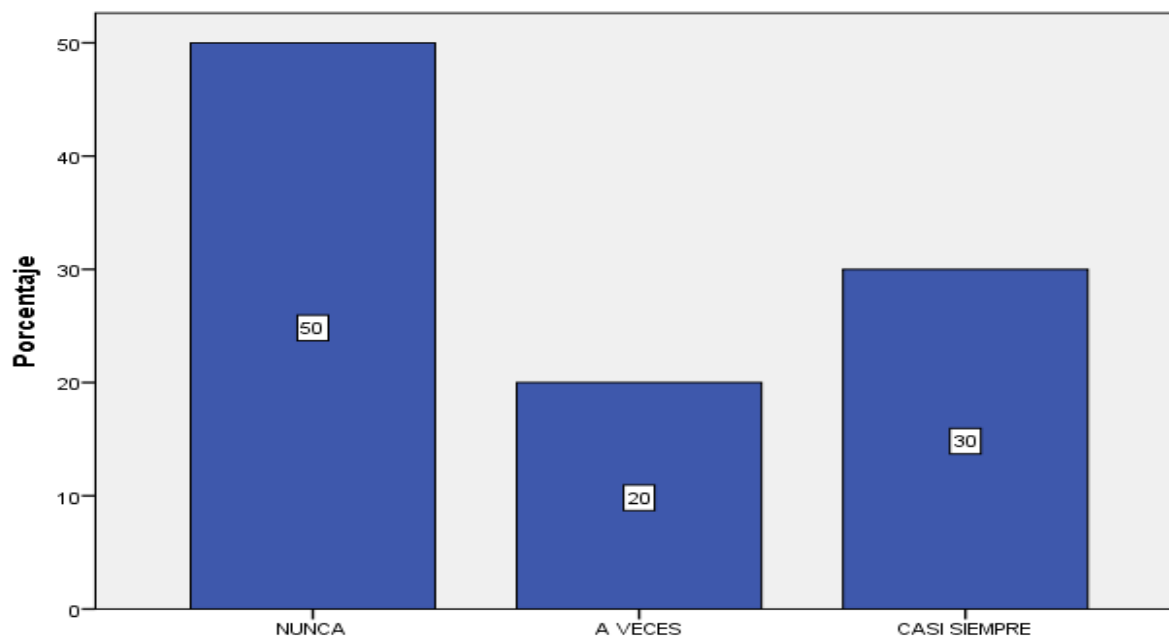
**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 22 y el grafico N° 14, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 30% es casi siempre que se verifica el estado de cada producto de algunos deterioros al empaquetar, el 60% es a veces que se verifican cada producto antes de empaquetar y el 10% es que nunca se verifican el estado de producto cuando lo empaquetan.

**Tabla 23***¿Se Lleva un Registro de Control de Salida de Mercaderías?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	50,0	50,0	50,0
	A veces	4	20,0	20,0	70,0
	Casi siempre	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 15***Control de Salida de Mercadería*

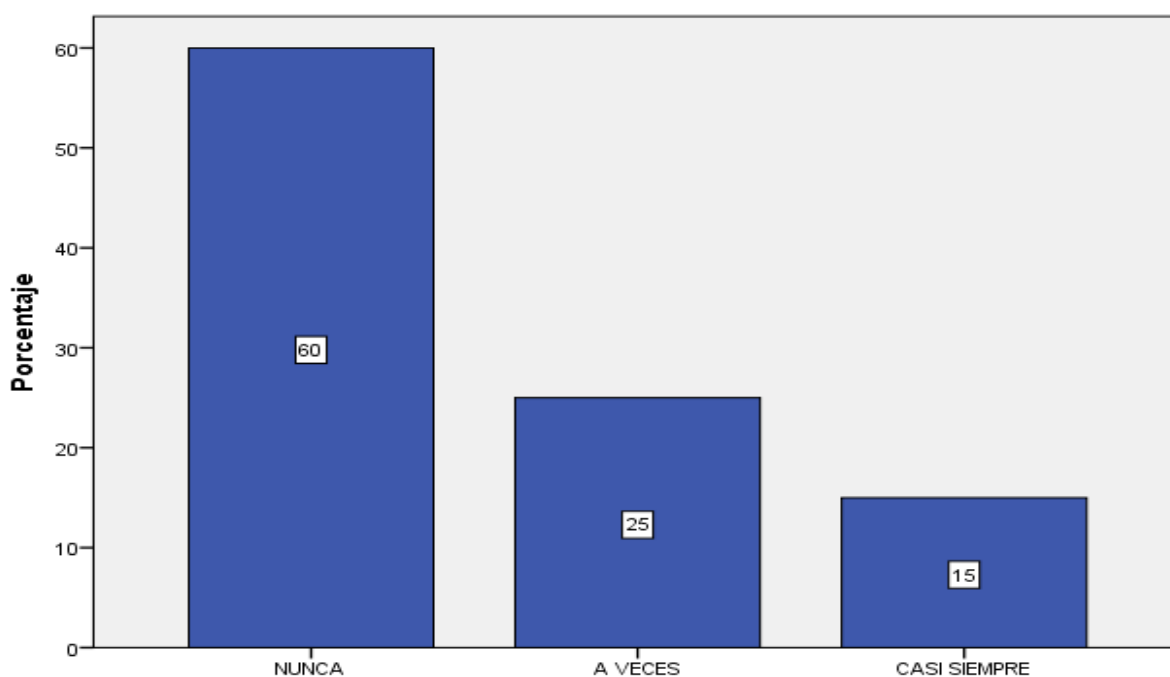
**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 23 y el grafico N° 15, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 30% es casi siempre se lleva un control de salida de mercadería, el 20% es a veces que se lleva control y el 50% es que nunca se lleva un control de salida de mercadería de almacén.



**Tabla 24***¿Se Cuenta con una Orden de Salida de Mercadería de Almacén?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	60,0	60,0	60,0
	A veces	5	25,0	25,0	85,0
	Casi siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo***Figura 16***Orden de Salida de Almacén**Nota: Cuestionario aplicado al personal de trabajo*

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 24 y el grafico N° 16, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 15% es casi siempre se cuenta con una orden de salida, el 25% es a veces que se cuenta con una orden de salida del almacén y el 60% es que nunca se cuenta con una orden de salida del almacén.

## Confiabilidad de la variable rentabilidad

**Tabla 25**

*Fiabilidad de la Variable Rentabilidad*

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.779	0.789	10

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** La confiabilidad de la variable rentabilidad que tiene 10 elementos se encuentra gracias al alfa de Crombrach, donde nos da el valor (0.779), lo que indica que se puede determinar dicho valor que es cercano a la unidad determinando que el trabajo tiene fuerte confiabilidad.

**Tabla 26**

*Estadística de Total de Elementos de Rentabilidad*

**Descripción de los elementos de rentabilidad con su tabla y gráfico:**

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
17 ¿Dentro de la empresa se cuenta con un responsable para la custodia y su uso adecuado de los activos?	61.60	110.779	0.702	0.930

18 ¿Ud. cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?	60.35	115.713	0.094	0.935
19 ¿Cree ud. que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?	59.35	116.450	0.006	0.938
20 ¿La empresa cuenta con respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?	60.35	104.976	0.822	0.926
21 ¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?	61.15	111.608	0.499	0.931
22 ¿Dentro de la empresa hay un profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?	61.50	111.842	0.498	0.931
23 ¿Considera que en las ventas es necesario la descripción de información de los beneficios del producto?	59.80	97.747	0.851	0.925
24 ¿Es importante considerar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?	60.15	97.924	0.647	0.932
25 ¿Considera ud que el costo de ventas es adecuado para cada producto?	59.05	110.892	0.633	0.930
26 ¿Dentro de la empresa hay encargado que realice el costo venta de cada producto?	61.25	108.724	0.754	0.728

---

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Descripción de los elementos de rentabilidad con su tabla y gráfico:**

**Tabla 27**

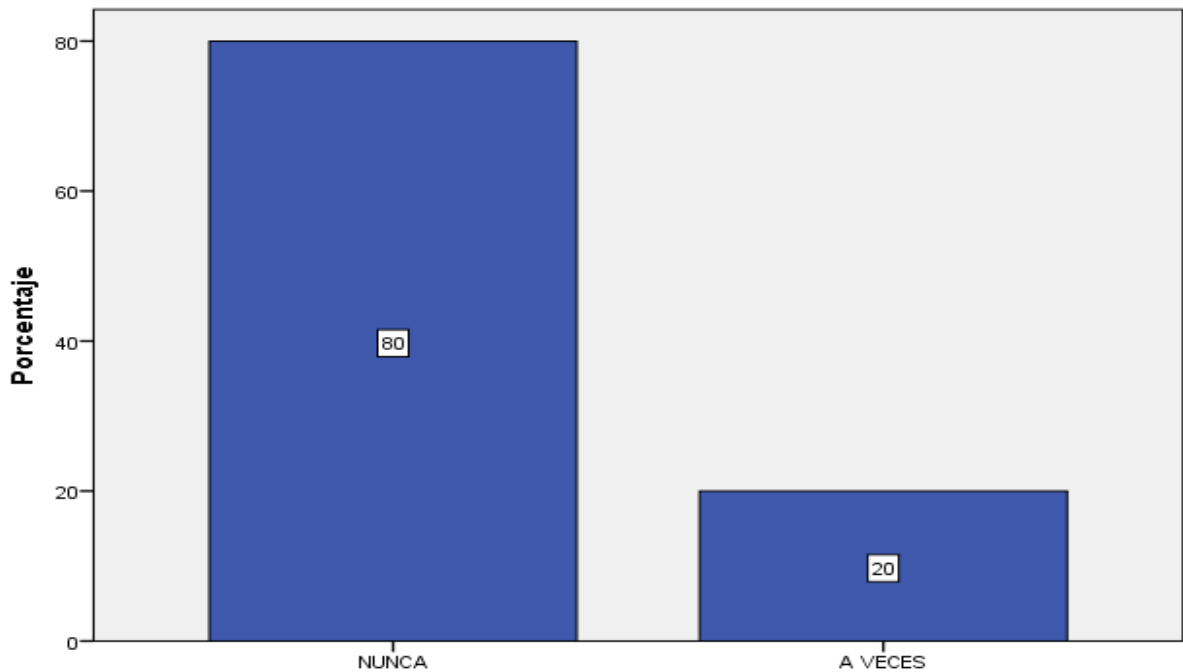
*¿Dentro de la Empresa se Encuentra un Responsable para la Custodia y su uso Adecuado de los Activos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	16	80,0	80,0	80,0
	A veces	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 17**

*Activo Fijo*



*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 27 y el grafico N° 17, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 20% es veces que se cuenta con una persona y el 80% es que nunca se cuenta con una persona responsable de los activos.

**Tabla 28**

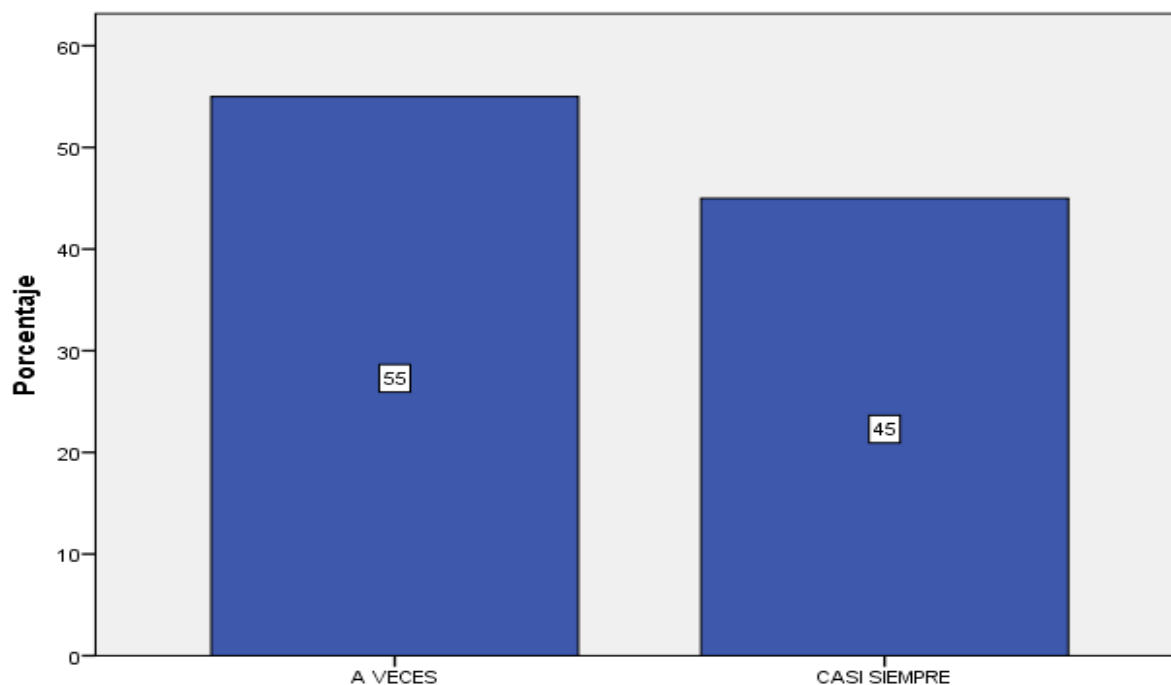
*¿Usted Cree que la Empresa Cuenta con Suficiente Inversión para su Crecimiento?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	11	55,0	55,0	55,0
	Casi siempre	9	45,0	45,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 18**

*Inversión*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 28 y el grafico N° 18, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 45% es casi siempre que la empresa si cuenta con suficiente inversión el 55% es a veces.

