



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las
distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar
Jaén, 2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Guerrero Julca, Esterfilia (orcid.org/0000-0002-0686-7954)

ASESOR:

Mg. Cabrera Arias, Luis Martin (orcid.org/0000-0002-4766-1725)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE ACCIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHICLAYO - PERÚ

2023

DEDICATORIA

La presente tesis va dedicada en primer lugar a Dios por brindarme buena salud, inteligencia y sabiduría para culminar con éxito mi carrera profesional, a mis padres por inculcarme buenos valores a mis hermanos por su apoyo y amor incondicional que me inspiraron a ser mejor cada día y de esta manera poder cumplir mis objetivos y metas

Esterfilia Guerrero

AGRADECIMIENTO

A Dios por la vida, por brindarme salud y por permitirme culminar la presente tesis y de esta manera poder lograr mis objetivos, a mis padres, hermanos por el apoyo incondicional, a mis amistades por sus consejos y brindarme valor para continuar con el desarrollo de esta investigación, a la universidad Cesar Vallejo por darme la oportunidad de formar parte de esta casa de estudios y permitirme culminar esta etapa de mi vida, a los docentes de la universidad por compartir sus conocimientos, Además agradecer a mi asesor de tesis por guiarme en el desarrollo de mi proyecto de investigación.

Esterfilia Guerrero

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras.....	vii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	12
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	12
3.2. Variables y operacionalización.....	13
3.3. Población, muestra y muestreo.....	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos.....	15
3.6. Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos.....	16
IV. RESULTADOS.....	17
4.1. Prueba de confiabilidad.....	17
4.2. Análisis descriptivo.....	18
4.3. Análisis inferencial.....	52
V. DISCUSIÓN.....	55
VI. CONCLUSIONES.....	57
VII. RECOMENDACIONES.....	58
REFERENCIAS.....	59
Anexos.....	62

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Prueba estadística de confiabilidad del instrumento</i>	17
Tabla 2 <i>Prueba estadística de confiabilidad por variable</i>	17
Tabla 3 <i>Se reciben y verifican adecuadamente el documentos de ingreso</i> 18	
Tabla 4 <i>Se reciben y verifican adecuadamente la mercadería</i>	19
Tabla 5 <i>Se cumple adecuadamente los procedimientos de ingreso al sistema</i> .	20
Tabla 6 <i>Se realiza adecuadamente el mantenimiento de la zona del almacén</i> .	21
Tabla 7 <i>Se revisa y controla adecuadamente los documentos de salida</i>	22
Tabla 8 <i>Cumple adecuadamente los procedimientos de salida del sistema</i>	23
Tabla 9 <i>Controla adecuadamente la calidad de mercaderías de su despacho</i> ..	24
Tabla 10 <i>Lleva un control adecuado de la mercadería por vencer</i>	25
Tabla 11 <i>Realiza periódicamente el control de stock mínimo</i>	26
Tabla 12 <i>La mercadería en almacén tiene un orden adecuado</i>	27
Tabla 13 <i>Se informa constantemente a gerencia sobre mercadería obsoleta</i> ...	28
Tabla 14 <i>Tiene en su base de datos a los proveedores y precio</i>	29
Tabla 15 <i>En su base de datos los productos que no tienen salida</i>	30
Tabla 16 <i>Cuenta con reportes actualizados a diario sobre ventas y compras</i> ...	31
Tabla 17 <i>Los plazos para la recepción por parte del proveedor son mínimos</i> ...	32
Tabla 18 <i>Los reportes de flujos de inventario se obtienen de la base de datos</i> .	33
Tabla 19 <i>Todos sus procesos de compra y ventas los realiza por sistema</i>	34
Tabla 20 <i>El ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad</i> .	35
Tabla 21 <i>La empresa realiza las ventas a consumidor final</i>	36
Tabla 22 <i>La empresa realiza ventas a intermediarios</i>	37
Tabla 23 <i>La empresa aplica políticas de reducción de gastos de ventas</i>	38
Tabla 24 <i>La empresa aplica políticas de reducción de gastos administrativos</i> ..	39
Tabla 25 <i>Los gastos operativos se incrementan cuando las ventas aumentan</i> .	40

Tabla 26	<i>La empresa analiza los resultados de utilidad bruta sobre las ventas</i>	41
Tabla 27	<i>La empresa invierte en mercadería cantidades razonables.....</i>	42
Tabla 28	<i>La empresa invierte en mercadería según necesidades proyectadas</i>	43
Tabla 29	<i>Cuenta con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo.....</i>	44
Tabla 30	<i>Cuenta con disponibilidad de capital para cancelar obligaciones</i>	45
Tabla 31	<i>Incrementa el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro</i>	46
Tabla 32	<i>La empresa utiliza el indicador Retorno de la Inversión (ROI).....</i>	47
Tabla 33	<i>Análisis de frecuencia por dimensión variable 1</i>	48
Tabla 34	<i>Análisis de frecuencia por dimensión variable 2</i>	49
Tabla 35	<i>Nivel de control de inventario en las distribuidoras de productos</i>	50
Tabla 36	<i>Nivel de rentabilidad en las distribuidoras de productos</i>	51
Tabla 37	<i>Prueba Chi2 entre control de inventarios y la rentabilidad.....</i>	52
Tabla 38	<i>Prueba Chi2 entre control de inventarios y la utilidad.....</i>	53
Tabla 39	<i>Prueba Chi2 entre control de inventarios y la inversión</i>	54

Índice de figuras

Figura 1	<i>Repcionan y verifican adecuadamente el documentos de ingreso..</i>	18
Figura 2	<i>Se recepcionan y verifican adecuadamente la mercadería.....</i>	19
Figura 3	<i>Se cumple adecuadamente los procedimientos de ingreso al sistema</i>	20
Figura 4	<i>Se realiza adecuadamente el mantenimiento de la zona del almacén</i>	21
Figura 5	<i>Se revisa y controla adecuadamente los documentos de salida.....</i>	22
Figura 6	<i>Cumple adecuadamente los procedimientos de salida del sistema</i>	23
Figura 7	<i>Controla adecuadamente la calidad de mercaderías de su despacho</i>	24
Figura 8	<i>Lleva un control adecuado de la mercadería por vencer.....</i>	25
Figura 9	<i>Realiza periódicamente el control de stock mínimo</i>	26
Figura 10	<i>La mercadería en almacén tiene un orden adecuado</i>	27
Figura 11	<i>Se informa constantemente a gerencia sobre mercadería obsoleta .</i>	28
Figura 12	<i>Tiene en su base de datos a los proveedores y precio de productos</i>	29
Figura 13	<i>En su base de datos los productos que no tienen salida</i>	30
Figura 14	<i>Cuenta con reportes actualizados a diario sobre ventas y compras .</i>	31
Figura 15	<i>Los plazos para la recepción por parte del proveedor son mínimos .</i>	32
Figura 16	<i>Los reportes de flujos de inventario se obtienen de la base de datos</i>	33
Figura 17	<i>Todos sus procesos de compra y ventas los realiza por sistema.....</i>	34
Figura 18	<i>El ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad</i>	35
Figura 19	<i>La empresa realiza las ventas a consumidor final.....</i>	36
Figura 20	<i>La empresa realiza ventas a intermediarios</i>	37
Figura 21	<i>La empresa aplica políticas de reducción de gastos de ventas.....</i>	38
Figura 22	<i>La empresa aplica políticas de reducción de gastos administrativos</i>	39
Figura 23	<i>Los gastos operativos se incrementan cuando las ventas aumentan</i>	40
Figura 24	<i>La empresa analiza los resultados de utilidad bruta sobre las ventas</i>	41
Figura 25	<i>La empresa invierte en mercadería cantidades razonables</i>	42

Figura 26	<i>La empresa invierte en mercadería según necesidades proyectadas</i>	43
Figura 27	<i>Cuenta con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo</i>	44
Figura 28	<i>Cuenta con disponibilidad de capital para cancelar obligaciones</i>	45
Figura 29	<i>Incrementa el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro</i>	46
Figura 30	<i>La empresa utiliza el indicador Retorno de la Inversión (ROI)</i>	47
Figura 31	<i>Análisis de frecuencia por dimensión variable 1</i>	48
Figura 32	<i>Análisis de frecuencia por dimensión variable 2</i>	49
Figura 33	<i>Nivel de control de inventario en las distribuidoras de productos</i>	50
Figura 34	<i>Nivel de rentabilidad en las distribuidoras de productos</i>	51

Resumen

La presente tesis titulada Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar Jaén, 2022, tuvo como finalidad, determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad, la metodología que se aplicó fue de tipo aplicada, de nivel explicativo causal, el enfoque utilizado en la investigación fue cuantitativo, diseño no experimental trasversal, la muestra estuvo conformada por 30 colaboradores de las 8 distribuidoras en estudio, la técnica empleada fue la encuesta utilizando como instrumento el cuestionario. El resultado encontrado respecto al nivel de rentabilidad fue alto en 83.3% y media 16.7% y respecto al nivel de control de inventario el 80% fue alto y medio el 20%. El resultado de la prueba chi-cuadrado aplicado al control de inventario y la rentabilidad fue de Sig. 0.036<0,05. Además del control de inventario y la utilidad Sig. 0,002<0,05 y finalmente el resultado de control de inventario en la Inversión Sig. 0,000<0,05. La conclusión general del estudio es que el control de inventario tiene incidencia significativa en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar-Jaén.

Palabras clave. Control, inventario, rentabilidad, incidencia

Abstract

The purpose of this thesis entitled Inventory control and its impact on the profitability of distributors of pharmaceutical products in the Morro Solar Jaén sector, 2022, was to determine the incidence of inventory control on profitability, the methodology applied was type applied, of a causal explanatory level, the approach used in the research was quantitative, non-experimental cross-sectional design, the sample consisted of 30 collaborators from the 8 distributors under study, the technique used was the survey using the questionnaire as an instrument. The results found regarding the level of profitability was high at 83.3% and average 16.7% and regarding the level of inventory control 80% was high and average 20%. The result of the chi-square test applied to inventory control and profitability was Sig. 0.036<0.05. In addition to inventory control and utility Sig. 0.002<0.05 and finally the result of inventory control in Investment Sig. 0.000<0.05. The general conclusion of the study is that inventory control has a significant impact on the profitability of pharmaceutical product distributors in the Morro Solar-Jaén sector.