**Tabla 29**

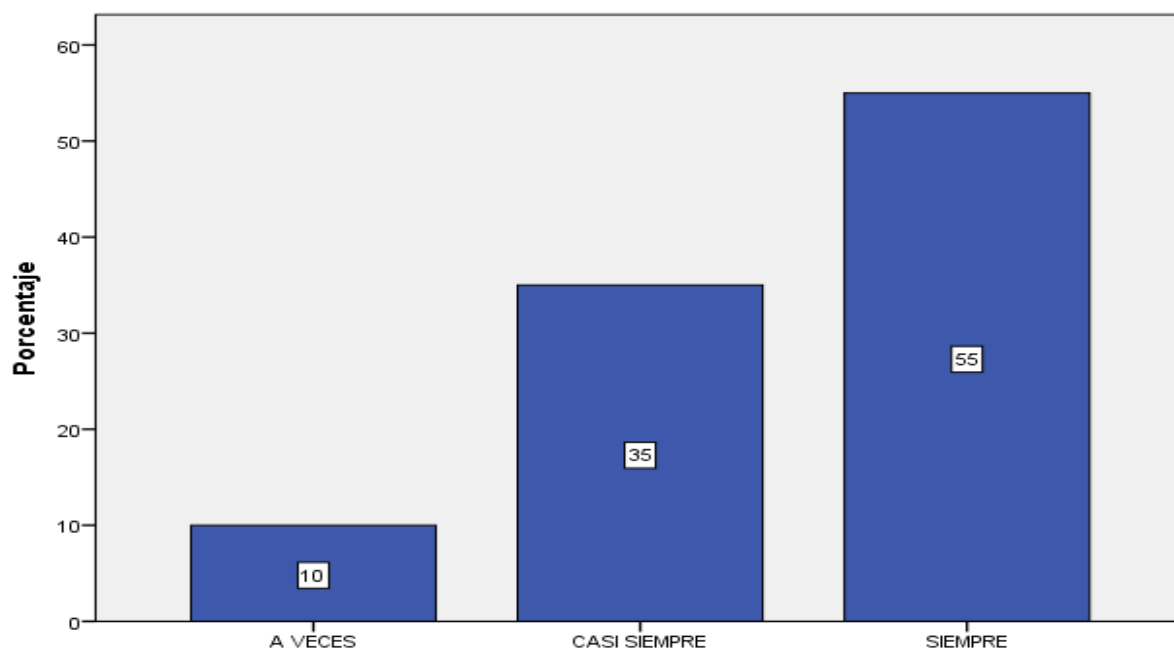
*¿Cree Usted que el Respaldo Patrimonial es Importante para el Crecimiento de la Empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	7	35,0	35,0	45,0
	Siempre	11	55,0	55,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 19**

*Respaldo Patrimonial para el Crecimiento de la Empresa*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 29 y el grafico N° 19, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 55% es siempre se tiene un respaldo patrimonial de la empresa el 35% casi siempre y el 10% es a veces.

**Tabla 30**

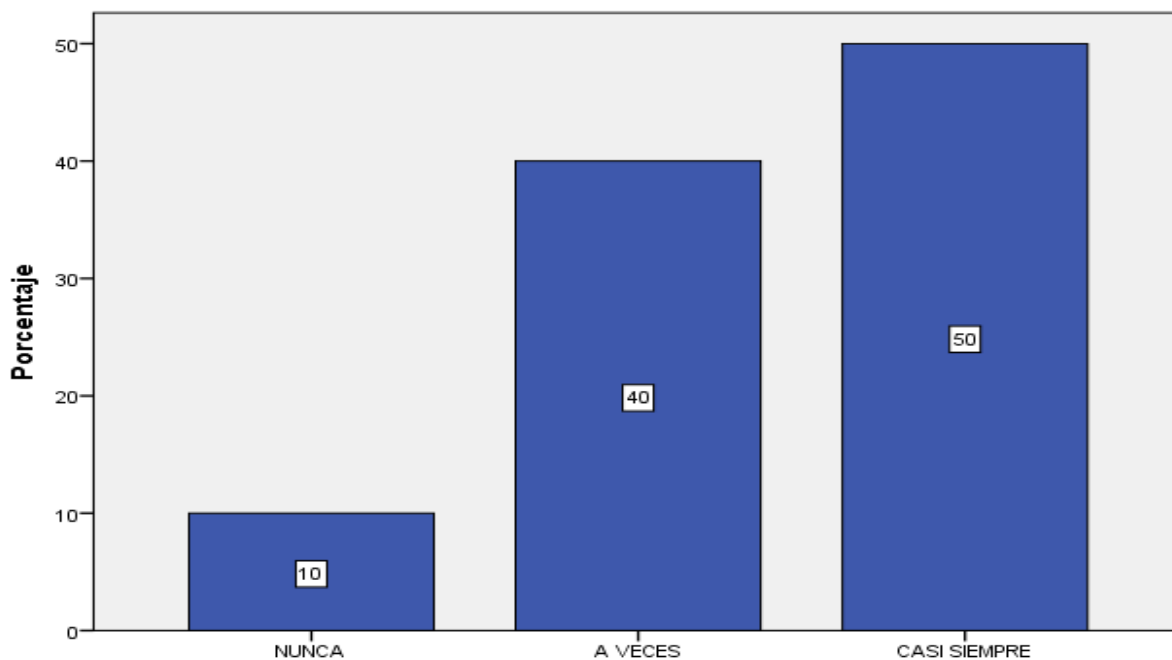
*¿La Empresa Cuenta con un Respaldo Patrimonial para un Posible Endeudamiento?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	A veces	8	40,0	40,0	50,0
	Casi siempre	10	50,0	50,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 20**

*Respaldo Patrimonial para el Endeudamiento*



*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 30 y el grafico N° 20, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 50% es casi siempre se tiene un respaldo patrimonial para un posible endeudamiento 40% casi siempre y el 10% es a veces.

**Tabla 31**

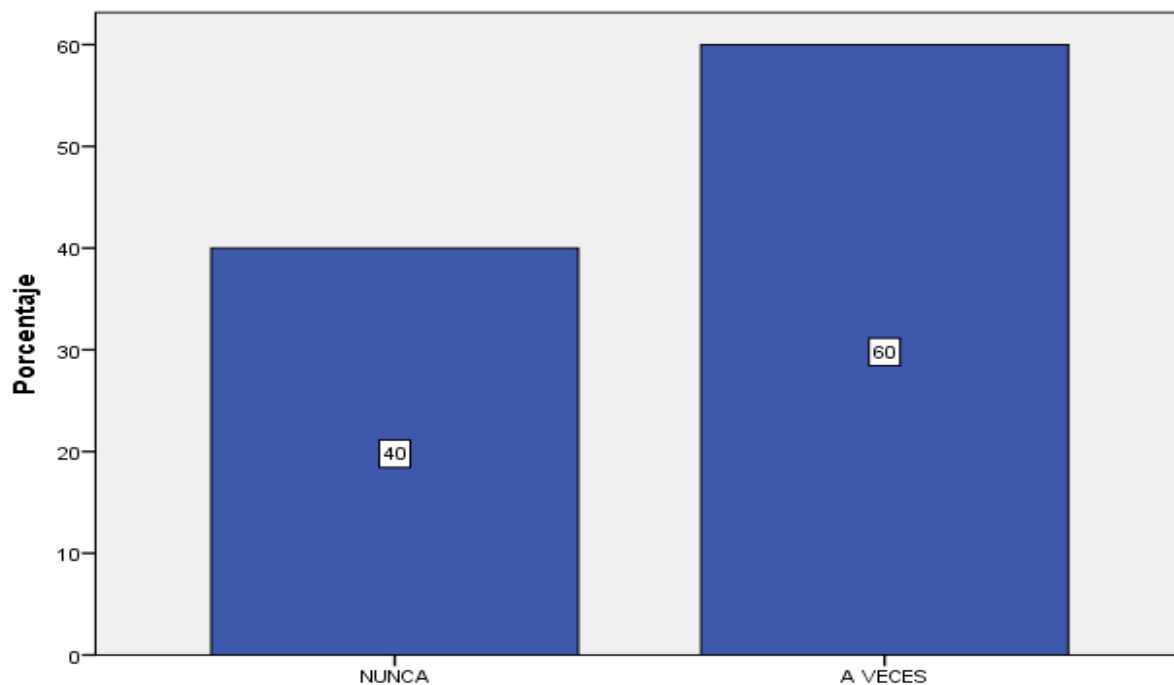
*¿El Administrador Evalúa la Rentabilidad para Medir que la Empresa es Solvente?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	40,0	40,0	40,0
	A veces	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 21**

*Solvencia*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo



**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 31 y el grafico N° 21, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 60% es a veces el administrador evalúa para medir la solvencia de la empresa y el 10% es nunca.

**Tabla 32**

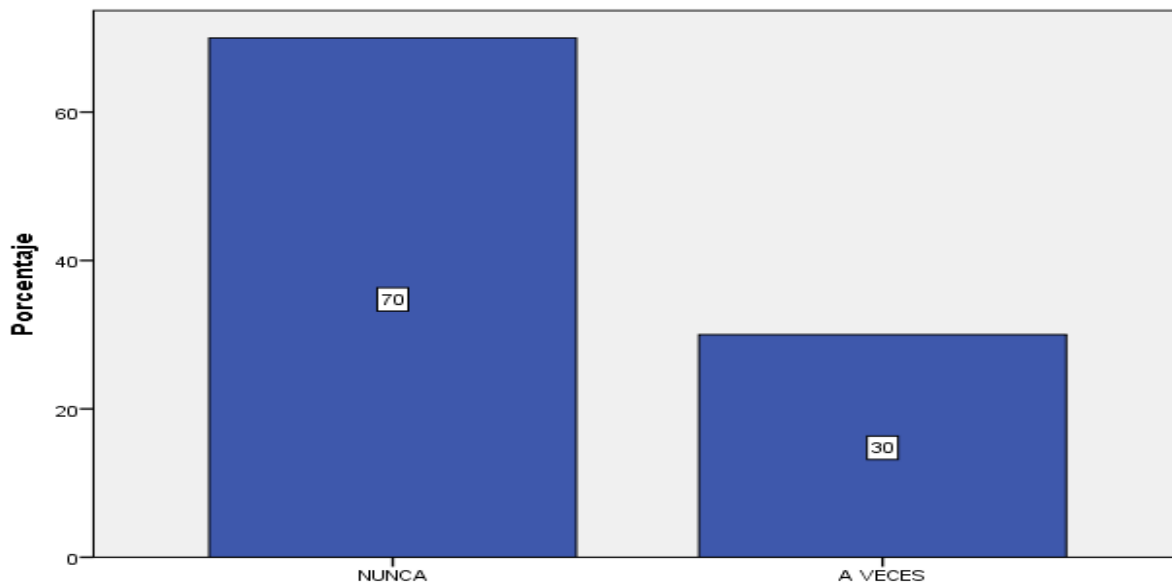
*¿Dentro de la Empresa hay un Profesional Encargado para Medir la Rentabilidad Financiera?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	14	70,0	70,0	70,0
	A veces	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 22**

*Margen Bruto*



*Nota:* Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 32 y el grafico N° 22, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 30% es a veces se encuentra un personal encargada para medir la rentabilidad financiera y el 70% es que nunca se cuenta con un personal profesional.

**Tabla 33**

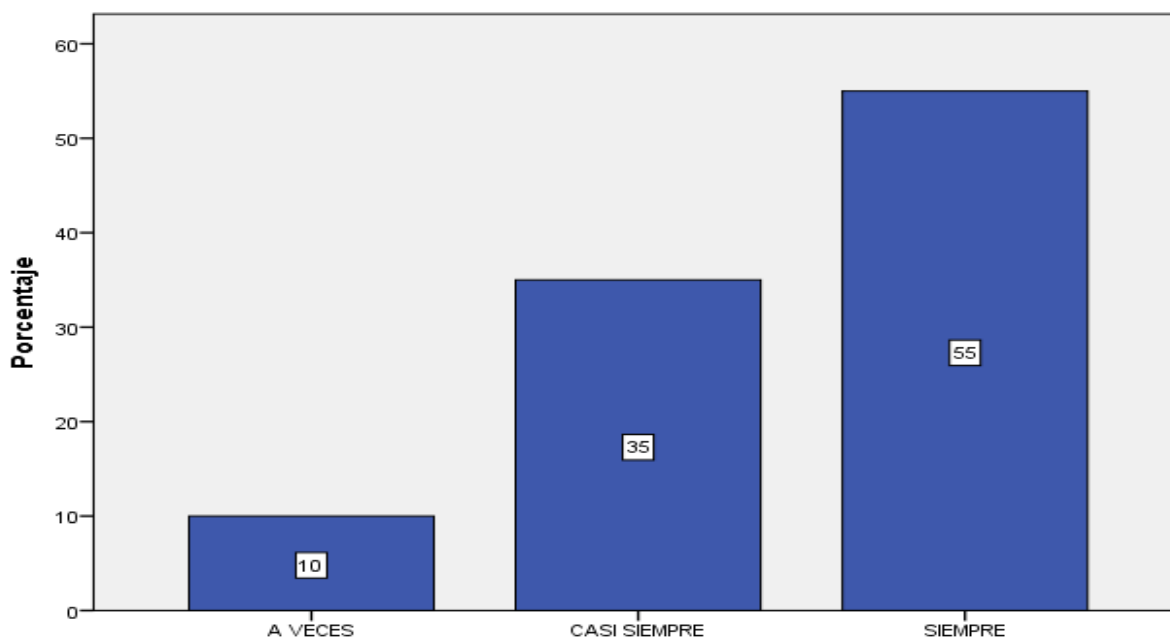
*¿Considera que es Necesario la Información de los Beneficios de cada Producto?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	7	35,0	35,0	45,0
	Siempre	11	55,0	55,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 23**

*Información de los Beneficios de los Medicamentos*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 33 y el grafico N° 23, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 55% es siempre necesario la descripción de información de los productos, el 35% es casi siempre y el 10% es a veces da información de los productos.

**Tabla 34**

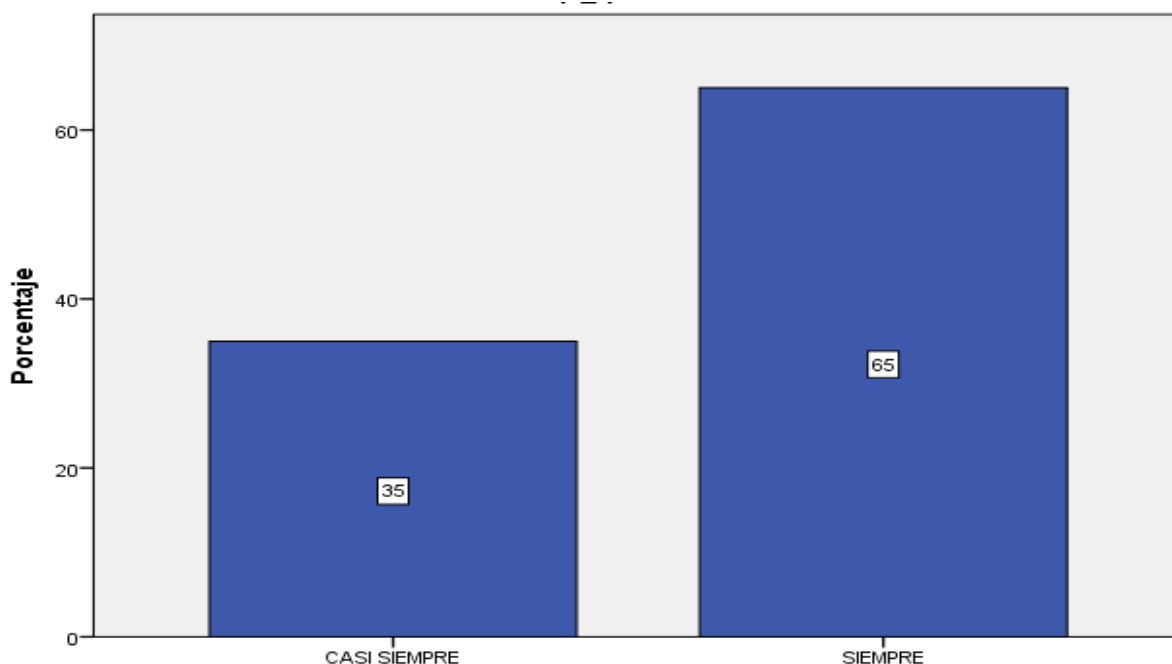
*¿Es Importante Indicar las Diferentes Opciones de Pago del Cliente al Momento de la Venta?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI	7	35,0	35,0	35,0
	SIEMPRE				
	SIEMPRE	13	65,0	65,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 24**

*Medios de Pago*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 34 y el grafico N° 24, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 70% siempre es necesario las diferentes opciones del pago del cliente al momento de la venta y el 30% es casi siempre.

**Tabla 35**

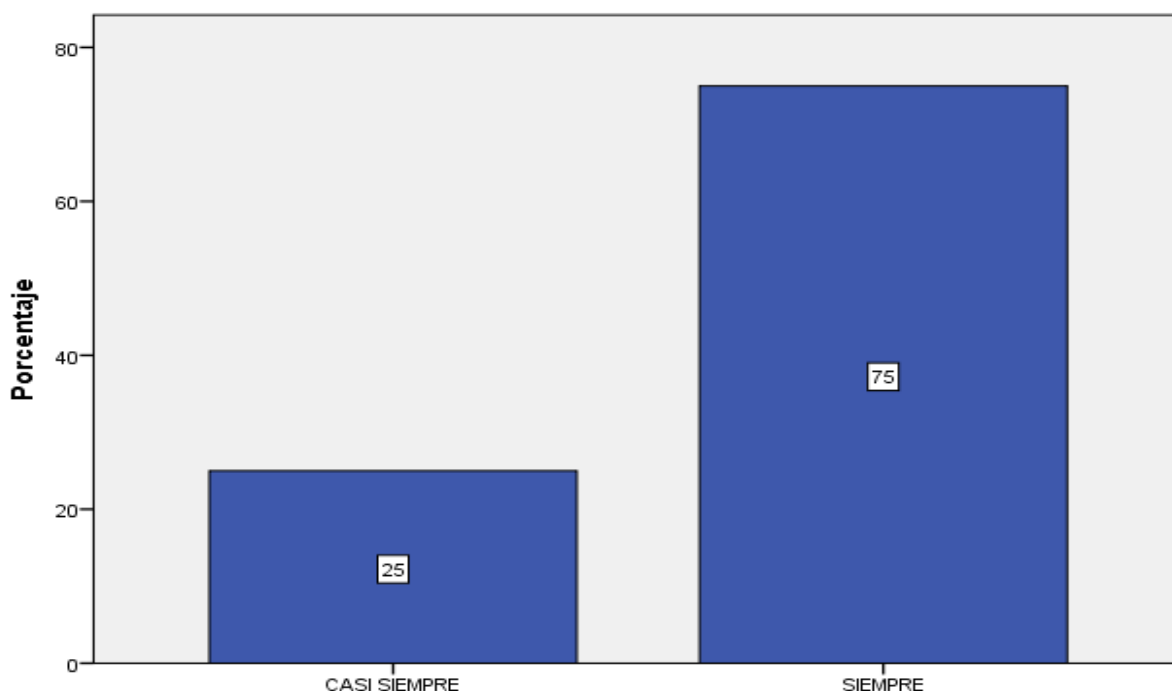
*¿Considera Usted que el Costo de Venta es Adecuado para cada Producto?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi siempre	5	25,0	25,0	25,0
	Siempre	15	75,0	75,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 25**

*Asignación de Costo de Ventas*



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 35 y el grafico N° 25, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 75% siempre es necesario que el costo de venta e necesario para cada producto y el 25% es casi siempre.

**Tabla 36**

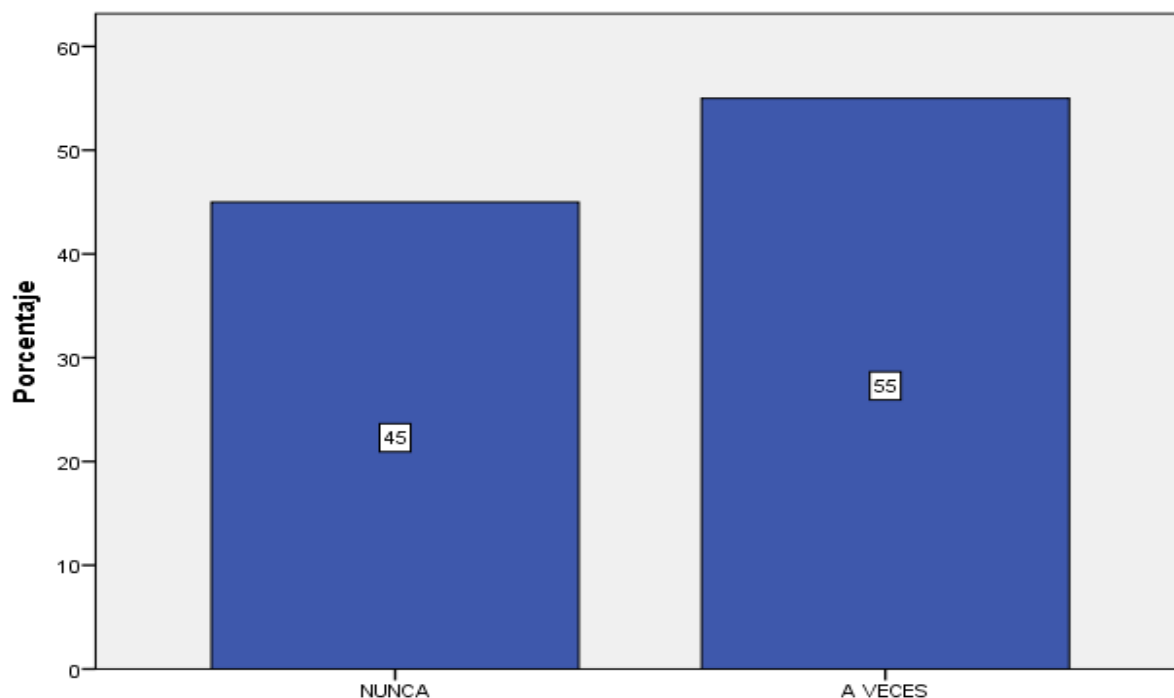
*¿Cuenta la Empresa con un Encargado que Realice el Costo de Venta de Cada Producto?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	45,0	45,0	45,0
	A veces	11	55,0	55,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Figura 26**

¿Encargado de la Asignación de Costo?



**Nota:** Cuestionario aplicado al personal de trabajo

**Interpretación:** Según los resultados obtenidos de acuerdo a la tabla 36 y el grafico N° 26, de los 20 encuestados de la farmacia Cristo Rey respondieron de la siguiente manera: el 55% a veces cuenta con un personal encargado que realice el costo de venta y el 25% es nunca se encuentra un personal.

## 4.2 Prueba de Normalidad

**Tabla 37**

*Prueba de Normalidad de las Variables*

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de almacén	0.960	20	0.554
Rentabilidad	0.959	20	0.531

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** En estudio se tomó como muestra las 2 variables, como esta es menor a 50 elementos se consideró a Shapiro-Wilks, la normalidad correspondiente a gestión de almacén es de 0.554 que es mayor a 0.05, el cual demuestra que posee una prueba paramétrica, se acepta a la  $H_0$  y denegamos a la  $H_1$ , para la variable de rentabilidad dio como resultado un valor sig. de 0.531 también es mayor que 0.05, que indica que posee una distribución normal paramétrica donde a la  $H_0$  se acepta y denegamos a la  $H_1$ .

**Tabla 38**

*Prueba de Normalidad de las Dimensiones*

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Recepción	0.909	20	0.061
Almacenamiento	0.948	20	0.342
Despacho	0.945	20	0.298
Rentabilidad económica	0.938	20	0.221
Rentabilidad financiera	0.580	20	0.000
Rentabilidad sobre ventas	0.897	20	0.037

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** En el estudio se toma como muestra a las dimensiones de cada variable donde la dimensiones de (rentabilidad financiera y rentabilidad sobre ventas) son menor a 0.05 así mismo los datos no proviene de una distribución normal, se acepta la  $H_1$  y se deniega el  $H_0$ , se aplicara la prueba de Rho de Spearman y las dimensiones de (recepción, almacenamiento, despacho y rentabilidad económica) son mayor a 0.05 así mismo los datos de una distribución son normal, se acepta  $H_0$  y denegamos a la  $H_1$ , se aplicara la prueba de Pearson.