Keywords. Control, inventory, profitability, incidence

I. INTRODUCCIÓN

En Colombia actualmente las empresas son pocas las que tienen instrumentos que soportan el proceso en la toma de decisiones administrativas mediante políticas de control y parámetros a fin de valorar los posibles contextos para la elección de las mejores alternativas en la toma de decisiones. Estos problemas permiten a los gestores de inventarios a coexistir con esta realidad y no tienen opción más para tomar decisiones sobre cierta cantidad de productos a solicitar, así como los niveles de inventario que se deben mantener y sobre todo la capacidad de almacenamiento que se requiere; los cuales lo realizan sobre la base de estudios y experiencias retrospectivas realizadas. Existen técnicas que permiten llevar el control del exceso de inventario y en otros casos de cantidades agotadas si no se lleva adecuadamente afectará directamente en la calidad de servicio de la empresa hacia el cliente, impacta negativamente en el capital de trabajo y el almacenamiento disponible, por hacer mención algunos de los posibles efectos negativos. En la mayoría de casos los administradores optan por tomar acciones sobre hojas de cálculo para apoyarse en el proceso de la toma de decisiones, ha quedado evidenciado que no es suficiente debido al poco conocimiento sobre los modelos de gestión de inventarios existentes que es fundamental en la toma de decisiones y que finalmente conllevan a utilizar modelos inadecuados y obsoletos. Todas estas implicancias conducen a manejar de manera incorrecta los parámetros técnicos del manejo de los inventarios partiendo de un análisis detallado de información y la utilización de la simulación, para así lograr los objetivos y metas trazadas institucionales (Uribe, 2021).

A nivel nacional, un estudio realizado por EY-Perú, sostiene que 34% de empresas ya poseen un sistema de gestión establecida y el 66% demuestra niveles insostenibles además de aplicar sistemas tradicionales para el control de inventarios. Estas cifras permiten determinar que aunque en las últimas décadas el Perú ha demostrado crecimiento macroeconómico las empresas aún muestran todavía deficiente gestión en el control de sus inventarios, lo que limita el crecimiento en los índices de rentabilidad a las empresas (Boza, 2021). Además, un estudio realizado por Be - Business Empresarial, sostiene que en el Perú las empresas que gestionan adecuadamente sus inventarios incrementan sus ventas

de 25% al 30% en comparación de aquellas que no las implementan; también sostiene que la falta de control de inventarios afecta directamente sobre la rentabilidad de la empresa, repercutiendo finalmente en déficit del stock en el momento adecuado el cual genera un impacto negativo directo en las ventas (Business Empresarial, 2021).

Actualmente a nivel local la mayoría de las empresas también presentan deficientes políticas de manejo y gestión de inventarios, es decir manejan sus negocios de manera rudimentaria aplicando métodos tradicionales que perjudican el normal crecimiento de los índices de productividad y por lo tanto de la rentabilidad. Según el contexto descrito anteriormente se abordó al control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar Jaén, 2022, como tema de investigación. Después de realizar el diagnóstico en las mencionadas empresas se pudo evidenciar respecto al control de inventarios que en algunas distribuidoras tiene desabastecimiento de stock en gran parte de sus líneas de mercadería, lo que repercute que los clientes opten por comprar éste y otros productos en la competencia. Además, se pudo evidenciar que en muchas de ellas no cuentan con herramientas tecnológicas diseñadas a medida para la gestión de inventario, sino más bien controlan sus ventas en hojas de cálculo apoyándose del programa de Microsoft Excel, lo que afectaría a la gerencia contar con reportes actualizados de productos faltantes y sobrantes, así como productos vencidos para que se tomen acciones más acertadas. Es evidente que la deficiente gestión de inventarios en las distribuidoras de productos farmacéuticos conduce a incrementar los costos de venta en las distribuidoras, ya que en algunos casos existen productos sobre stock y en otros stock cero, también existen casos de productos vencidos o por vencer, en caso aislado la mercadería aún no llega al almacén, estos problemas afectan directamente en las utilidades y la rentabilidad de las empresas en mención.

De lo anteriormente expuesto se plantea la pregunta de investigación ¿En qué medida el control de inventario incide en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar Jaén, 2022?

El presente estudio se justifica teóricamente sobre la base de los hallazgos que contribuirán teóricamente para futuras investigaciones referentes al objeto de estudio, así como serán tomados como antecedentes para el marco teórico referencial. Desde el punto de vista práctico el presente estudio se justifica porque los resultados permitirán a las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar Jaén, 2022 contar con una herramienta que permita optimizar el control de inventarios y mejorar la gestión de almacén y de ésta manera tomar mejores decisiones, además, de optimizar la rentabilidad. Metodológicamente la investigación se sustenta bajo el enfoque cuantitativo, asimismo, el estudio está desarrollado bajo lineamientos de la investigación científica por lo tanto puede ser tomada como muestras o modelos para futuras investigaciones.

La investigación tiene por objetivo general: Determinar la incidencia del control de inventario en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén, 2022. Los objetivos específicos son: Analizar los niveles de rentabilidad y del control de inventarios en las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar Jaén, 2022. Determinar si el control de inventarios incide en la utilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén, 2022 y Determinar si el control de inventarios incide en la Inversión de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén, 2022. Finalmente se plantearon las hipótesis generales y específicas, como hipótesis general deducimos. El control de inventario incide en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2022. y como hipótesis específicas: El control de inventarios incide en la utilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén 2022: El control de inventario incide en la inversión de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Los estudios a nivel internacional que se alinean a la investigación son:

Camacho et al. (2022) en su artículo “*Aplicación del sistema de inventario para prevenir pérdidas en las empresas comerciales y maximizar la rentabilidad*” desarrollado en México, el objetivo fue establecer la relación entre el control de inventario y la maximización de la rentabilidad. El estudio tiene enfoque cuantitativo, de diseño no experimental trasversal, de nivel descriptivo explicativo. La recopilación de datos se aplicó utilizando el cuestionario y la entrevista, adicionalmente a ello se aplica la ficha de análisis documental. Las evidencias de la investigación permitieron concluir que el control adecuado de la mercancía lleva un registro sistémico de entrada y salida, asimismo, se genera reportes actualizados para la toma de decisiones y de esta forma se evita la pérdida en la empresa, estas nuevas herramientas ayudan a generar rentabilidad. El control deficiente del inventario ocasiona pérdidas y afectan mucho a la rentabilidad produciendo que los resultados o utilidades no son los esperados y no sustenta a la inversión realizada.

Para Contreras (2021) en su artículo relacionado con el “*Control de inventario y la rentabilidad económica*” que fue desarrollada en Colombia con la finalidad de determinar la incidencia del control de inventario en la rentabilidad de la empresa universal Llano SAC. El tipo de estudio fue descriptiva correlacional, de diseño no experimental, se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo. La población y muestra estuvo conformada por los estados financieros, además como instrumento se utilizó la ficha de análisis documental y también se aplicó cuestionarios. Los resultados del estudio permitieron concluir que el control eficiente de inventario repercute significativamente en la rentabilidad de la empresa ($p=000$); además establece que la empresa debe aplicar nuevos modelos de control de inventarios que optimice la calidad de los procesos en cuanto a cantidad, calidad entrega de mercadería a los clientes; la ausencia de este implica una mala comunicación entre áreas y por ende la mala toma de decisiones. Además, concluye que si bien es cierto la percepción del cliente considera como regular la atención esta no es congruente con la parte interna de la empresa pues se evidencia escaso crecimiento económico. Finalmente sostiene que un buen control optimiza las entradas, salidas, poco o sobre stock, generando mayores ingresos.

Garrido et al. (2017), *En su artículo, "La gestión de inventario como factor estratégico para generar rentabilidad en la administración de empresas"* desarrollado en Venezuela, el objetivo fue determinar la incidencia del control de inventario como factor generador de rentabilidad en la empresa. El estudio tuvo enfoque cuantitativo, de diseño no experimental transversal. La recopilación de datos se aplicó utilizando el cuestionario y la entrevista, adicionalmente a ello se aplica la ficha de análisis documental. Los resultados de la investigación permiten concluir que el control de inventario influye significativamente en la empresa. Además, el control de inventarios mediante modelos de gestión estandarizada mejora la toma de decisiones reduciendo los costos de inversión y generando mayor rentabilidad. Finalmente sostiene que ante una mejora de la gestión de existencia estas también implica una mejora en la rentabilidad un buen control de inventarios permite reducir los costos y genera un impacto positivo.

A nivel nacional se citan las siguientes investigaciones:

Según Varas (2021), en su investigación sobre el *"Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad- Chimbote, 2020"*. El estudio tuvo como propósito determinar la incidencia entre el control de inventario y la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Chimbote. La investigación fue cuantitativa, de nivel descriptivo, explicativo, de diseño no experimental-transversal, la población estuvo conformada por 22 colaboradores, la información se recogió mediante la guía de entrevista y el análisis documental. Los resultados de la investigación fueron que, de 18 preguntas realizadas al contador, solo cumple con un 38% el compromiso respecto al control de inventarios. Este resultado permite concluir que la empresa no cuenta con un control de inventario eficiente.