## Prueba de hipótesis general

**H1:** La gestión de almacén influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**H0:** La gestión de almacén no influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**Tabla 39**

*Prueba de chi-cuadrado general*

	Valor	GI	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	210,000 <sup>a</sup>	165	0,010
Razón de verosimilitudes	93,829	165	1,000
Asociación lineal por lineal	16,767	1	0,000
N de casos válidos	20		

**Nota:** La tabla representa la prueba de chi-cuadrado general

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la farmacia Cristo Rey, se ha realizado análisis inferencial para confirmar la hipótesis general; para la cual se consideró la prueba de chi-cuadrado donde da como resultado un valor de menor a 0.05, por lo que puede indicar si existe una relación significativa entre la gestión de almacén y la rentabilidad.

### 4.3.2 Prueba de correlación general

**OG:** Determinar de qué manera la gestión de almacén influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.



## Prueba de hipótesis general

**Tabla 40**

*Prueba de Correlación de la Hipótesis General*

<b>Correlaciones</b>			
		Gestión de almacén	Rentabilidad
Gestión de almacén	Correlación de Pearson	1	0,939**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	20	20
Rentabilidad	Correlación de Pearson	0,939**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	20	20

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la Farmacia Cristo Rey. El análisis inferencial se hizo con la finalidad de cumplir con el OG, el cual tomó en cuenta la prueba paramétrica correlación de Pearson la cual dio un valor de (0939) por lo que se puede indicar que si existe relación entre gestión de almacén y rentabilidad es positivamente alta.

### Prueba de hipótesis específica 1

**H1:** La recepción influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**H0:** La recepción no influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**Tabla 41**

*Prueba de Chi-Cuadrado Específica 01*

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	75,000 <sup>a</sup>	66	0,210
Razón de verosimilitudes	60,053	66	,683
Asociación lineal por lineal	15,386	1	,000
N de casos válidos	20		

**Nota:** La tabla representa la prueba de chi-cuadrado específica 1

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la farmacia Cristo Rey, se ha realizado análisis inferencial para confirmar la hipótesis específica 1; para la cual se consideró la prueba de chi-cuadrado donde da como resultado un valor de mayor a 0.05, por lo que puede indicar que existe una relación, pero NO tan significativa entre la recepción de almacén y la rentabilidad.

### Prueba de correlación específica 1

**OE1:** Determinar de qué manera la recepción influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**Tabla 42**

*Prueba de Correlación Específica 01*

<b>Correlaciones</b>			
		Rentabilidad	Recepción
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	0,900*
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	20	20
Recepción	Correlación de Pearson	0,900*	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	20	20

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la Farmacia Cristo Rey. El análisis inferencial se hizo con la finalidad de cumplir con el OE1, el cual tomó en cuenta la prueba paramétrica de correlación de Pearson la cual dio un valor de (0.900) por lo que se puede indicar que si existe relación entre la recepción de almacén y rentabilidad es positivamente alta.

### **Prueba de hipótesis específica 2**

**H1:** El almacenamiento influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**H0:** El almacenamiento no influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**Tabla 43**

*Prueba de Chi-Cuadrado Específica 02*

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	90,556 <sup>a</sup>	66	0,024
Razón de verosimilitudes	60,594	66	0,665
Asociación lineal por lineal	14,688	1	0,000
N de casos válidos	20		

**Nota:** La tabla representa la prueba de chi-cuadrado específica 2

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la farmacia Cristo Rey, se ha realizado análisis inferencial para confirmar la hipótesis específica 2; para la cual se consideró la prueba de chi-cuadrado donde da como resultado un valor de menor a 0.05, por lo que puede indicar que existe una relación significativa entre el almacenamiento y la rentabilidad.

#### Prueba de correlación específica 2

**OE2:** Determinar de qué manera el almacenamiento influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

#### Tabla 44

*Prueba de Correlación Específica 02*

<b>Correlaciones</b>			
		Rentabilidad	Almacenamiento
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	0,708**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	20	20
Almacenamiento	Correlación de Pearson	0,708**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	20	20

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la Farmacia Cristo Rey. El análisis inferencial se hizo con la finalidad de cumplir con el OE2, el cual tomó en cuenta la prueba paramétrica de correlación de Pearson la cual dio un valor de (0.708) por lo que se puede indicar que si existe relación entre el almacenamiento y la rentabilidad es positiva alta.

### Prueba de hipótesis específica 3: Rentabilidad y Despacho

**H1:** El despacho influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**H0:** El despacho no influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**Tabla 45**

*Prueba de Chi-Cuadrado Específica 03*

	Valor	GI	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	135,833 <sup>a</sup>	110	0,048
Razón de verosimilitudes	77,194	110	0,993
Asociación lineal por lineal	13,177	1	0,000
N de casos válidos	20		

**Nota:** La tabla representa la prueba de chi-cuadrado específica 3

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la farmacia Cristo Rey, se ha realizado análisis inferencial para confirmar la hipótesis específica 3; para la cual se consideró la prueba de chi-cuadrado donde da como resultado un valor de menor a 0.05, por lo que puede indicar que existe una relación significativa entre el despacho y la rentabilidad.

### Prueba de correlación específica 3

**OE3:** Determinar de qué manera el despacho influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.

**Tabla 46**

*Prueba de Correlación Específica 03*

<b>Correlaciones</b>			
		Rentabilidad	Despacho
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	0,584**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	20	20
Despacho	Correlación de Pearson	0,584**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	20	20

**Nota:** Elaboración propia utilizando el software SPSS (Versión 27)

**Interpretación:** Basado en la información recopilada de 20 empleados de la Farmacia Cristo Rey. El análisis inferencial se hizo con la finalidad de cumplir con el OE3, el cual tomó en cuenta la prueba paramétrica de correlación de Pearson la cual dio un valor de (0.584) por lo que se puede indicar que si existe relación entre el almacenamiento y la rentabilidad es moderadamente alta.

## V. DISCUSIÓN

De los resultados obtenidos del presente trabajo de investigación se ha podido verificar la gestión de almacén en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey, realizando un cuestionario a 20 trabajadores de la empresa; a continuación, se realizará el contraste de cada una de las hipótesis: general y específicas con los resultados obtenidos de los antecedentes citados anteriormente.

Para el contraste de la **Hipótesis General** realizamos la indagación referencial con la prueba de chi-cuadrado según la tabla 39 en el que obtuvimos un resultado de 0.010 que es un valor menor al 0.05 el cual nos da como resultado que existe relación entre la gestión de almacén y rentabilidad así mismo realizamos la prueba de correlación de Pearson según la tabla 40 en el que dio como resultado 0.939 reafirmando de esta manera que la gestión de almacén influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani, Cusco 2021.

Nuestros resultados concuerdan con los resultados descritos en el trabajo de investigación que realizó (Vera, 2021) “Gestión del almacén y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia de la Clínica San Martín de Tarapoto” donde se concluyó que la gestión de almacén incide significativamente en la rentabilidad de la farmacia de la clínica San Martín de Tarapoto, donde se demostró con resultados de pérdida de 58,633.58 soles en inventario, según indicadores; realizando la evaluación de desempeño de las actividades de la gestión de almacén de la farmacia se contrastó con el 67% que las actividades en cuanto a la recepción de farmacos, almacenamiento, control de farmacos y distribución no son cumplidas eficientemente por parte de los colaboradores del área de almacén y todo el personal responsable de la farmacia; Dentro de la farmacia se encontraron la falta de control de calidad y cantidad de farmacos recepcionados, la documentación recibida no concordaba con las órdenes de pedido de los farmacos por lo tanto la farmacia carecía de un registro de los

farmacos que ingresan y salen de almacén y la inadecuada ubicación de los farmacos falta de codificación y etiquetado de los farmacos que se encontraron en almacén así como la desactualización del kardex no concordando con el stock exacto existentes en almacén.

Contraste de la **Hipótesis específica 01** realizamos la indagación referencial con la prueba de chi cuadrado en la tabla N°41 se muestra un resultado de 0.210 que es mayor a 0.05 en el que se puede decir que no existe relación entre la recepción y la rentabilidad; en tal sentido realizamos la prueba de correlación de Pearson en la tabla 42 en el que nos muestra un resultado de 0.900 y un valor sig. de 0.000 donde podemos afirmar que existe una relación significativa entre la recepción de almacén y la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani, Cusco 2021.

De acuerdo con los resultados estadísticos obtenidos con los ítem de la dimensión de **recepción** en las tablas N° 9 se muestra que 60% de los colaboradores no cumplen con sus actividades de control de entradas como es el caso de las revisiones de las guías del remitente; así como en la tabla N°10 solo un 55% de los colaboradores verifican que los farmacos ingresados no tengan posibles daños. Así mismo en cuanto a la tabla N°11 refleja que solo el 55% de los colaboradores cumplen con colocar en sus zonas asignadas los farmacos ingresados; de igual manera en la tabla N° 12 distinguimos que el 50% de los colaboradores se toman la molestia de codificar los farmacos de acuerdo a sus características; concerniente a la tabla N°13 se observó que solo el 45 % de los colaboradores realizan la correcta ubicación de mercadería; por otro lado en la tabla N°14 nos señala que el 40 % de los colaboradores indican que cuentan con ambientes específicos para la recepción de la mercadería. Donde evidenciamos que la gestión de almacén (recepción) es deficiente en cuanto que sus actividades no son cumplidas eficientemente por la falta de congruencia de documentación recibida y el deficiente desarrollo de control en almacén por parte de los colaboradores de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani.



Los resultados anteriormente presentados son corroborados por: (Quispe Delgado L. K., 2021) en su tesis “Gestión de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Constru Innova S.A.C. Utcubamba, 2020”, donde se concluye que en el área de almacén no cuenta con sistemas operativos para mejorar las actividades que se realiza de acuerdo a las estrategias e instrucciones que la empresa implanta para el vigilancia de las mercaderías, como también se halló que en la construcción de edificaciones no utilizan un modelo kardex para el registro de cada producto que entra y sale de almacén, la empresa no cuenta con tecnología que pueda facilitar el manejo de sus almacenes la cual dificulta el control de los productos, además de no tener zonas adecuados para la mercadería así como la verificación de los productos deteriorados y la limpieza adecuada no existe dentro del área. Por último, se pone de manifiesto que dicha área no cuenta con colaboradores preparados para el manejo de actividades dentro de esta área, que se encarguen de organizar los espacios para los materiales, la recepción, verificación de las mercancías. Además de no contar con espacios para los materiales en deterioro, lo cual afectado la calidad de los servicios y aumento de tiempo en las construcciones por no contar con personal capacitados para la elaboración de las edificaciones.

Contraste de la **Hipotesis Especifica 02** se realizó la indagación referencial con la prueba de chi cuadrado según la tabla N°43 dió como resultado de 0.024 el cual es menor que 0.05 aseverando que existe una relacion entre el almacenamiento y la rentabilidad; asi mismo realizamos la prueba de correlación de Pearson según la tabla N°44 en donde se observó un resultado de 0.879 y un valor sig. de 0.000 en el que reafirmamos que existe una relación significativa entre el almacén y la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani.

De acuerdo con los resultados estadísticos obtenidos con los Item de la dimención de **almacenamiento** en la tabla N°15 observamos que solo el 50 % de los colaboradores realizan una buena conservacion de los farmacos dentro del almacen; por consiguiente en la tabla N°16 nos percatamos que el 50% de los colaboradores indican que existe una buena conservacion de los farmacos en almacén; por tanto la

tabla N° 17 nos demuestra que solo el 70% de los colaboradores afirman que cuentan con un buen stock de mercaderías para el abastecimiento de los clientes; en la tabla N°18 se observó que el 70% de los colaboradores afirman que no cuentan con un personal especializado en almacén.

Estos resultados nos muestran que la gestión de almacén no se cumple de manera competente con las actividades de (almacenamiento) pues esta es deficiente debido a que no se desarrollan de manera eficiente la conservación de los fármacos lo cual trae como consecuencias que algunos productos se desechen, en tanto al deficiente control de stock de mercaderías genera retrasos y disminución en las ventas además del descontento de los clientes de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani.

En los resultados de los antecedentes de investigación ya presentados concuerdan con la investigación de (Caicedo & Reyes, Propuesta de Actualización del Sistema de control de Inventarios en Farmacias, 2018) en su trabajo de investigación titulado “Propuesta de Actualización del Sistema de Control de Inventarios en Farmacias Keyla en Guayaquil”, según resultados de esta investigación se corrobora las falencias que tiene la farmacia Keyla que indica que no es operado de manera eficiente y clara que los colaboradores desconocen del manejo sistemático de los procedimientos en el registro de los inventarios, llegando a tener inconvenientes al momento de solicitar la respectiva mercadería, la mayoría de los compradores tienen problemas con los productos vencidos o por vencer.

En comparación con la presente investigación concuerdan con los resultados de la tesis antes mencionada según tablas N° 15 y 16, en la farmacia Cristo Rey existe una buena conservación de los fármacos, sin embargo, según tablas N° 17 y 18, no se cuenta con un stock de suministros para el abastecimiento de los clientes y eso se debe a que también no hay un personal encargado de llevar un registro de los inventarios que pueda controlar el stock así como la conservación de los fármacos, bajando el nivel de venta de la farmacia, viéndose perjudicada la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey.

Contraste de la **Hipótesis Específica 03** se realizó la indagación referencial con la prueba de chi – cuadrado según la tabla N°45 en el que se tuvo como resultado 0.048 que es menor a 0.05 lo que nos hace señalar que existe relación entre la gestión de almacén (despacho) y la rentabilidad, por lo que también se realizó la prueba de correlación de Pearson según la tabla N°46 en el que se obtuvo un resultado de 0.833 y un valor de significancia de 0.000 la cual nos indica y reafirmamos que existe una relación significativa entre el despacho y la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani, Cusco 2021.

De acuerdo con los resultados estadísticos obtenidos con los ítem de la dimensión de **Despacho** en la tabla N°19 nos muestra que solo un 50% de los colaboradores realizan el etiquetado de los farmacos que salen de almacén; y en la tabla N° 20 nos muestra un resultado que solo el 45% de los colaboradores cumplen con el etiquetado tomando en cuenta sus características e información de acuerdo al producto; en la tabla N° 21 mostró un resultado de 55% de los colaboradores realizan de manera constante el envasado verificando el estado de cada producto evitando posibles deterioros en la mercadería; por otro lado en la tabla N°22 dio como resultado que el 60% de los colaboradores realizan las embolturas de las mercaderías para poder protegerlas de posibles daños, en tanto en la tabla N°23 mostró un resultado de 50% de los colaboradores llevan un control de registro de salida de las mercaderías; en la tabla N°24 nos muestra un resultado de 60% de los colaboradores indican que no cuentan con una orden de salida de almacén.

En tal sentido podemos remarcar que no se sigue con una serie de procedimientos en el etiquetado pues esto es relevante para poder transmitir información sobre cada producto farmacológico que el consumidor este dispuesto a comprarlo; como también es muy importante realizar el envasado para que el producto este protegido con el embalaje al momento de ser transportados; es muy importante realizar el control de salidas de almacén, puesto de no contar con un buen control de salida esto se vería afectado en la insuficiencia de inventario, puesto que los

colaboradores no realizan de manera adecuada sus actividades en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani.

Según el autor (Salazar & Salazar, 2018) en su trabajo de investigación titulado “La gestión de almacén y su incidencia en la eficiencia operativa en la comercialización e inspección de la materia prima y aparatos forenses de la División Médico Legal III-Lambayeque, 2017”, al culminar su investigación encontraron que en el almacén de la División Médico Legal III, contaba con tan solo tres ambientes para el almacenamiento de los productos; y que esta a su vez no estaba acondicionada para el movimiento de las actividades realizadas en dicha institución; además de no contar con colaboradores necesarios y capacitados para el manejo de esta área. Concluyendo que la gestión de almacén no funciona de manera eficiente ya que no cuenta con los sistemas necesarios que esta requiere implementar; es por eso que existe una demora en la rotación de sus existencias, ocasionando deterioros, mermas y pérdidas finalmente llegamos a la conclusión que la entidad investigada debe contar con normativas, protocolos, reglamentos y funciones internas, para mejorar el área de almacén y evitar que la entidad entre en déficit.

En la presente investigación se encontró que en la farmacia Cristo Rey, no se lleva a cabo constantemente con el etiquetado de los fármacos según corresponde, así como el envase y embalaje no hay personal que quien lo realice según tablas N° 19-22, así mismo no existe un control de salida de almacén, así como un sistema que pueda generar ordenes de pedido que pueda llevar un control exacto de los fármacos.

## VI. CONCLUSIONES

1. En cuanto al **objetivo general** llegamos a la conclusión que la gestión de almacén influye de manera significativa en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani demostrado en la tabla N° 39 donde se obtuvo un nivel de correlación de 0.939 considerado como una relación positiva alta; por lo que concluimos que la farmacia Cristo Rey no cuenta con un buen manejo de almacén, la falta de organización de los productos fármacos, no cuentan con un personal capacitado para realizar las actividades exclusivas de almacén para poder evidenciar la variación en las existencias y ofrecer productos de calidad al cliente, es por eso que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por la deficiencia de su gestión de almacén.
2. En cuanto al **objetivo específico 01**, llegamos a la conclusión que la recepción de almacén influye en la rentabilidad de manera significativa de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani demostrado en la tabla N°42 donde se obtuvo un nivel de correlación de 0.900 considerado como relación positiva alta; tras evaluar el desempeño de la gestión de almacén de las actividades de control de entradas, codificación, zonificación y ubicación de mercadería se concluye que no existe una buena recepción de las mercaderías esto debido a la falta de verificación documental, la incorrecta identificación de los productos farmacológicos y también la mala ubicación de las mercaderías todo esto hace que la rentabilidad se vea afectada al momento de la verificación de ingreso de cada producto.
3. En cuanto al **Objetivo Específico 02**, , llegamos a la conclusión que el almacenamiento influye en la rentabilidad de manera significativa de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani demostrado en la tabla N°44 donde se obtuvo un nivel de correlación de 0.879 considerado como relación positiva alta; por consiguiente es importante que la farmacia Cristo Rey

maneje de manera adecuada cantidad y calidad en cuanto a la higiene y seguridad (conservación de mercaderías) de los productos farmacológicos; de igual manera el manejo adecuado del stock para evitar la escases o el exceso de mercaderías, que esto a su vez puede causar pérdidas para la farmacia.

4. En cuanto al **Objetivo Específico 03** llegamos a la conclusión que el despacho influye en la rentabilidad de manera significativa en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani demostrado en la tabla N°46 donde se obtuvo un nivel de correlación de 0.833 que se considera como una relación positiva alta; considerando que en las actividades de despacho se observó que no se realiza un adecuado control de salida ya que esta actividad evalúa el diseño y el buen funcionamiento del sistema.

## VII. RECOMENDACIONES

1. Recomendamos al gerente general de la farmacia a capacitar a todos sus colaboradores, pero en especial a los responsables del área de almacén de esta manera mejorará el entorno de trabajo y se llevará a cabo de manera adecuada y eficiente todas las actividades e instrucciones y así poder llevar un buen seguimiento a cerca de los procedimiento de almacén; también recomendamos implementar estrategias de logística que sean adecuadas al tamaño y la demanda de la empresa; esto con la finalidad de mejorar la rentabilidad y pueda incrementar sus ingresos paulatinamente, puesto que en la actualidad la farmacia Cristo Rey cuenta con más establecimientos dentro del distrito de Sicuani.
2. Recomendamos al gerente de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani cuente con al menos dos colaboradores responsables capacitados en la recepción y que manejen adecuadamente el control de entrada, ya que gracias a ello se verá reflejada y podremos evidenciar la variación de las existencias con una máxima precisión.
3. Recomendamos al gerente de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani mantener un buen Stock de mercaderías, ya que gracias a ello lograremos organizar, planificar y controlar los productos farmacológicos con el fin de ofrecer un servicio constante a los clientes y contar con medicamentos que tienen alta demanda en el mercado, el objetivo es garantizar la satisfacción, versatilidad, calidad al menor coste posible para nuestros clientes y estos queden satisfechos.
4. Recomendamos al gerente de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani implementar sistemas de códigos de barra que ayuden a identificar y verificar un producto en el área de ventas, puesto que con ello facilitará una eficiente rotación de mercaderías.

## REFERENCIAS

- Alvarez Illanes , J., & Midolos Ramos, W. (2017). *Manual operativo del sistema de abastecimiento y control patrimonial*. Instituto Pacifico SAC.
- Acuña Meléndez, M. Y. (22 de Noviembre de 2018). *Gestión de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Meza e Hijos SAC de Trujillo – periodo 2016*. Obtenido de repositorio.upn.edu.pe: <https://hdl.handle.net/11537/14894>
- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista de Investigación Valor Contable*, 7(1), 50-64.
- Aguirre, C. R., Barona, C. M., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Valor Contable*, 7(1), 50-64.
- Atnafu, D., & Balda, A. (2018). *The impact of inventory management practice on firms competitiveness and organizational performance*. Obtenido de Econstor Make Your Publications Visible: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/206097/1/23311975.2018.1503219.pdf>
- Brenes, P. (2015). *Técnicas de almacén*. editex.
- Caicedo, A., & Reyes, M. (2018). *Propuesta de actualización del sistema de control de inventarios en farmacias*. Obtenido de repositorio de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/37784>
- Carrera Ramirez, Y. M. (26 de Marzo de 2019). *Control interno de los inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos en la provincia de Huaura*. Obtenido de repositorio.unjfsc.edu.pe: <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/3551>



- Chang, J. (2016). *Research on and Implementation of the Logistics Warehouse Management System*. Obtenido de Conference on Social Science and Technology Education: <https://download.atlantispress.com/article/25852661.pdf>
- Chavez Vargas, J. K. (22 de Octubre de 2019). *Diseño de propuesta de mejora para la gestión de inventarios y almacenes mediante un sistema de lean logistics para la reducción de costos en la empresa Ferreyros S.A.* Obtenido de repositorio.upn.edu.pe: <https://hdl.handle.net/11537/23594>
- CONCYTEC, C. N. (2018). *Código Nacional de la Integridad Científica*. Obtenido de portal.CONCYTEC: [https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento\\_renacyt\\_version\\_final.pdf](https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf)
- Daza Izquierdo, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduria y administracion*, 266-282.
- Diégues Soto, J., & Cisneros Ruiz, A. (2015). *Rentabilidad y Creación de Valor*. Malaga: Los autores ISBN.
- Espinoza, E. N. (2021). Ethics and social responsibility in higher education organizations: A review of scientific literature 2017- 2021. *psychology and education*, 58(5).
- Flamarique, S. (2019). *Manual de Gestion de Almacen*. Barcelona: Marge Books.
- Gestión. (08 de Mayo de 2022). *Adifan: industria farmacéutica crecería alrededor de 4%, pero podría ser más*. Obtenido de Diaro Gestión: <https://gestion.pe/economia/adifan-industria-farmaceutica-creceria-alrededor-de-4-pero-podria-ser-mas-farmacias-medicamentos-venta-de-medicamentos-noticia/>

- Goldmann, K. (2017). Financial liquidity and profitability management in practice of Polish Business. *Financial Environment and Business Development*(4), 103–112.
- Gonzales, D. (2018). *Inditex Reorganiza su logistica, unifica almacenes para tiendas*. Obtenido de <https://www.america-retail-com/supply-chain-onditex-reorganiza-su-logistica-unifica>
- González, L., Gutiérrez, Y., Naranjo, M., Cepero, Z., Reyes, K., Rodríguez, M. C., & Chacón, O. (2018). Evaluación preliminar y actualización de las mermas productivas para mejorar la rentabilidad del Instituto Finlay de Vacunas. *Vaccimonitor*, 27(2), 37–44.
- Gutiérrez Janampa, J. A., & Jhonatan Percy Tapia Reyes, J. P. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, 18.
- Gutiérrez Janampa, J. A., & Tapia Reyes, J. P. (2016). Liquidez y rentabilidad: Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, Vol 3, 15.
- Hernández Sampier, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mc Graw Hill Education.
- Hernandez, Fernandez, & Baptista. (2012). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). Mc Graw Hill.
- Herrera Peralta, C. J. (Febrero de 2018). *Propuesta de mejora del proceso logístico de gestión de almacenes en la empresa Inemflex SAS*. Obtenido de repository.udistrital.edu.co: <https://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/8013>

- Huayna, A. F., & Paucar, M. E. (19 de Abril de 2021). *Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020*. Obtenido de Repositorio PUCP: <https://hdl.handle.net/20.500.12404/18829>
- Jiménez Rodríguez, N. V. (2021). *La fijación de precios de medicamentos genéricos y su influencia en la rentabilidad de la industria farmacéutica ecuatoriana*. Obtenido de <http://biblioteca.uteg.edu.ec/>: <http://biblioteca.uteg.edu.ec/xmlui/handle/123456789/1480>
- Labrador Bocanegra, M., & Medina Reyes, G. (2019). *Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la droguería Farmashaio, basado en categorización multicriterio ABC/VEN y ABC/ROTACIÓN*. Obtenido de repositorio.unibague.edu.co: <https://hdl.handle.net/20.500.12313/1853>
- Lapo Maza, M., Tello Sánchez, M. G., & Mosquera Camacás, S. C. (2021). Rentabilidad, capital y riesgo crediticio en bancos ecuatorianos. *Investigación Administrativa*, 50-62.
- Lavalle, A. C. (2016). *Análisis Financiero*. Digital UNID.
- Lima Llasaca, W. A. (Febrero de 2019). *Diseño e implementación de la Metodología 5S para mejorar la gestión de almacén de la Empresa CFG Investment SAC*. Obtenido de [repositorio.ulasamericas.edu.pe](http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/): <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/688>
- Llayqui, P. M. (2019). *Propuesta e implementación de mejora de la gestión de inventarios para la optimización del área de almacén en la empresa Ufitec SAC en el periodo 2016-2017*. Universidad de San Martín de Porres.
- Montero Salinas, G. E. (Marzo de 2017). *Gestión logística de inventarios y el incremento de las ventas en la empresa EKUALICORES de la ciudad de*

Ambato. Obtenido de repositorio.uta.edu.ec:  
<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/24918>

Mora, L., Duran, M., & Zambrano, J. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial. *Dominio de las Ciencias*, 2(4), 511-520.