Para Pizzán et al. (2022) en su investigación denominada *"Control de inventario y su relación con la rentabilidad - Ucayali"*. El objetivo principal del estudio fue determinar el nivel de relación entre control de inventario y rentabilidad en dos periodos consecutivos. La investigación es descriptiva correlacional de diseño no experimental transversal, la muestra estuvo conformada por 48 estados financieros, entre ellos 24 estado de resultados; la técnica utilizada es el análisis documental. Los resultados según las pruebas de correlación mostraron un $p\text{-valor} = 0.027 < 0.05$, lo que quiere decir que existe una relación entre la rotación de los inventarios y la rentabilidad sobre

los activos en la empresa. Referente a la rotación de inventarios las pruebas de correlación mostraron un p-valor =0.048 <0.05 este resultado permitió inferir que existe relación de la rotación de inventario y rentabilidad sobre el capital. Finalmente, se verificó que el plazo medio de existencia p-valor =0.00<0.05 tiene relación con la rentabilidad sobre activo y también rentabilidad sobre capital.

López (2019), En su investigación "*Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Avícola San Andrés Piura S.A.C - periodo 2017-2018*". La investigación es de tipo aplicada presenta un diseño no experimental trasversal, de nivel descriptiva correlacional, el objetivo general fue determinar la incidencia del control de inventario en la rentabilidad de la empresa en mención. La muestra estuvo compuesta por 10 colaboradores del área de contabilidad y también los estados financieros. Los instrumentos para recolectar la información fueron la encuesta y el análisis documental. La investigación concluye que la rentabilidad de la empresa es baja ya que no se ha gestionado adecuadamente las existencias, la evaluación de riesgo en cuanto a costos y cantidades de mantenimiento de las mercaderías; finalmente concluye que las acciones de control como el número de existencias, las verificaciones del estado, el precio de compra, la cantidad almacenada y disponible para satisfacer la demanda impacta negativamente en la rentabilidad. Los resultados han generado que las utilidades no sean las esperadas por la empresa y la inversión realizada tampoco han alcanzado a generar beneficios económicos favorables.

A continuación, citamos los siguientes estudios teóricos, que respaldan la investigación en relación a la variable control de inventario:

El inventario es un instrumento principal que alcanza desde proveedores hasta distribuidores, sobre la gestión de los productos que son importantes para la venta en el tiempo estimado, como también las situaciones de almacenamiento que son importantes para llevar el control bajo parámetros legales que se adapta a la industria. (Pillaca y Huarcaya, 2021).

La gestión del inventario es conocido como el soporte de la empresa en el manejo adecuado de las mercaderías teniendo en consideración la conservación en almacén de acuerdo a normas específicas para salvaguardar la durabilidad del

producto. El propósito es obtener información sobre los ingresos y salidas de mercaderías y de ésta manera maximizar el ahorro de costes (Teunter, 2022) .

Es un método que permite ejecutar la gestión de existencias en un almacén, que permite llevar el control en la entrada como en la permanencia o la salida de la mercadería. El objetivo primordial es la optimización de costes y mejorar la rentabilidad (Guzmán, 2022).

Según Pando et al. (2022) el inventario está compuesto por provisiones de uno o más artículos y que estos se mantiene en buen estado en almacenes. El almacenamiento tiene ventajas importantes ante cualquier ausencia o falta de productos del proveedor.

Un inventario está conformado por existencias de mercadería, y estos pueden ser parte de una gran empresa o que simplemente forma parte de una cadena de bodegas y que deben llevar el control adecuado sobre las unidades vendidas, de tal manera que no falte y tampoco sobrantes excesivos.

Para Yohannes et al. (2022) Sostienen que el control recurrente de inventarios minimiza costos, además sostiene que en principio este deben centrarse en los productos almacenados además de llevar un exhaustivo control de la mercadería que sale y también de la mercadería que ingresa de y hacia los almacenes con ello permitirá realizar reportes diarios sobre la verificación de las exigencias reales que dispone la empresa a fin de no caer stock limitados que perjudica finalmente a la rentabilidad de la empresa.

Las empresas en los últimos tiempo invierten en programas y sistemas de gestión de inventarios, a fin de maximizar sus ingresos, en esta línea Fallahi et al.(2022) sostiene que un buen control de inventario permite optimizar los proceso, brindar una mejor atención a los clientes de tal forma que los accionista invierten con mayor seguridad.

Otros autores sostienen que llevar un control eficiente y adecuado de inventarios permite aumentar la liquidez y rentabilidad de las empresas. Un control de inventarios optimo permite la clasificación, orden, priorización, cantidad, calidad,

precios e higiene interviene en los procesos de mejora continua en las empresas (Li y Mizuno, 2022).

Desde este punto de vista Pirayesh et al. (2022) sostiene que el manejo de inventarios ha sido una necesidad desde hace mucho tiempo por parte de las empresas y que estas han venido innovando y tratando en lo posible de llevar un control apropiado generado mayor activo corriente dentro de ciertos periodo de tiempo en aquellas empresas.

La importancia del control de inventarios según Gong et al.(2022) radica en que las compañías nunca quedarán desabastecidas al contrario estas toman decisiones de compras de mercaderías acertadas evitando el sobre almacenamiento o evitando ocupar espacio con mercaderías que tienen poca salida, el control de este depende de cada compañía y es valorada según el movimiento de la demanda y de sus proveedores, su objetivo final es contribuir a generar mayor rentabilidad.

Impacto de un buen control de inventario, Barron (2022) sostiene que los efectos de un buen control conducen a generar mayor competitividad en los mercados, los clientes se fijan básicamente en el orden de la mercadería, en el tiempo que se demora para ser atendidos, visualiza si se cometen errores durante la transacción, verifica que los productos sean los adecuado por la que se pagó; el control adecuado conduce a tener un registro rigurosos de los productos que llegan, de los que salen, de los que están con sobre tiempo en almacén, de los que vencen entre otros; además permitirá genera reportes adecuados para la toma de decisiones como producto con stock mínimo, productos con sobre stock, actualización de precios, costes, entre otros.

Dimensiones del control de Inventarios; básicamente en la presente investigación se abordarán dos dimensiones:

Dimensión de Gestión de existencias, básicamente se centra en la administración de las mercaderías o provisiones dentro de los almacenes de las compañías. Esta tarea se inicia cuando un emprendimiento ha decidido constituirse y adquiere cualquier tipo de bienes para operar en el mercado ya se mediante materia prima, maquinaria entre otros, es decir, todo aquello que tenga un valor mercantil. Aquí la gestión de inventarios juega un rol fundamental ya que controlará

las entradas, salidas, mercancía por vencer, controla el stock mínimo, organiza por lotes y categorías, precios, genera reportes entre otros que finalmente repercute en la optimización de la rentabilidad (Mija , 2017).

Dimensión de Optimización de Costos, se produce cuando las compañías llevan el control eficiente del inventario, la gerencia cuenta con reportes de productos con stock mínimo y oportuno, se buscan los mejores proveedores y adquirir la mercadería en el tiempo prudente a fin de no desabastecer los almacenes e incurrir en gastos innecesarios por la premura del tiempo. Un adecuado control permiten minimizar costos y generar mayor rentabilidad, ello implica eliminar las existencias obsoletas, optimizando las referencias de productos y proveedores, reduciendo los pedidos con incertidumbre de ventas, optimizando la revisión de compras y ventas, reduciendo la cantidad mínima de pedidos, reduciendo el tiempo del entrega del proveedor y centralizando el stock (Pizarro et al., 2020).

Con relación a la variable rentabilidad, se presentan los siguientes aportes y teorías:

La mayoría de las teorías sostienen que la rentabilidad es una herramienta que permite a los inversionistas maximizar la producción siendo sensatos de los riesgos que amenazan al mercado. La rentabilidad se produce cuando el efectivo de una empresa entra y sale durante un período de tiempo (Sajami et al., 2020).

En una empresa, los administradores tienen el compromiso y la obligación de medir periódicamente desde el punto de vista económico y financiero para controlar estrictamente los resultados. Además, accede a comprender e identificar el período o contexto actual, así como su panorama futuro en términos de competitividad (Cantero y Leyva, 2016). De Flores et al. (2017), considera la rentabilidad como una medida relacionada con la utilidad y la inversión total durante un período de tiempo.

Flores et al. (2017), consideran que la rentabilidad como una medida relacionada con la utilidad y la inversión total durante un período de tiempo. La rentabilidad es una medida del retorno de la inversión y es posible determinar si

este retorno está justificado, lo cual se detalla en estados financieros como el estado de resultados presentado para un período específico.

Desde la perspectiva de Sánchez y Lazo (2018), argumentan que la rentabilidad también es un porcentaje que se automatiza comparando los ingresos netos generados con los aportes de los inversionistas y propietarios durante un período de tiempo.

El retorno sobre el patrimonio, también famoso como (ROE), es el acto de medir la eficiencia o liquidez financiera de una empresa en relación con la inversión de la empresa en la generación de ingresos, es decir, mide la relación entre los beneficios recibidos y la inversión del accionista. (Sánchez y Lazo, 2018).

Desde el inicio de la perspectiva de Puerta (2018), argumenta que el retorno sobre el patrimonio (ROE) se mide por la utilidad generada por el capital invertido por socios o aliados. Para calcular el ROE, divide la utilidad neta por el patrimonio.

El rendimiento de los activos es una métrica, también conocida como (ROA), que calcula la capacidad de una organización para utilizar los recursos disponibles y generar ganancias. Este indicador permite evaluar el nivel o volumen de rentabilidad en relación con los activos de la empresa, es decir, mide si los recursos de la empresa se utilizan correctamente y si reportan un retorno significativo (Márbelis, 2019). Para calcular el ROA, se divide por el ingreso neto dividido por los activos totales.

La utilidad neta es una relación que registra la interacción entre la utilidad neta y los niveles de ventas durante un período de tiempo; en este sentido, la razón circulante nos permite saber cuánto gana la empresa por unidad de moneda vendida (Gasco, 2019). Para calcular el margen de beneficio neto, divide el beneficio neto por el volumen de ventas.

Desde la perspectiva de Torres (2020), la utilidad neta mide el margen de utilidad generado por cada actividad de venta, teniendo en cuenta los costos, gastos e impuestos legales correspondientes.