Ñaupas Paitan, H., Valdivia Dueñas, M. R., Palacios Vilela, J. J., & Romero Delgado, H. E. (2018). *Metodología de la investigación 5a. Edición*. Colombia: Metro.

Ortiz, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF (16va ed.)*. Universidad Externado.

Piget, P., & Roussel, J. (2019). Banks, eurozone, human capital efficiency and return on equity: an approach via panel econometrics. *Vie & Sciences de l'entreprise*, 207(1), 187.

Quispe Delgado, L. (Noviembre de 2021). *Gestión de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Constru Innova S.A.C Utcubamba, 2020*. Obtenido de Repositorio U.C.V: <https://hdl.handle.net/20.500.12.692/74405>

Ropa, B., & Alama, M. (2022). Gestión organizacional: un análisis teórico para la acción. *Revista Científica de la UCSA*, 9(1), 81-103.

Salazar Cubas, M. B., & Salazar Quesquén, J. M. (2018). *La gestión de almacén y su incidencia en la eficiencia operativa en la distribución y control de materiales y equipos forenses de la División Médico Legal III – Lambayeque, 2017*. Obtenido de Repositorio de Tesis USAT.edu.pe: <https://orcid.org/0000-0002-7161-4208>

Salazar López, B. (24 de Julio de 2019). *Ingeniería industrial online*. Obtenido de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/gestion-de-almacenes/que-es-la-gestion-de-almacenes/>

Salazar, M. B., & Salazar, J. M. (2018). *La gestión de almacén y su incidencia en la eficiencia operativa en la distribución y control de materiales y equipos forenses*

de la División Médico Legal III – Lambayeque, 2017. (Tesis). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Sampieri. (23 de Marzo de 2011). *Metodología de la investigación*. Obtenido de capitulo 5 sampieri: <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri>

Strouhal, J., Stamfestova, P., Kljucnikov, A., & Vincurova, Z. (2018). Different approaches to the ebit construction and their impact on corporate financial performance based on the return on assets: Some Evidence From Czech Top100 Companies. *Journal of Competitiveness*, 10(1), 144–154. Obtenido de <https://doi.org/10.7441/joc.2018.01.09>

Tejada Arana, A., Prado Coronado, M., Cárdenas Saavedra, A., Janampa Gómez, G., Janampa Acuña, N., & Grijalva Salazar, R. (2022). *Gestión de Stock y mejora continua*. Ecuador: Grupo Compás.

Vera Pinto, T. d. (2021). *Gestión del almacén y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia de la Clínica San Martín de Tarapoto, año 2019*. Obtenido de repositorio.ucv.edu.pe: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/83715>

Vera, T. J. (2021). *Gestión del almacén y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia de la Clínica San Martín de Tarapoto, año 2019*. Obtenido de repositorio de la Universidad Cesar Vallejo: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/83715>

Vilanova, O. (2020). *El Secreto de la Rentabilidad en las Farmacias*. Obtenido de Diariefarma: <https://diariefarma.com/2020/07/21/>

Westreicher, G. (10 de marzo de 2021). *Muestreo*. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/muestreo.html>

**ANEXOS**  
**MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

“GESTIÓN DE ALMACÉN Y RENTABILIDAD EN LA FARMACIA CRISTO REY DEL DISTRITO DE SICUANI. CANCHIS. CUSCO 2021”

<b>VARIABLES DE ESTUDIO</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
VI. GESTIÓN DE ALMACÉN	La gestión de almacenes se define como el proceso de la función logística que trata la recepción, almacenamiento y movimiento dentro de un mismo almacén hasta el punto de consumo de cualquier material – materias primas, semielaborados, terminados, así como el tratamiento e información de los datos generados (Salazar, 2019)	La gestión de almacén es un sistema que agrupa instalaciones, mano de obra y equipo industrial, para el proceso de almacenamiento, manipuleo y control de inventarios.	Recepción	- Control de entradas. - Codificación y zonificación. - Ubicación de mercancía.	Nominal
			Almacenamiento	- Conservación de mercadería. - Control de Stock.	
			Despacho	-Etiquetado. -Envase y embalaje. -Control de salida	
VII. RENTABILIDAD	La rentabilidad es una medida de eficiencia que permite conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades y se relaciona con las ventas de una empresa, los activos y el fondo aportado por los propietarios, generando liquidez futura (Gutiérrez & Tapia, 2016)	Es una medida aplicada a la búsqueda del rendimiento en relación a los ingresos por ventas	Rentabilidad económica	-Activo fijo. -Inversión. -Respaldo patrimonial. -Solvencia	Intervalo
			Rentabilidad Financiera	-Margen bruto	
			Rentabilidad sobre ventas	-Venta. -Costo de venta	

--	--	--	--	--	--

**Nota:** Elaborado por la autora.

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: “GESTIÓN DE ALMACÉN Y RENTABILIDAD EN LA FARMACIA CRISTO REY DEL DISTRITO DE SICUANI. CANCHIS. CUSCO 2021”							
Autor:							
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES				
<b>Problema General:</b> ¿De qué manera la gestión de almacén influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021? <b>Problemas</b>	<b>Objetivo general:</b> Determinar de qué manera la gestión de almacén influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021. <b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis general:</b> La Gestión de Almacén influye significativamente en la rentabilidad de la Farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021. <b>Hipótesis específicas:</b>	<b>Variable 1: GESTIÓN DE ALMACÉN</b>				
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Niveles y rangos</b>
			Recepción	- Control de entradas. - Codificación y zonificación. - Ubicación de mercancía.	1,2,3,4,5 y 6	Ordinal	4.Siempre 3.Casi nunca 2.A veces 1. Nunca
Almacenamiento	- Conservación de mercadería. - Control de Stock.	7,8,9 y 10					

<p><b>Específicos:</b> ¿De qué manera la recepción influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021?</p> <p>¿De qué manera el almacenamiento influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021?</p> <p>¿De qué manera el despacho influye en la rentabilidad de la farmacia</p>	<p><b>específicos:</b> Analizar de qué manera la recepción influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.</p>	<p>La Recepción influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.</p>	Despacho	<p>-Etiquetado. -Envase y embalaje. -Control de salida</p>	11,12,13 ,14,15 y 16			
	<b>Variable 2: RENTABILIDAD</b>							
				<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Niveles y rangos</b>
		<p>Analizar de qué manera el almacenamiento influye en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021.</p>	<p>El almacenamiento influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del distrito de Cusco 2021.</p>	Rentabilidad económica	<p>-Activo Fijo. -Inversión. -Respaldo patrimonial. -Solvencia.</p>	17,18,19 ,20 y 21	<b>Ordinal</b>	<p>4. Siempre 3. Casi nunca 2. A veces 1. Nunca</p>
	<p>Analizar de qué manera el despacho influye en la rentabilidad de la farmacia</p>	<p>El despacho influye significativamente en la rentabilidad de la farmacia Cristo Rey del</p>	Rentabilidad financiera	-Margen bruto	22			
			Rentabilidad sobre ventas (ROS)	<p>-Venta -Costo de venta</p>	23,24,25 y 26			





Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021?	Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021	distrito de Sicuani Cusco 2021					
TIPO-DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTO	ESTADÍSTICA A UTILIZAR				
<b>Tipo:</b> Básica <b>Diseño:</b> No experimental, Correlacional <b>Método:</b> Observacional	<b>Población:</b> Farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021 (24 trabajadores) <b>Tamaño de muestra:</b> (20 trabajadores)	<b>Técnicas:</b> Encuesta <b>Instrumentos:</b> Cuestionario <b>Autores:</b> <b>Año:</b> 2021 <b>Monitoreo:</b> <b>Ámbito de Aplicación:</b> Farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani Cusco 2021 <b>Forma de Administración:</b> Virtual	<b>Correlacional:</b> En función al análisis estadístico.  <b>Inferencial:</b> Se aplicará un método inferencial respecto a su clasificación no paramétrica.				

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

Título: “GESTIÓN DE ALMACÉN Y RENTABILIDAD EN LA FARMACIA CRISTO REY DEL DISTRITO DE SICUANI. CANCHIS. CUSCO 2021”				
VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEM	CRITERIO DE EVALUACIÓN
<b>Gestión de almacén</b>	<b>Recepción</b>	Control de entradas.	1. ¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía de remisión del remitente? 2. ¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?	4. Siempre 3. Casi siempre 2. A veces 1. Nunca
		Codificación y zonificación.	3. ¿La mercadería se ubica en zonas asignadas? 4. ¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?	
		Ubicación de mercancía.	5. ¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo al tipo de mercadería? 6. ¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?	
	<b>Almacenamiento</b>	Conservación	¿Considera usted que existe buena conservación de las mercaderías dentro del área de almacén?	



			¿Son adecuadas las instalaciones para la conservación de mercaderías almacenadas?	
		Control de Stock	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de los clientes? ¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?	
	<b>Despacho</b>	Etiquetado.	¿Se etiqueta la mercadería que sale del almacén? ¿Al momento de etiquetar los productos se toma en cuenta la información de acuerdo a cada producto?	
		Envase y embalaje	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros? ¿Al momento de entregar la mercadería los medicamentos tienen envolturas para que protegen la mercadería de posibles daños?	
		Control de salida	¿Se lleva un registro de control de salida de mercaderías? ¿Se cuenta con una orden de salida de mercadería de almacén?	



<b>Rentabilidad</b>	<b>Rentabilidad económica</b>	Activo fijo	¿Dentro de la empresa se encuentra un responsable para la custodia y su uso adecuado de los activos?
		Inversión	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?
		Respaldo patrimonial	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa? ¿La empresa cuenta con un respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?
		Solvencia	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir que la empresa es solvente?
	<b>Rentabilidad financiera</b>	Margen Bruto	¿Dentro de la empresa hay un profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?
	<b>Rentabilidad sobre ventas (ROS)</b>	Venta	¿Considera que las ventas son necesario la de vida información de los beneficios del producto? ¿Es importante indicar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?
		Costo venta	¿Considera usted que el costo de venta es adecuado para cada producto?



			¿Cuenta la empresa con un encargado que realice el costo de venta de cada producto?	
--	--	--	---	--



## CARTA DE PRESENTACIÓN

Srta. Mg. Ericka Nelly Espinoza Gamboa

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, promoción 2022-2, aula C157 requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: **“Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani- Cusco 2021”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado convenientemente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de finanzas y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

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

Atentamente.



Chuquitapa Paz, Leny

Callo Quispe, María del Carmen

DNI. 41338681

DNI. 42066244

**CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE ALMACÉN****OPCIONES**

**DE** 4 = Siempre  
 3 = Casi Siempre  
 2 = A Veces  
 1 = Nunca

**RESPUESTA:**

<b>Nº</b>	<b>PREGUNTAS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
	<b>Control de entradas</b>				
1.	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?				
2.	¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?				
	<b>Codificación y zonificación</b>				
3.	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?				
4.	¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?				
	<b>Ubicación de Mercancía</b>				
5.	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?				
6.	¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?				
	<b>Conservación y control de stock</b>				
7.	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?				
8.	¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?				
9.	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?				
10	¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?				
	<b>Etiquetado</b>				
11	¿Se etiqueta la mercadería que sale de almacén?				
12	¿Al momento de etiquetar se toma se toma la información de acuerdo a cada producto?				
	<b>Envasado y Embalaje</b>				
13	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				



14	¿Al momento de realizar el embalaje se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				
	<b>Control de Salida</b>				
15	¿Se lleva un control de registro de salida de mercaderías?				
16	¿Se cuenta con una orden se salida de mercadería del almacén?				