Dimensiones de la variable rentabilidad, en la presente investigación se estudiarán las dimensiones, Utilidad y de Inversión:

La utilidad o rendimiento hace referencia a la obtención del ingreso que se percibe cada cierto periodo de tiempo previo a una inyección de capitales, la finalidad no es solo obtener ingreso corriente sino en un futuro se debe de recuperar el capital invertido, es decir en ello se otorga beneficio y tiempo, el cual se expresa en términos de porcentaje, en otras palabras, la utilidad es cuánto de dinero se recupera cada cuanto tiempo. La utilidad o rendimiento es una tasa más variable dentro de los movimientos comerciales y económicos que existe en los mercados (Castillo et al., 2020).

Utilidad bruta, se refiere a la diferencia del total de ventas en efectivo de producto o servicio en un tiempo determinado, y el importe total invertido en su producción y comercialización durante el mismo período y que se pueden medir mediante las ventas directas, gastos operacionales, utilidad antes de impuesto y la utilidad bruta que es producto del total de ingresos menos los costos totales (Vázquez et al., 2020)

Dimensión de Inversión, es la cantidad de dinero que se pone a disposición de terceros, con el objetivo de que se maximice con las ganancias en un cierto periodo de tiempo, se puede medir mediante los ingresos, la inversión, donde el ROI será igual al total ingreso menos la inversión entre la inversión total (Mokate y Castro, 2018).

La inversión directa, es aquella donde el inversionista adquiere o dispone de capital sobre el valor de un bien o de capital, y que esta espera obtener beneficios cada cierto tiempo. Además la inversión real o indirecta es aquella donde la persona jurídica o natural con negocio invierte en activos como maquinaria, equipos y todo aquello que le permite desarrollar sus actividades comerciales y que en el corto tiempo estas le generan ganancias (Castillo et al., 2020).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

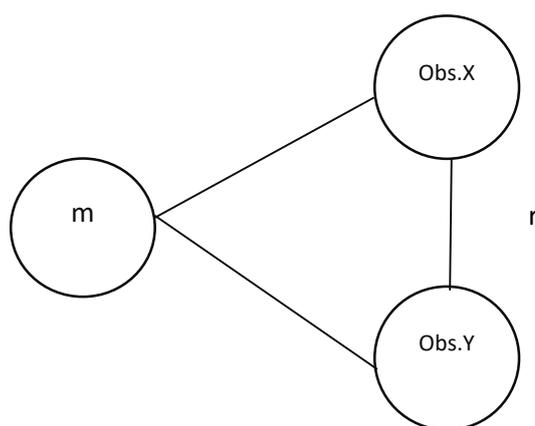
El estudio, tuvo por finalidad determinar la incidencia del control de inventario y la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar Jaén, 2022, en la ciudad de Jaén, bajo este contexto el estudio corresponde al tipo de investigación aplicada.

Según el nivel de profundidad, la investigación es explicativa causal. Los estudios explicativos realizan un análisis detallado del fenómeno y registra los hallazgos en el mismo contexto, las investigaciones causales permiten medir la causa y el efecto de estudio para determinar cierto comportamiento incidencia (Hernández, 2014).

Los datos recolectados pertenecen al enfoque cuantitativo; además se abordó bajo el diseño no experimental trasversal. Los estudios no experimentales se caracterizan porque no manipulan intencionalmente las variables. Los estudios transversales consienten en obtener información en un tiempo establecido y por única vez y contexto (Hernández et al., 2014).

Figura 1

Diseño de investigación



Nota: Elaboración propia

Dónde:

m	=	Distribuidoras farmacéuticas
Obs.x	=	Variable control de inventario
Obs.y	=	Variable rentabilidad
r	=	incidencia entre control de inventario y rentabilidad

3.2. Variables y Operacionalización**Variable 1: Control de inventario****Definición Conceptual**

Es el método que permite realizar la gestión de existencias de mercadería en un almacén, que corresponden a movimiento de entrada, permanencia y salida. El objetivo principal es la optimización de recursos económico o costes que permite obtener mejores resultados sobre las existencias y de rentabilidad (Guzmán, 2022).

Definición Operacional

La información se recopilará a través del instrumento “cuestionario para control de inventario”, se analizaron dos dimensiones:

- Gestión de existencias
- Optimización de costos

Cada dimensión será abordará mediante indicadores sobre la escala ordinal.

Variable 2: Rentabilidad**Definición Conceptual**

Es la capacidad que tiene una empresa o institución para obtener ganancias después de haber realizado una inversión o financiamiento durante un cierto periodo de tiempo, independientemente del rubro a la que se dedique y el contexto geográfico (Torres, 2022).

Definición Operacional

La variable rentabilidad también se medirá mediante el instrumento “cuestionario de rentabilidad” el análisis se realizará mediante las siguientes dimensiones:

- Utilidad
- Inversión

Cada dimensión también se medirá mediante indicadores en base a escala ordinal.

3.3. Población, muestra y muestreo

La población estuvo conformada por 8 distribuidoras de productos farmacéuticos ubicadas en el sector Morro Solar Jaén, 2022. La población es considerada como el conjunto de elementos que tienen características similares (Sampier, 2014).

Criterio de inclusión, se han incluido a:

- ☐ Las distribuidoras formalizadas de productos farmacéuticos
- ☐ Las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar de Jaén

Criterios de exclusión, se han excluido a:

- ☐ Las distribuidoras informales de productos farmacéuticos
- ☐ Las distribuidoras que no pertenece al sector Morro Solar de Jaén

Respecto al muestreo, la presente investigación se aplicó el método estadístico no probabilístico, es decir la investigadora decidió que distribuidoras formarán parte de la muestra. En este método no todas las distribuidoras de productos farmacéuticos pueden formar parte de la muestra (Hernández, 2014).

En la investigación la muestra estuvo conformada por 8 distribuidoras de productos farmacéuticos de los cuales se contó con la participación de 30 colaboradores que participaron en las encuestas. La muestra está representada por un subgrupo de la población del cual se recolectará la información para dar solución al problema de investigación planteado (Hernández, 2014).

3.4. Técnica e instrumento de recolección de datos

3.4.1. Técnica

En el estudio se aplicó la encuesta como técnica de recolección de datos. En la investigación científica, una de las técnicas más utilizadas es la encuesta porque permite recolectar información mediante el contacto directo con la población que forma parte de la investigación (Hernández, 2014).

3.4.2. Instrumento

En el estudio se aplicó el cuestionario como instrumento de recolección de información referente al control de inventario y la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro Solar, Jaén 2022; para ser procesados, analizados e interpretados finalmente.

3.5. Procedimientos

En la investigación se solicitó mediante el consentimiento informado a los representantes y/o responsables de cada una de las distribuidoras de productos farmacéuticos para que puedan brindar el acceso a una inspección de sus instalaciones y más adelante puedan cooperar contestando el cuestionario. Luego se realizó el diagnóstico del problema, objetivos, hipótesis y se determinaron las técnicas e instrumentos en base a fundamentos teóricos teniendo como fin lograr los objetivos planteados.

Antes de desarrollar el informe se aplicó el instrumento “Cuestionario control de inventario y rentabilidad” para recolectar la información necesaria, los resultados se presentarán por variables y dimensiones, que permitieron determinar la incidencia del control de inventario en la rentabilidad.

3.6. Método de análisis de datos

La información recopilada fue de tipo cuantitativa a escala ordinal. Para procesar los datos se utilizó el programa estadístico Spss versión 27 y el programa Microsoft Excel. Para determinar el nivel de control de inventario que aplica las distribuidoras de productos farmacéuticos se aplicó la estadística descriptiva.

La frecuencia absoluta, se aplicó para determinar las cantidades expresada en números respecto al control de inventario por dimensiones. La fórmula siguiente permite calcular la frecuencia absoluta:

$$\sum_{i=1}^k n_i = n_1 + n_2 + \dots + n_k = N$$

La frecuencia relativa, se aplicó para establecer el porcentaje del nivel de control de inventario. Se aplicó la fórmula para ambos casos de frecuencias los resultados se presentarán mediante tablas.

$$\sum_{i=1}^k f_i = f_1 + f_2 + \dots + f_k = 1$$

Contrastación de la hipótesis

Para comprobar las hipótesis, se aplicó antes la prueba de normalidad de datos, en este contexto se llegó a determinar que los datos no se ajustan a una distribución normal por lo que se aplicó la prueba del coeficiente Chi-cuadrado.

Los resultados que arrojen la estadística descriptiva e inferencial fueron sometidos al método analítico, el cual permitió observar, describir y analizar diversos comportamientos y se presentan mediante tablas y figuras.

3.7. Aspectos éticos

Según la normatividad vigente de la universidad, se estableció los siguientes aspectos éticos: Respeto y autonomía del personal que se involucra en la investigación de manera libre y con absoluta libertad para retirarse. Beneficencia y justicia, con igualdad de oportunidades. Probidad, los participantes aportaron respuestas con la veracidad. Y responsabilidad para sumir compromisos que cautelen la información antes durante y después de la investigación.

IV. RESULTADOS

4.1 Prueba de confiabilidad

Tabla 1

Prueba estadística de confiabilidad del instrumento

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,939	30

Nota: Datos procesados a partir de la prueba piloto aplicada en agosto 2022

Interpretación. Según la tabla 1, se presenta la prueba de confiabilidad donde se evaluaron en total 30 ítems y se tuvo como valor $\alpha = 0,939$, el resultado permite inferir que el instrumento con el que se trabajó el control de inventario y rentabilidad tiene un nivel de confiabilidad excelente donde $\alpha > 0,7$.

Tabla 2

Prueba estadística de confiabilidad por variable

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Control de inventario	0,970	17
Rentabilidad	0,826	13

Nota: Datos procesados a partir de la prueba piloto aplicada en agosto 2022

Donde se evaluaron en total 13 ítems para el Control de inventario y se tuvo como valor $\alpha = 0,970$ y en la variable Rentabilidad se evaluaron 13 ítems obteniendo un valor $\alpha = 0,826$; estos resultados permitieron inferir que el instrumento con relación a ambas variables tiene un nivel de confiabilidad de excelente por ser mucho mayor que 0,7.

4.2 Análisis Descriptivo.

Tabla 3

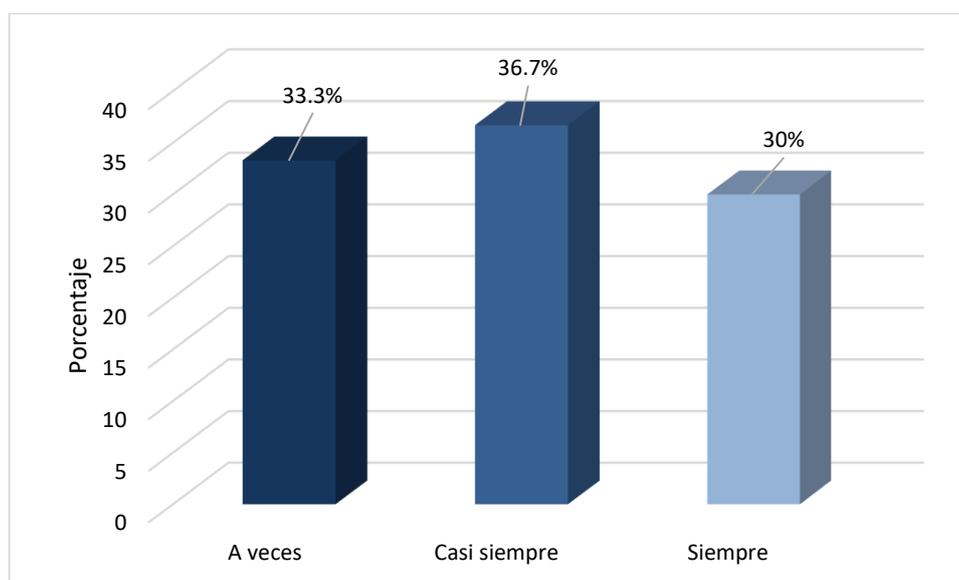
Se reciben y verifican adecuadamente los documentos de ingreso (orden de compra)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	10	33,3	33,3	33,3
	Casi siempre	11	36,7	36,7	70,0
	Siempre	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 1

Se reciben y verifican adecuadamente los documentos de ingreso (orden de compra)



Interpretación. Según la tabla 3 y figura 1, respecto al control de documentos sobre recepción de mercadería en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: A veces el 33.3% de las distribuidoras verifican los documentos de ingreso de órdenes de compra, el 36.7% casi siempre verifican los documentos de ingreso y el 30% de distribuidoras siempre verifican la documentación de orden de compra.

Tabla 4

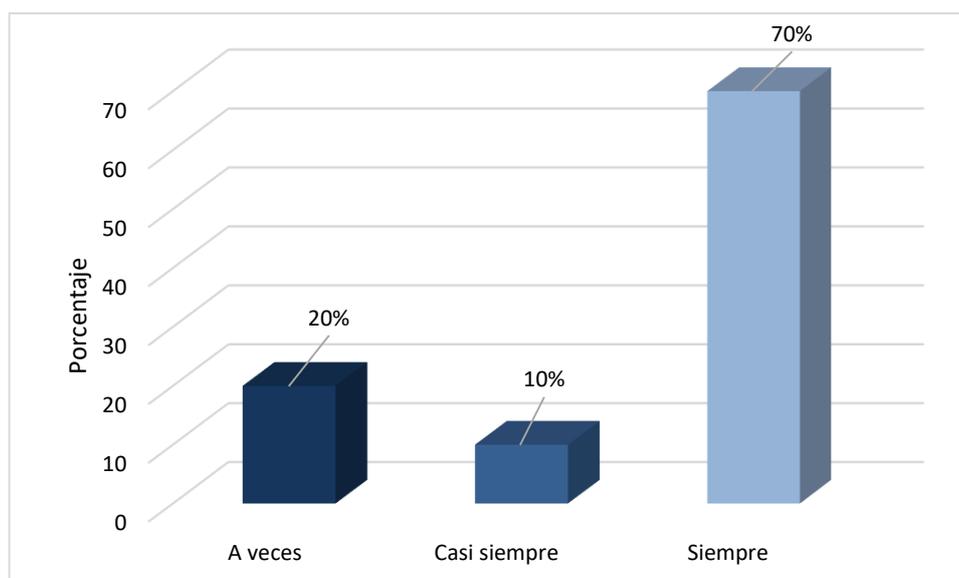
Se reciben y verifican adecuadamente la mercadería (peso, cantidad y calidad)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	3	10,0	10,0	30,0
	Siempre	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 2

Se reciben y verifican adecuadamente la mercadería (peso, cantidad y calidad)



Interpretación. Según la tabla 4 y figura 2 se evidencia que en cuanto al control de la recepción de mercadería donde se verifique el peso, la cantidad y calidad del producto en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, los resultados demuestran que: El 20% de las distribuidoras a veces verifican adecuadamente la mercadería sobre el peso, la cantidad y calidad, el 10% verifica casi siempre y el 70% de distribuidoras siempre verifican adecuadamente la mercadería.

Tabla 5

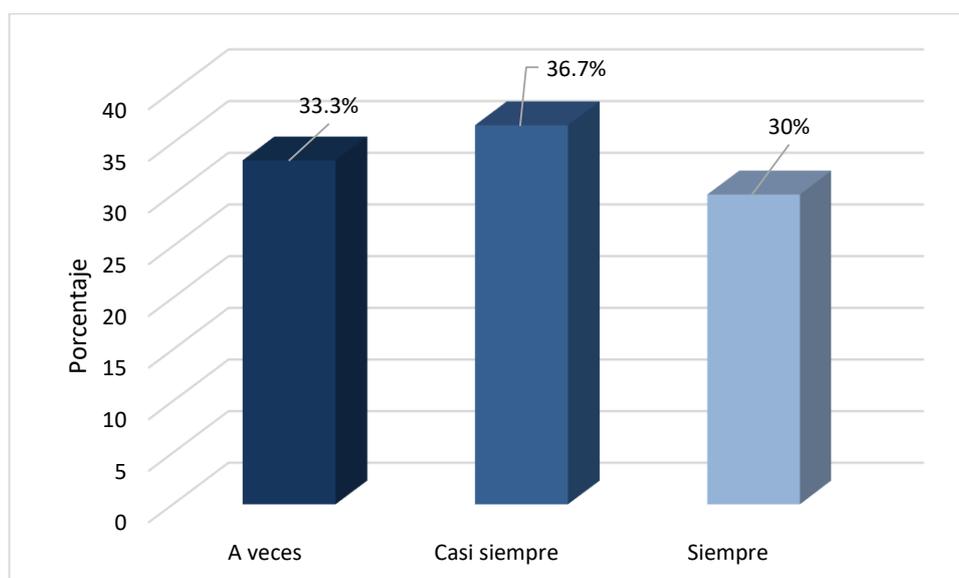
Se cumple adecuadamente los procedimientos de ingreso de la mercadería al sistema

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	10	33,3	33,3	33,3
	Casi siempre	11	36,7	36,7	70,0
	Siempre	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 3

Se cumple adecuadamente los procedimientos de ingreso de la mercadería al sistema



Interpretación. Según la tabla 5 y figura 3 respecto al cumplimiento adecuado de los procedimientos de ingreso de la mercadería al sistema en las distribuidoras de productos farmacéuticos se logra evidenciar que: El 33.3% de las distribuidoras a veces realizan un adecuado ingreso de mercadería al sistema; el 36.7% casi siempre y el 30% siempre realiza el adecuado control sobre los procedimientos de ingreso de los datos al sistema.

Tabla 6

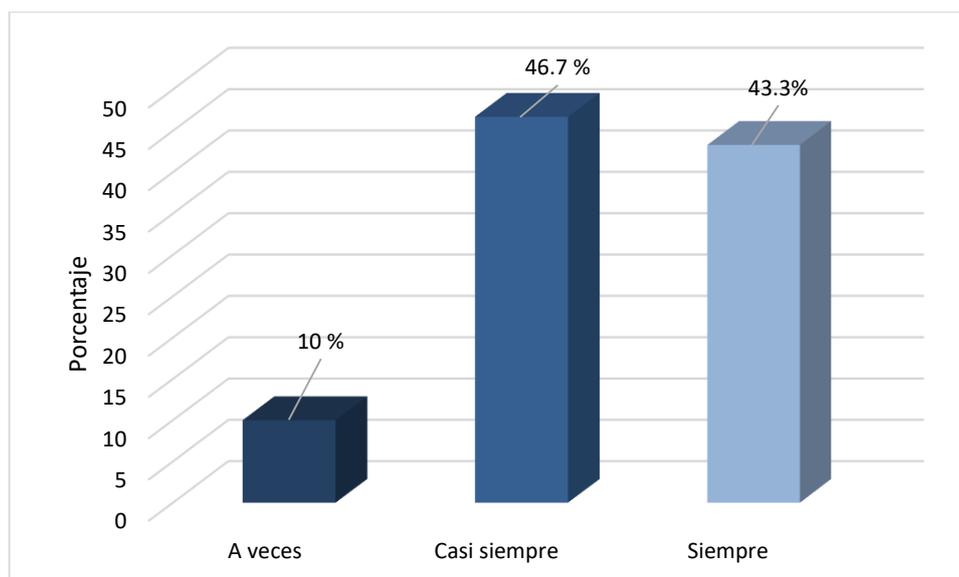
Se realiza adecuadamente el mantenimiento de la zona física del almacén

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	14	46,7	46,7	56,7
	Siempre	13	43,3	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en agosto 2022

Figura 4

Se realiza adecuadamente el mantenimiento de la zona física del almacén



Interpretación. Según la tabla 6 y figura 4 respecto al adecuado mantenimiento de la zona física del almacén en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se logra evidenciar que: El 10 % de las distribuidoras a veces realizan un adecuado mantenimiento a los almacenes de las distribuidoras farmacéuticas; el 46.7% casi siempre lo realiza y el 43.3% siempre realiza el adecuado mantenimiento de la zona física del almacén en las distribuidoras de productos farmacéuticos.