*Gracias por completar el cuestionario.*



**Título: Gestión de Almacén y Rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del Distrito de Sicuani Cusco 2022.**
**Matriz instrumental**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA (DEFINICION INSTRUMENTAL)	TECNICA(INSTRUMENTO)
VI GESTIÓN DE ALMACÉN	Recepción	Control de Entradas	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?	Likert con escala valorativa de:  1 Nunca. 2 A Veces. 3 Casi Siempre. 4 Siempre.	Grupo 1: Cuestionario Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Fuente: Colaboradores de la Farmacia Cristo Rey.
			¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?		
		Codificación y Zonificación	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?		
			¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?		
		Ubicación de mercancía	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?		
			¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?		
	Almacenamiento	Conservación	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?		
			¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?		
		Control de stock	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?		
			¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?		
	Despacho	Etiquetado	¿Se etiqueta la mercadería que sale del almacén?		
			¿Al momento de etiquetar los productos se toma en cuenta la información de acuerdo a cada producto?		
		Envasado y Embalaje	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?		
			¿Al momento de entregar la mercadería los medicamentos tienen envolturas para que protegen la mercadería de posibles daños?		
		Control de salida	¿Se lleva un registro de control de salida de mercaderías?		
¿Se cuenta con una orden de salida de mercadería de almacén?					

**Certificado de Validez de Contenido del instrumento que mide la gestión de almacén.**
**Siempre= S**
**Casi Siempre= CS**
**A veces= AV**
**Nunca= N**

N°	DIMENSIONES/ítems	Pertinencia				Relevancia				Claridad				Sugerencias
		N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	
	<b>Informé</b>													
1	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?				X				X				X	
2	¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?				X				X				X	
3	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?				X				X				X	
4	¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?				X				X				X	
5	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?				X				X				X	
6	¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?				X				X				X	
7	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?				X				X				X	
8	¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?				X				X				X	
9	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?				X				X				X	
10	¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?				X				X				X	
11	¿Se etiqueta la mercadería que sale de almacén?				X				X				X	
12	¿Al momento de etiquetar se toma se toma la información de acuerdo a cada producto?				X				X				X	
13	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				X				X				X	
14	¿Al momento de realizar el embalaje se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				X				X				X	
15	¿Se lleva un control de registro de salida de mercaderías?				X				X				X	
16	¿Se cuenta con una orden se salida de mercadería del almacén?				X				X				X	



**CUESTIONARIO DE RENTABILIDAD**

**OPCIONES DE RESPUESTA:**

- 4 = Siempre  
3 = Casi Siempre  
2 = A Veces  
1 = Nunca

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4
	<b>Rentabilidad económica: Activo Fijo</b>				
1.	¿Dentro de la empresa se cuenta con un responsable para la custodia y uso adecuado de los activos?				
	<b>Inversión</b>				
2.	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?				
	<b>Respaldo Patrimonial</b>				
3.	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?				
4	¿La empresa cuenta con respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				
	<b>Solvencia</b>				
5	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?				
	<b>Rentabilidad financiera</b>				
6	¿Dentro de la empresa hay profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?				
	<b>Rentabilidad Sobre Ventas: Ventas</b>				
7	¿Considera que en las ventas es necesario la descripción de información de los beneficios del producto?				
8	¿Es importante considerar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?				
	<b>Costo de Venta</b>				
9	¿Considera usted que el costo de ventas es adecuado para cada producto?				
10	¿Dentro de la empresa hay un encargado que realice el costo de venta de cada producto?				

*Gracias por completar el cuestionario.*



**Matriz instrumental**

**Título: Gestión de Almacén y Rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del Distrito de Sicuani, Cusco, 2021.**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DEFINICION INSTRUMENTAL	ESCALA (DEFINICION INSTRUMENTAL)	TECNICA(INSTRUMENTO)
V2 RENTABILIDAD	Rentabilidad Económica	Activo Fijo	¿Dentro de la empresa se cuenta con un responsable para la custodia y uso adecuado de los activos?	Likert con escala valorativa de:  1 Nunca. 2 A veces 3 Casi siempre 4 Siempre.	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Fuente: colaboradores de la farmacia cristo rey
		Inversión	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?		
		Solvencia	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?		
		Respaldo Patrimonial	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?		
	¿La empresa cuenta con respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				
	Rentabilidad Financiera	Margen Bruto	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?		
	Rentabilidad sobre Ventas (ROS)	Venta	¿Considera que en las ventas es necesario la descripción de información de los beneficios del producto?		
			¿Es importante considerar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?		
		Costo de Venta	¿Considera usted que el costo de ventas es adecuado para cada producto?		
			¿Dentro de la empresa hay un encargado que realice el costo de venta de cada producto?		



**Certificado de Validez de Contenido del instrumento que mide la gestión de almacén.**

**Siempre= S**

**Casi Siempre= CS**

**A veces= AV**

**Nunca= N**

N°	DIMENSIONES/ítems	Pertinencia				Relevancia				Claridad				Sugerencias
		N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	
1	¿Dentro de la empresa se encuentra un responsable para la custodia y su uso adecuado de los activos?				X				X				X	
2	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?				X				X				X	
3	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?				X				X				X	
4	¿La empresa cuenta con un respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				X				X				X	
5	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir que la empresa es solvente?				X				X				X	
6	¿Dentro de la empresa hay un profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?				X				X				X	
7	¿Considera que las ventas son necesario la de vida información de los beneficios del producto?				X				X				X	
8	¿Es importante indicar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?				X				X				X	
9	¿Considera usted que el costo de venta es adecuado para cada producto?				X				X				X	
10	¿Cuenta la empresa con un encargado que realice el costo de venta de cada producto?				X				X				X	



**Observaciones:**  
\_\_\_\_\_

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

**Apellidos y nombres del juez validador:**    \_\_\_\_\_ **ESPINOZA GAMBOA ERICKA** \_\_\_\_\_            **DNI:** \_\_\_\_\_ **10612065** \_\_\_\_\_

**Especialidad del validador:** \_\_\_\_\_ **FINANZAS** \_\_\_\_\_

**N° de años de Experiencia profesional:** \_\_\_\_\_ **15 AÑOS** \_\_\_\_\_

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**31\_\_ de \_\_JULIO\_\_ del 2022**

-----  
**Firma del Experto Informante.**

**Especialidad**



## CARTA DE PRESENTACIÓN

Sr. Mg. Manuel Alberto Espinoza Cruz

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, promoción 2022-2, aula C157 requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: **“Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani- Cusco 2021”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado convenientemente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de finanzas y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

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

Atentamente.

---

Chuquitapa Paz, Leny  
DNI. 41338681

---

Callo Quispe, María del Carmen  
DNI. 42066244



**CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE ALMACÉN**

**OPCIONES DE RESPUESTA:**

- 4 = Siempre
- 3 = Casi Siempre
- 2 = A Veces
- 1 = Nunca

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4
	<b>Control de entradas</b>				
1.	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?				
2.	¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?				
	<b>Codificación y zonificación</b>				
3.	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?				
4.	¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?				
	<b>Ubicación de Mercancía</b>				
5.	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?				
6.	¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?				
	<b>Conservación y control de stock</b>				
7.	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?				
8.	¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?				
9.	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?				
10	¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?				
	<b>Etiquetado</b>				
11	¿Se etiqueta la mercadería que sale de almacén?				
12	¿Al momento de etiquetar se toma se toma la información de acuerdo a cada producto?				
	<b>Envasado y Embalaje</b>				
13	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				
14	¿Al momento de realizar el embalaje se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				
	<b>Control de Salida</b>				
15	¿Se lleva un control de registro de salida de mercaderías?				
16	¿Se cuenta con una orden se salida de mercadería del almacén?				

*Gracias por completar el cuestionario.*



**Título: Gestión de Almacén y Rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del Distrito de Sicuani Cusco 2022.**
**Matriz instrumental**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA (DEFINICION INSTRUMENTAL)	TECNICA(INSTRUMENTO)
VI GESTIÓN DE ALMACÉN	Recepción	Control de Entradas	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?	Likert con escala valorativa de:  1 Nunca. 2 A Veces. 3 Casi Siempre. 4 Siempre.	Grupo 1: Cuestionario Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Fuente: Colaboradores de la Farmacia Cristo Rey.
			¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?		
		Codificación y Zonificación	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?		
			¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?		
		Ubicación de mercancía	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?		
			¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?		
	Almacenamiento	Conservación	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?		
			¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?		
		Control de stock	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?		
			¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?		
	Despacho	Etiquetado	¿Se etiqueta la mercadería que sale del almacén?		
			¿Al momento de etiquetar los productos se toma en cuenta la información de acuerdo a cada producto?		
		Envasado y Embalaje	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?		
			¿Al momento de entregar la mercadería los medicamentos tienen envolturas para que protegen la mercadería de posibles daños?		
		Control de salida	¿Se lleva un registro de control de salida de mercaderías?		
			¿Se cuenta con una orden de salida de mercadería de almacén?		



**Certificado de Validez de Contenido del instrumento que mide la gestión de almacén.**

**Siempre= S**

**Casi Siempre= CS**

**A veces= AV**

**Nunca= N**

N°	DIMENSIONES/ítems	Pertinencia				Relevancia				Claridad				Sugerencias
		N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	
	<b>Informé</b>													
1	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?				X				X				X	
2	¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?				X				X				X	
3	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?				X				X				X	
4	¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?				X				X				X	
5	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?				X				X				X	
6	¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?				X				X				X	
7	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?				X				X				X	
8	¿Son adecuadas las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?				X				X				X	
9	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?				X				X				X	
10	¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?				X				X				X	
11	¿Se etiqueta la mercadería que sale de almacén?				X				X				X	
12	¿Al momento de etiquetar se toma se toma la información de acuerdo a cada producto?				X				X				X	
13	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				X				X				X	
14	¿Al momento de realizar el embalaje se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				X				X				X	
15	¿Se lleva un control de registro de salida de mercaderías?				X				X				X	
16	¿Se cuenta con una orden se salida de mercadería del almacén?				X				X				X	

**CUESTIONARIO DE RENTABILIDAD**

**OPCIONES DE RESPUESTA:**

- 4 = Siempre  
 3 = Casi Siempre  
 2 = A Veces  
 1 = Nunca

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4
	<b>Rentabilidad económica: Activo Fijo</b>				
1.	¿Dentro de la empresa se cuenta con un responsable para la custodia y uso adecuado de los activos?				
	<b>Inversión</b>				
2.	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?				
	<b>Respaldo Patrimonial</b>				
3.	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?				
4	¿La empresa cuenta con respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				
	<b>Solvencia</b>				
5	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?				
	<b>Rentabilidad financiera</b>				
6	¿Dentro de la empresa hay profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?				
	<b>Rentabilidad Sobre Ventas: Ventas</b>				
7	¿Considera que en las ventas es necesario la descripción de información de los beneficios del producto?				
8	¿Es importante considerar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?				
	<b>Costo de Venta</b>				
9	¿Considera usted que el costo de ventas es adecuado para cada producto?				
10	¿Dentro de la empresa hay un encargado que realice el costo de venta de cada producto?				



*Gracias por completar el cuestionario.*

### Matriz instrumental

Título: Gestión de Almacén y Rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del Distrito de Sicuani, Cusco, 2021.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DEFINICION INSTRUMENTAL	ESCALA (DEFINICION INSTRUMENTAL)	TECNICA(INSTRUMENTO)
V2 RENTABILIDAD	Rentabilidad Económica	Activo Fijo	¿Dentro de la empresa se cuenta con un responsable para la custodia y uso adecuado de los activos?	Likert con escala valorativa de:  1 Nunca. 2 A veces 3 Casi siempre 4 Siempre.	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Fuente: colaboradores de la farmacia cristo rey
		Inversión	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?		
		Solvencia	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?		
		Respaldo Patrimonial	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?		
	¿La empresa cuenta con respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				
	Rentabilidad Financiera	Margen Bruto	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?		
	Rentabilidad sobre Ventas (ROS)	Venta	¿Considera que en las ventas es necesario la descripción de información de los beneficios del producto?		
			¿Es importante considerar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?		
		Costo de Venta	¿Considera usted que el costo de ventas es adecuado para cada producto?		
			¿Dentro de la empresa hay un encargado que realice el costo de venta de cada producto?		