Tabla 7

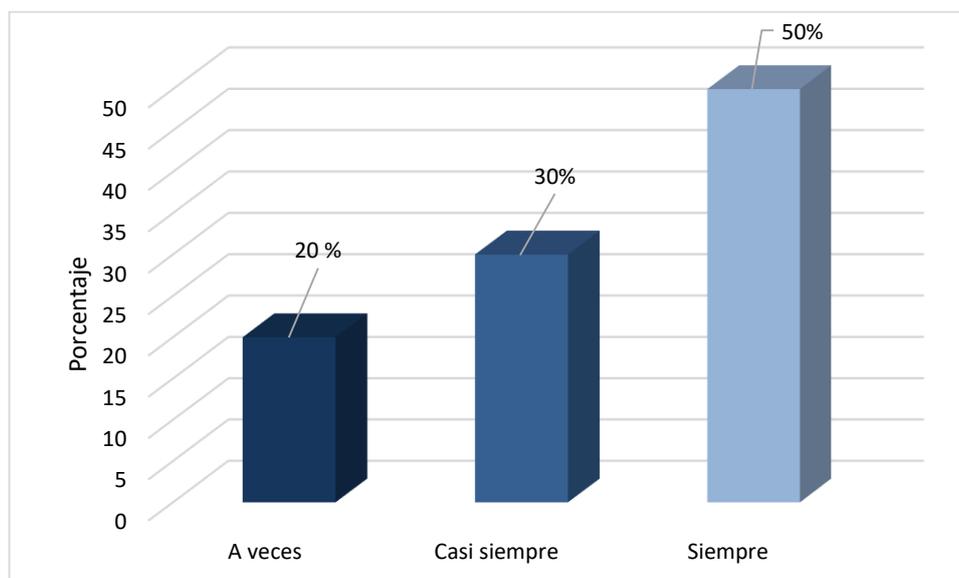
Se revisa y controla adecuadamente los documentos de salida (orden de pedido, factura y guía de remisión)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	50,0
	Siempre	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 5

Se revisa y controla adecuadamente los documentos de salida (orden de pedido, factura y guía de remisión)



Interpretación. Según la tabla 7 y figura 5 respecto al control adecuado de documentos de salida de mercadería como orden de pedido, factura y guía de remisión en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: El 20% de las distribuidoras A veces llevan el control adecuado de la salida de mercadería como orden de pedido, factura y guía de remisión; El 30% de lo realizan casi siempre y el 50% de las distribuidoras siempre verifican la documentación de orden de salida.

Tabla 8

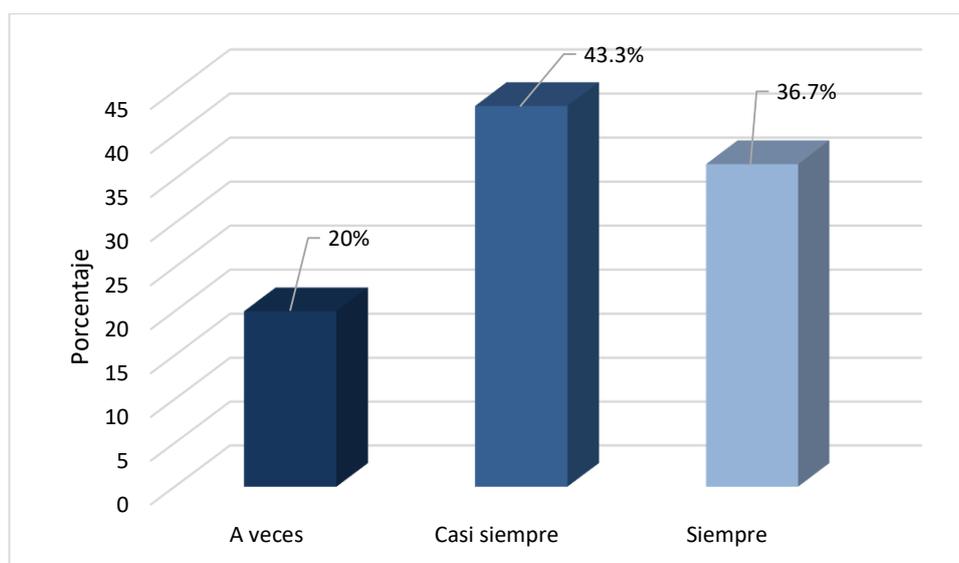
Se cumple adecuadamente los procedimientos de salida de la mercadería en el sistema

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	13	43,3	43,3	63,3
	Siempre	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 6

Se cumple adecuadamente los procedimientos de salida de la mercadería en el sistema.



Interpretación. Según la tabla 8 y figura 6 respecto al cumplimiento del registro de salida de mercadería en el sistema en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: El 20% de las distribuidoras A veces llevan el control adecuado del registro de salida de mercadería en el sistema; El 43.3% los realizan casi siempre y el 36.7% de las distribuidoras siempre llevan el control adecuado del registro de documentos de salida de mercadería en el sistema.

Tabla 9

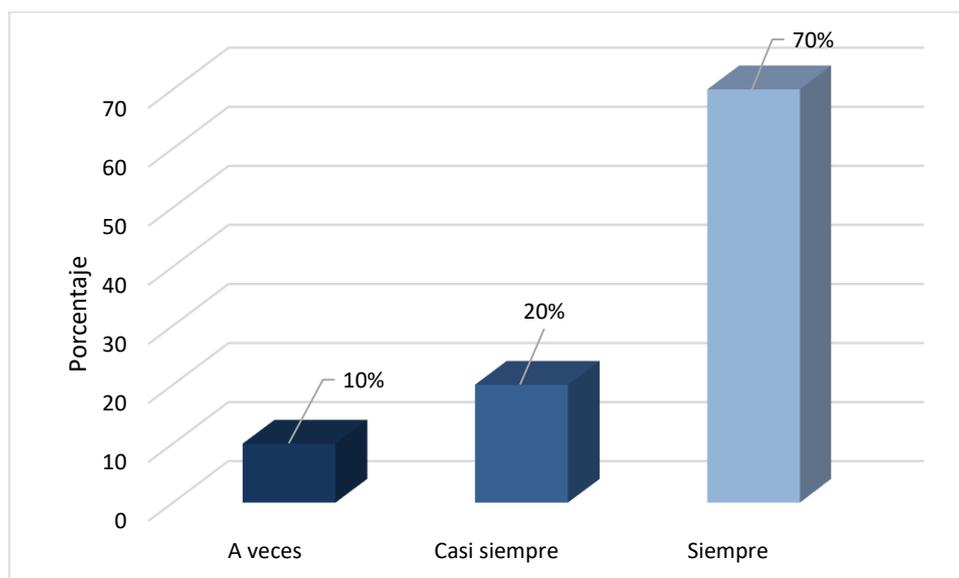
Se controla adecuadamente la calidad de las mercaderías antes de su despacho

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	6	20,0	20,0	30,0
	Siempre	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 7

Se controla adecuadamente la calidad de las mercaderías antes de su despacho



Interpretación. Según la tabla 9 y figura 7, sobre el control de mercadería física antes de ser despachada al consumidor en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: El 10% de las distribuidoras A veces llevan el control físico de los productos antes de ser despachados al consumidor intermediario o final; El 20 % los realizan casi siempre y el 70% de las distribuidoras siempre llevan el control adecuado de manera física antes de ser despachada al cliente.

Tabla 10

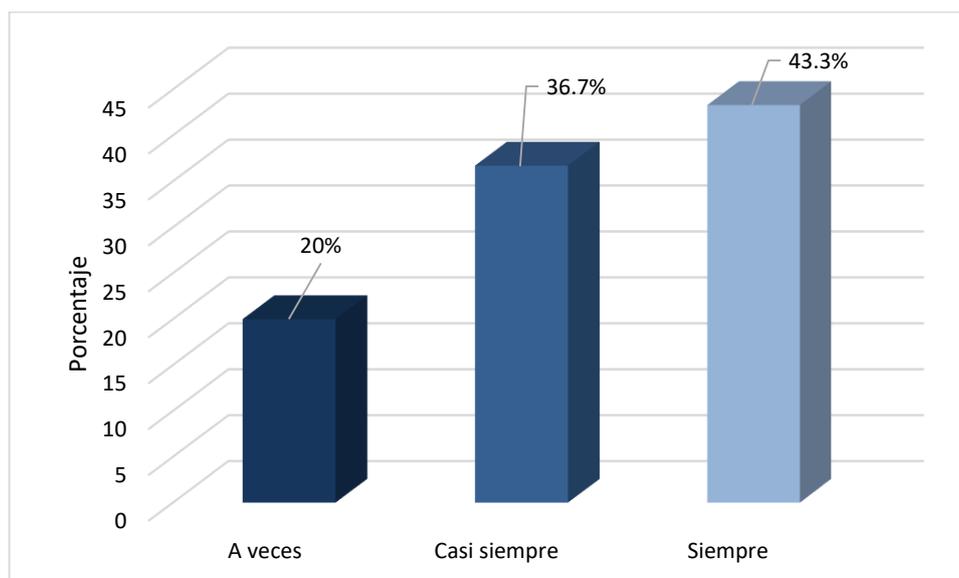
Lleva un control adecuado de la mercadería por vencer

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	11	36,7	36,7	56,7
	Siempre	13	43,3	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 8

Lleva un control adecuado de la mercadería por vencer



Interpretación. Según la tabla 10 y figura 8, sobre el control adecuado de mercadería por vencer en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: El 20% de las distribuidoras A veces llevan el control adecuado de los productos por vencer en el almacén; El 36.7 % los realizan casi siempre y el 43.3% de las distribuidoras siempre llevan el control adecuado de la fecha de vencimiento de la mercadería en los almacenes.