**Certificado de Validez de Contenido del instrumento que mide la gestión de almacén.**
**Siempre= S**
**Casi Siempre= CS**
**A veces= AV**
**Nunca= N**

N°	DIMENSIONES/ítems	Pertinencia				Relevancia				Claridad				Sugerencias
		N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	N	A V	C S	S	
1	¿Dentro de la empresa se encuentra un responsable para la custodia y su uso adecuado de los activos?				X				X				X	
2	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?				X				X				X	
3	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?				X				X				X	
4	¿La empresa cuenta con un respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				X				X				X	
5	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir que la empresa es solvente?				X				X				X	
6	¿Dentro de la empresa hay un profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?				X				X				X	
7	¿Considera que las ventas son necesario la de vida información de los beneficios del producto?				X				X				X	
8	¿Es importante indicar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?				X				X				X	
9	¿Considera usted que el costo de venta es adecuado para cada producto?				X				X				X	
10	¿Cuenta la empresa con un encargado que realice el costo de venta de cada producto?				X				X				X	



Observaciones:

---

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

Apellidos y nombres del juez validador:            \_\_\_\_\_ MANUEL ALBERTO ESPINOZA CRUZ \_\_\_\_\_            DNI:  
\_\_\_\_\_ 07272718 \_\_\_\_\_

Especialidad del validador: \_\_\_\_\_ FINANZAS \_\_\_\_\_

N° de años de Experiencia profesional: \_\_\_\_\_ 35 AÑOS \_\_\_\_\_

31 \_\_\_ de \_\_\_ JULIO \_\_\_ del

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

Especialidad



## CARTA DE PRESENTACIÓN

Sr. Mg. Cesar Augusto Chambe Ramírez

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede de Ate, promoción 2022-2, aula C157 requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: **“Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani- Cusco 2021”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado convenientemente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de finanzas y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento





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

Atentamente.

Chuquitapa Paz, Leny  
DNI. 41338681

Callo Quispe, María del Carmen  
DNI. 42066244

**CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE ALMACÉN**

**OPCIONES DE RESPUESTA:**

- 4 = Siempre
- 3 = Casi Siempre
- 2 = A Veces
- 1 = Nunca

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4
	<b>Control de entradas</b>				
1.	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?				
2.	¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?				
	<b>Codificación y zonificación</b>				
3.	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?				



4.	¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?				
	<b>Ubicación de Mercancía</b>				
5.	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?				
6.	¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?				
	<b>Conservación y control de stock</b>				
7.	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?				
8.	¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?				
9.	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?				
10	¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?				
	<b>Etiquetado</b>				
11	¿Se etiqueta la mercadería que sale de almacén?				
12	¿Al momento de etiquetar se toma se toma la información de acuerdo a cada producto?				
	<b>Envasado y Embalaje</b>				
13	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				
14	¿Al momento de realizar el embalaje se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				
	<b>Control de Salida</b>				
15	¿Se lleva un control de registro de salida de mercaderías?				
16	¿Se cuenta con una orden se salida de mercadería del almacén?				

*Gracias por completar el cuestionario.*

**Título: Gestión de Almacén y Rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del Distrito de Sicuani Cusco 2022.**
**Matriz instrumental**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	ESCALA (DEFINICION INSTRUMENTAL)	TECNICA(INSTRUMENTO)	
VI GESTIÓN DE ALMACÉN	Recepción	Control de Entradas	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?	Likert con escala valorativa de:  1 Nunca. 2 A Veces. 3 Casi Siempre. 4 Siempre.	Grupo 1: Cuestionario Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Fuente: Colaboradores de la Farmacia Cristo Rey.	
			¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?			
		Codificación y Zonificación	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?			
			¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?			
			Ubicación de mercancía			¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?
						¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?
	Almacenamiento	Conservación	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?			
			¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?			
		Control de stock	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?			
			¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?			
	Despacho	Etiquetado	¿Se etiqueta la mercadería que sale del almacén?			
			¿Al momento de etiquetar los productos se toma en cuenta la información de acuerdo a cada producto?			
		Envasado y Embalaje	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?			
			¿Al momento de entregar la mercadería los medicamentos tienen envolturas para que protegen la mercadería de posibles daños?			
			Control de salida			¿Se lleva un registro de control de salida de mercaderías?
¿Se cuenta con una orden de salida de mercadería de almacén?						



**Certificado de Validez de Contenido del instrumento que mide la gestión de almacén.**

**Siempre= S**

**Casi Siempre= CS**

**A veces= AV**

**Nunca= N**

N°	DIMENSIONES/ítems	Pertinencia				Relevancia				Claridad				Sugerencias
		N	A	C	S	N	A	C	S	N	A	C	S	
	<b>Informé</b>		V	S			V	S			V	S		
1	¿Al momento de recibir la mercadería se solicita la documentación para comparar según la guía del remitente?				X				X				X	
2	¿Antes de su ingreso de la mercadería se verifican minuciosamente posibles daños?				X				X				X	
3	¿La mercadería se ubica en zonas asignadas?				X				X				X	
4	¿Se maneja la codificación pertinente teniendo en cuenta sus características?				X				X				X	
5	¿Se realiza la correcta ubicación de acuerdo tipo de mercadería?				X				X				X	
6	¿Al momento de recibir la mercadería cuenta con ambientes específicos?				X				X				X	
7	¿Considera usted que existe buena conservación de mercaderías dentro del área de almacén?				X				X				X	
8	¿Son adecuados las instalaciones para la conservación de las mercaderías almacenadas?				X				X				X	
9	¿Se cuenta con un buen stock de suministros para el abastecimiento de mercaderías?				X				X				X	
10	¿Se cuenta con una persona especializada sobre el proceso de almacenamiento?				X				X				X	
11	¿Se etiqueta la mercadería que sale de almacén?				X				X				X	
12	¿Al momento de etiquetar se toma se toma la información de acuerdo a cada producto?				X				X				X	
13	¿Al momento de realizar el envasado se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				X				X				X	
14	¿Al momento de realizar el embalaje se verifica el estado del producto para evitar posibles deterioros?				X				X				X	
15	¿Se lleva un control de registro de salida de mercaderías?				X				X				X	
16	¿Se cuenta con una orden se salida de mercadería del almacén?				X				X				X	



**CUESTIONARIO DE RENTABILIDAD**

**OPCIONES DE RESPUESTA:**

- 4 = Siempre  
3 = Casi Siempre  
2 = A Veces  
1 = Nunca

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4
	<b>Rentabilidad económica: Activo Fijo</b>				
1.	¿Dentro de la empresa se cuenta con un responsable para la custodia y uso adecuado de los activos?				
	<b>Inversión</b>				
2.	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?				
	<b>Respaldo Patrimonial</b>				
3.	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?				
4	¿La empresa cuenta con respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				
	<b>Solvencia</b>				
5	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?				
	<b>Rentabilidad financiera</b>				
6	¿Dentro de la empresa hay profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?				
	<b>Rentabilidad Sobre Ventas: Ventas</b>				
7	¿Considera que en las ventas es necesario la descripción de información de los beneficios del producto?				
8	¿Es importante considerar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?				
	<b>Costo de Venta</b>				
9	¿Considera usted que el costo de ventas es adecuado para cada producto?				
10	¿Dentro de la empresa hay un encargado que realice el costo de venta de cada producto?				

*Gracias por completar el cuestionario.*

## Matriz instrumental

**Título: Gestión de Almacén y Rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del Distrito de Sicuani, Cusco, 2021.**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DEFINICION INSTRUMENTAL	ESCALA (DEFINICION INSTRUMENTAL)	TECNICA(INSTRUMENTO)	
V2 RENTABILIDAD	Rentabilidad Económica	Activo Fijo	¿Dentro de la empresa se cuenta con un responsable para la custodia y uso adecuado de los activos?	Likert con escala valorativa de:  1 Nunca. 2 A veces 3 Casi siempre 4 Siempre.	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Fuente: colaboradores de la farmacia cristo rey	
		Inversión	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?			
		Solvencia	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?			
		Respaldo Patrimonial	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?			
			¿La empresa cuenta con respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?			
	Rentabilidad Financiera	Margen Bruto	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir la solvencia de la empresa?			
	Rentabilidad sobre Ventas (ROS)	Venta				¿Considera que en las ventas es necesario la descripción de información de los beneficios del producto?
						¿Es importante considerar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?
		Costo de Venta				¿Considera usted que el costo de ventas es adecuado para cada producto?
						¿Dentro de la empresa hay un encargado que realice el costo de venta de cada producto?



**Certificado de Validez de Contenido del instrumento que mide la gestión de almacén.**

**Siempre= S**

**Casi Siempre= CS**

**A veces= AV**

**Nunca= N**

N°	DIMENSIONES/items	Pertinencia				Relevancia				Claridad				Sugerencias
		N	AV	CS	S	N	AV	CS	S	N	AV	CS	S	
1	¿Dentro de la empresa se encuentra un responsable para la custodia y su uso adecuado de los activos?				X				X				X	
2	¿Usted cree que la empresa cuenta con suficiente inversión para su crecimiento?				X				X				X	
3	¿Cree usted que el respaldo patrimonial es importante para el crecimiento de la empresa?				X				X				X	
4	¿La empresa cuenta con un respaldo patrimonial para un posible endeudamiento?				X				X				X	
5	¿El administrador evalúa la rentabilidad para medir que la empresa es solvente?				X				X				X	
6	¿Dentro de la empresa hay un profesional encargado para medir la rentabilidad financiera?				X				X				X	
7	¿Considera que las ventas son necesario la de vida información de los beneficios del producto?				X				X				X	
8	¿Es importante indicar las diferentes opciones de pago del cliente al momento de la venta?				X				X				X	
9	¿Considera usted que el costo de venta es adecuado para cada producto?				X				X				X	



10	¿Cuenta la empresa con un encargado que realice el costo de venta de cada producto?				X					X					X	
----	---	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--

Observaciones:

---

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

Apellidos y nombres del juez validador:    \_\_\_\_\_ **CESAR AUGUSTO CHAMBE RAMÍREZ** \_\_\_\_\_

DNI:    \_\_\_\_\_ **00792977** \_\_\_\_\_

Especialidad del validador:    \_\_\_\_\_ **FINANZAS** \_\_\_\_\_

N° de años de Experiencia profesional:    \_\_\_\_\_ **22 AÑOS** \_\_\_\_\_

**31** de **JULIO** del **2022**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

---

**Firma del Experto Informante.**  
**Especialidad**

“Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional”

Cusco, 16 de Junio de 2022

CARTA N° 001-2022/UCV-ATE/DG

**Señora:**  
**Gerente General**  
**Orcotorio Quispe Glenis**  
**Jr. Bolognesi 222 Sicuani**  
**Cusco.** -

**Asunto: Autorizar la toma de encuestas para la ejecución del Proyecto de Investigación de Contabilidad**

De mi mayor consideración:

Es muy grato dirigirme a usted, para saludarlo muy cordialmente en nombre de la Universidad Cesar Vallejo Filial Ate y en el mío propio, deseándole la continuidad y éxitos en la gestión que viene desempeñando.

A su vez, la presente tiene como objetivo solicitar su autorización, a fin de que la Bach. Leny Chuquitapa paz y María del Carmen Callo Quispe del Programa de Titulación para universidades no licenciadas, Taller de Elaboración de Tesis de la Escuela Académica Profesional de Ciencias Empresariales, pueda ejecutar su investigación titulada: "**Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani.cusco,2021**", en la empresa que le pertenece a su digna persona.

Sin otro particular, me despido de Usted, no sin antes expresar los sentimientos de mi especial consideración personal.

Atentamente,

  
**Farmacia**  
**CRISTO REY**  
RUC. 10247181836  
MANUEL CALLO Z. 137  
C.F. 01311



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

Cusco, 16 de Junio de 2022

SOLICITUD N° 002-2022/UCV-ATE/DG

Señora.

**Gerente General**  
**Orcotario Quispe Glenis**  
**Jr. Bolognesi 222 Sicuani**  
**Cusco.** -

**Asunto: Autorizar para la ejecución del Proyecto de Investigación de Contabilidad**


De mi mayor consideración:

Es muy grato dirigirme a usted, para saludarlo muy cordialmente en nombre de la Universidad Cesar Vallejo Filial Ate y en el mío propio, desearle la continuidad y éxitos en la gestión que viene desempeñando.

A su vez, la presente tiene como objetivo solicitar su autorización, a fin de que la Bach. Leny Chuquitapa Paz y María del Carmen Callo Quispe del Programa de Titulación para universidades no licenciadas, Taller de Elaboración de Tesis de la Escuela Académica Profesional de Ciencias empresariales, pueda ejecutar su investigación titulada: "**Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani. Cusco, 2021**", en la farmacia que pertenece a su digna persona.

Sin otro particular, me despido de Usted, no sin antes expresar los sentimientos de mi especial consideración personal.

Atentamente,

  
**Farmacia**  
**"CRISTO REY"**  
RUC. 10247181836  
AV. MANUEL CALLO Z. 137  
CQFP 0131



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, ESPINOZA GAMBOA ERICKA NELLY, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Gestión de almacén y rentabilidad en la farmacia Cristo Rey del distrito de Sicuani, Cusco, 2021", cuyos autores son CHUQUITAPA PAZ LENY, CALLO QUISPE MARIA DEL CARMEN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 27.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 04 de Noviembre del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
ESPINOZA GAMBOA ERICKA NELLY <b>DNI:</b> 10612065 <b>ORCID:</b> 0000-0002-5320-4694	Firmado electrónicamente por: ENESPINOZAG el 04-11-2022 16:48:48

Código documento Trilce: TRI - 0437580