Tabla 11

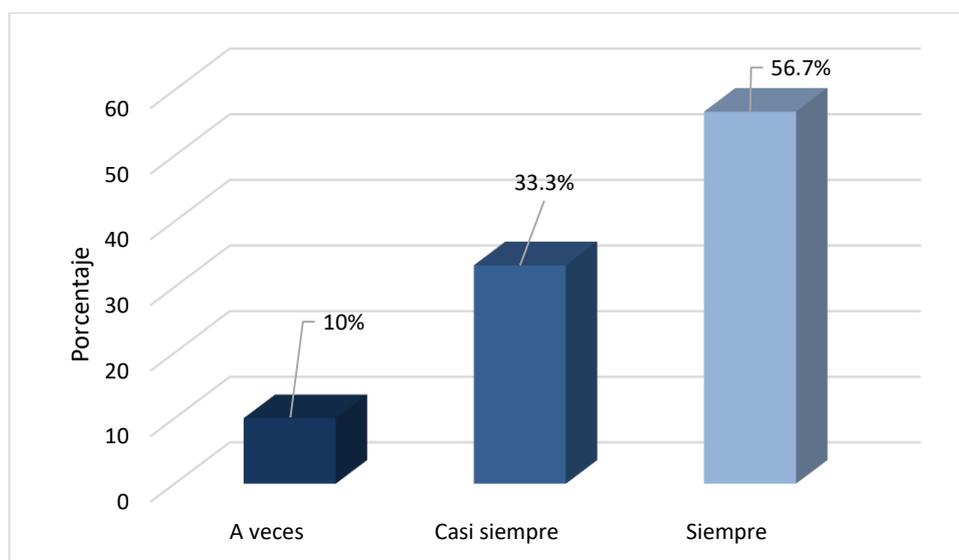
Realiza periódicamente el control de stock mínimo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	10	33,3	33,3	43,3
	Siempre	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 9

Realiza periódicamente el control de stock mínimo



Interpretación. Según la tabla 11 y figura 9, respecto al control periódico del control de stock mínimo de la mercadería en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: El 10% de las distribuidoras A veces llevan el control adecuado del stock mínimo de mercadería en almacén; El 33.3 % los realizan casi siempre y el 56.7% de las distribuidoras siempre llevan el control del stock mínimo de la mercadería en los almacenes.

Tabla 12

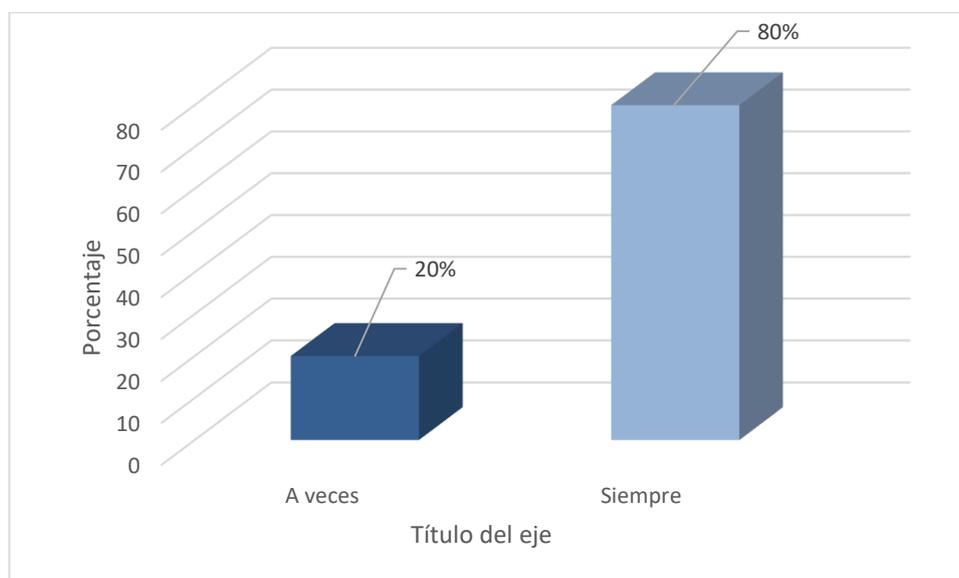
La mercadería en almacén tiene un orden adecuado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Siempre	24	80,0	80,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 10

La mercadería en almacén tiene un orden adecuado



Interpretación. Según la tabla 12 y figura 10, respecto al orden adecuado de la mercadería en el almacén en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: El 20% de las distribuidoras A veces tiene en cuenta el orden de la mercadería en los almacenes y el 80 % de las distribuidoras siempre tiene en cuenta el orden de los productos en almacén.

Tabla 13

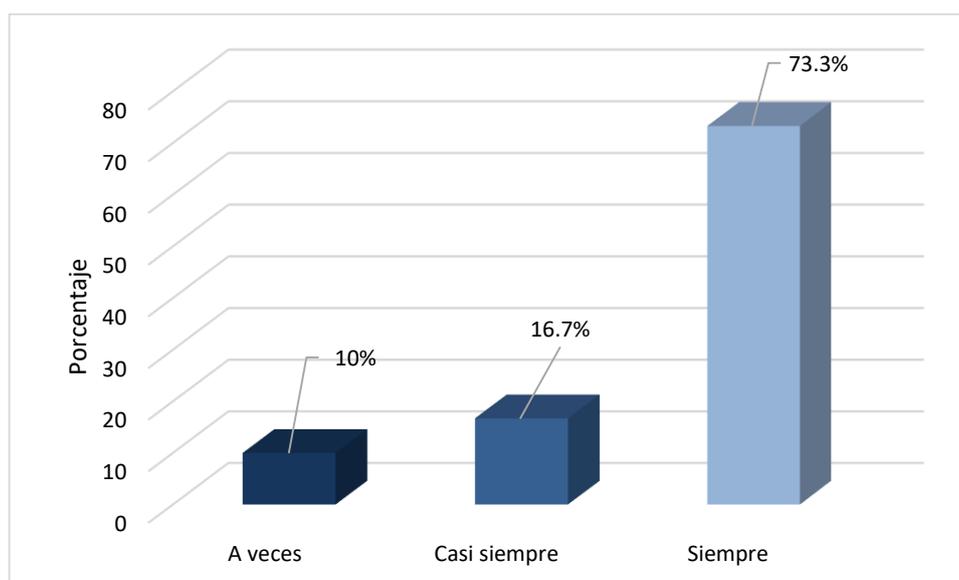
Se informa constantemente a la gerencia sobre la mercadería obsoleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	5	16,7	16,7	26,7
	Siempre	22	73,3	73,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 11

Se informa constantemente a la gerencia sobre la mercadería obsoleta



Interpretación. Según la tabla 13 y figura 11, respecto a que, si se informa constantemente a la gerencia sobre la mercadería obsoleta en las distribuidoras de productos farmacéuticos de Jaén, se evidencia que: El 10% de las distribuidoras A veces informan a gerencia sobre mercadería obsoleta; el 16.7% informa casi siempre y el 73.3 % de las distribuidoras siempre informan a gerencia de la mercadería obsoleta en almacén.

Tabla 14

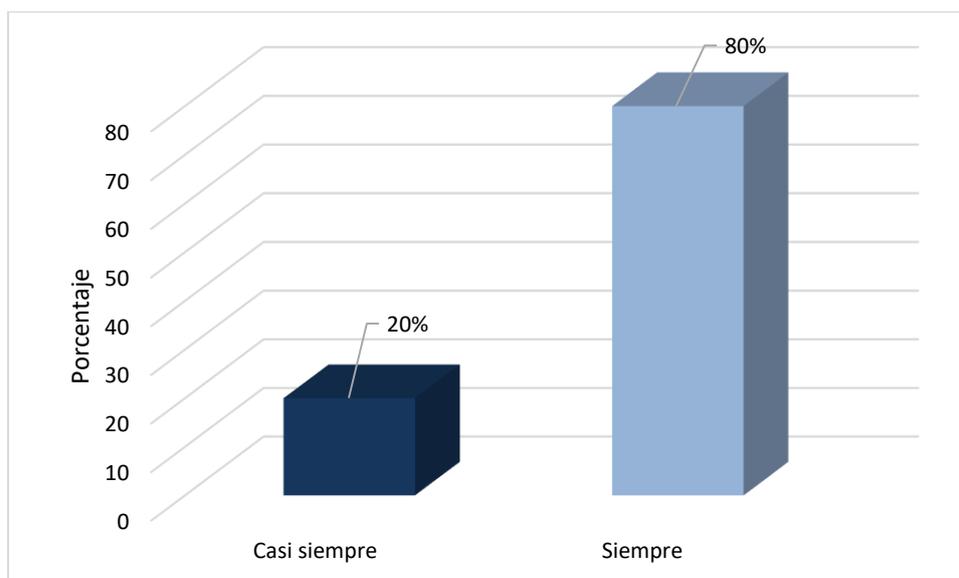
Tiene en su base de datos los datos de proveedores y actualizan el precio de sus productos en línea

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	6	20,0	20,0	20,0
Siempre	24	80,0	80,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 12

Tiene en su base de datos los datos de proveedores y actualizan los precios de sus productos en línea



Interpretación. Según la tabla 14 y figura 12, respecto a si se cuenta en almacenamiento digital los datos de los proveedores y actualizan sus precios de la mercadería en línea, en las distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Jaén, se evidencia que: El 20% de las distribuidoras tiene almacenado los datos de los proveedores y también actualizan sus productos en línea, y el 80 % de las distribuidoras siempre tiene los datos de los proveedores, además disponen de precios actualizado en tiempo real.

Tabla 15

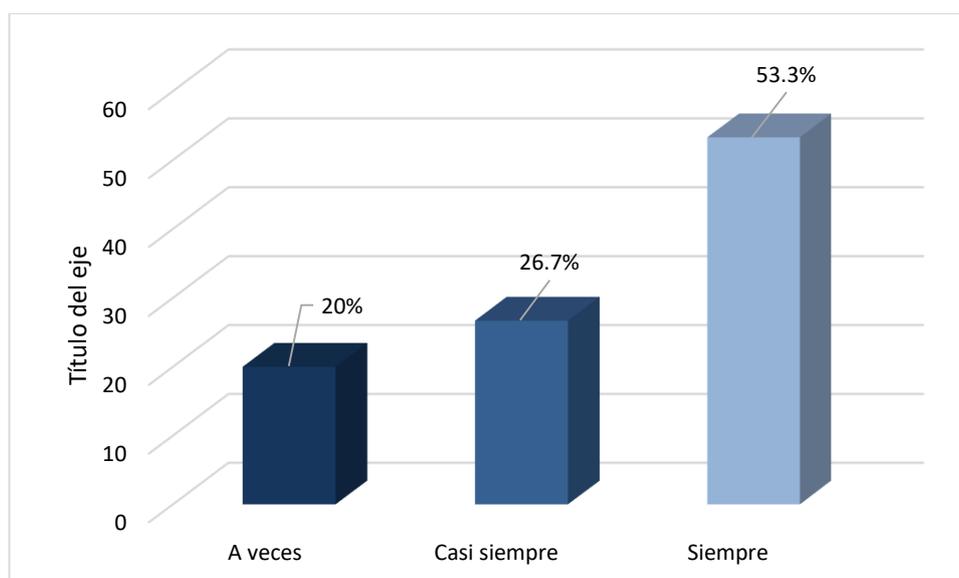
Tiene en su base de datos los productos que no tienen salida esperada en el mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	8	26,7	26,7	46,7
	Siempre	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 13

Tiene en su base de datos los productos que no tienen salida esperada en el mercado



Interpretación. Según la tabla 15 y figura 13, respecto a si cuenta con un registro de los productos que no tiene salida inmediata o esperada en el mercado por parte de las distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Jaén, se evidencia que: El 20% de las distribuidoras si tienen un registro de la mercadería o productos que no tiene salida inmediata en el mercado; 26.7% de las distribuidoras disponen del registro casi siempre y el 53.3 % de las distribuidoras siempre tienen un registro actualizado de los productos en espera.

Tabla 16

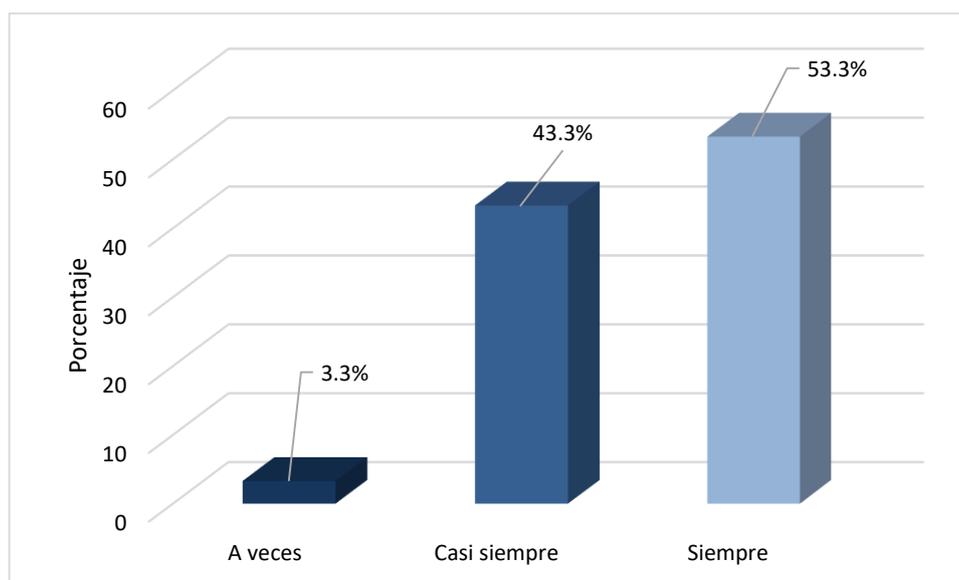
Cuenta con reportes actualizados diariamente sobre ventas y compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	3,3	3,3	3,3
	Casi siempre	13	43,3	43,3	46,7
	Siempre	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 14

Cuenta con reportes actualizados diariamente sobre ventas y compras



Interpretación. Según la tabla 16 y figura 14, respecto a si *Cuenta con reportes actualizados diariamente sobre ventas y compras por* parte de las distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Jaén, se evidencia que: El 3.3% de las distribuidoras a veces cuenta con reportes actualizados; 43.3% de las distribuidoras casi siempre cuentan con reportes actualizados diariamente sobre ventas y compras y el 53.3 % de las distribuidoras siempre tienen actualizados diariamente sus reportes sobre compras y ventas.

Tabla 17

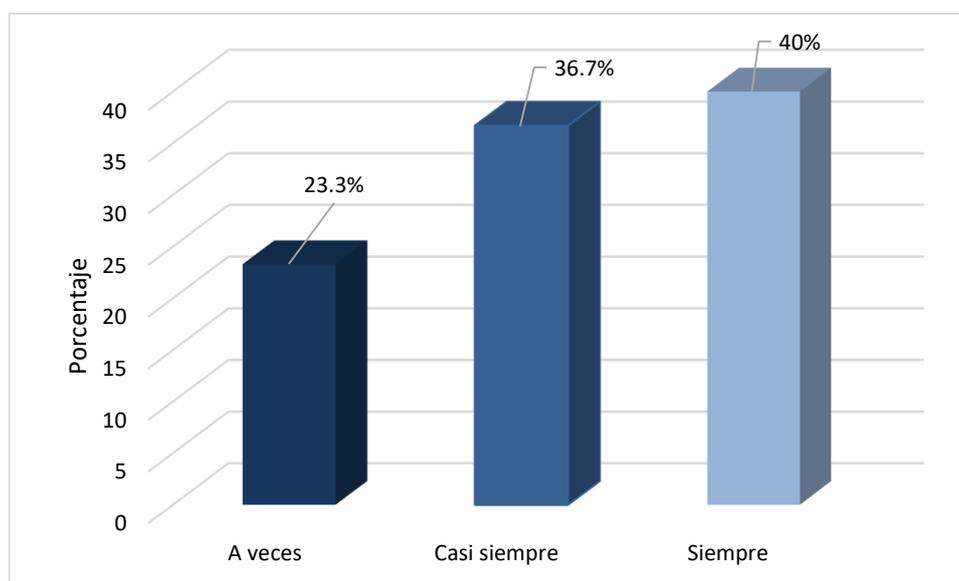
Los plazos para la recepción por parte del proveedor son mínimos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	23,3	23,3	23,3
	Casi siempre	11	36,7	36,7	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 15

Los plazos para la recepción por parte del proveedor son mínimos



Interpretación. Según la tabla 17 y figura 15, respecto a que, si los plazos de la entrega de mercadería por parte de los proveedores son mínimos en las distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Jaén, se evidencia que: El 23.3% de las distribuidoras creen que a veces los proveedores entregan en el plazo mínimo la mercadería. El 36,7 % recibe la mercadería casi siempre en el mínimo tiempo y el 40% realiza la recepción de mercadería siempre en el mínimo tiempo.

Tabla 18

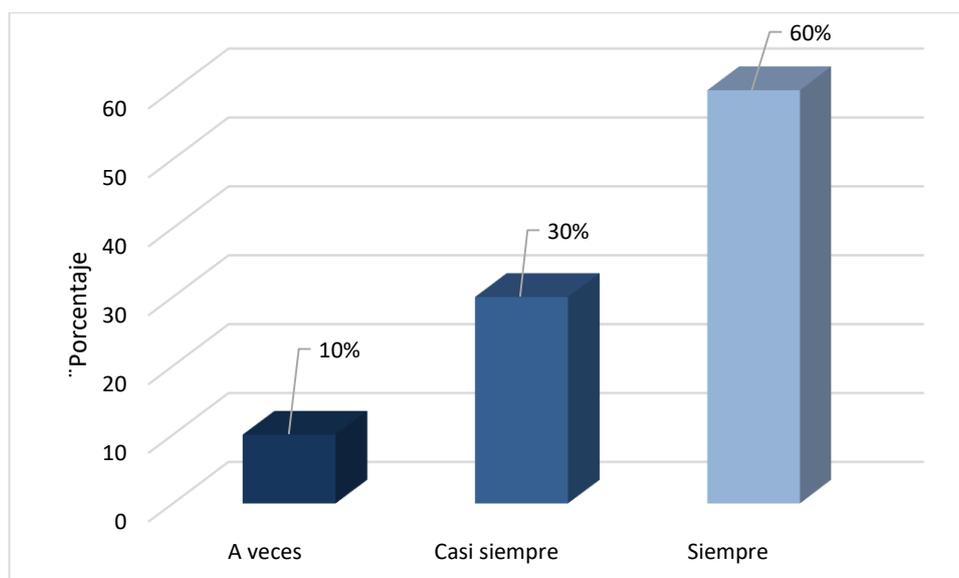
Los reportes sobre flujos de inventario se obtienen desde una misma base de datos integrada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 16

Los reportes sobre flujos de inventario se obtienen desde una misma base de datos integrada



Interpretación. Según la tabla 18 y figura 16, respecto a que, si se gestionan los inventarios desde una base de datos integrada en las distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Jaén, se evidencia que: El 10% de las distribuidoras creen que a veces si se gestionan los inventarios desde una base de datos integrada. El 30 % de las distribuidoras gestiona casi siempre sus reportes de inventarios desde una base de datos integrada. El 60% lo realiza siempre la gestión de reportes de inventario desde la base de datos centralizada.

Tabla 19

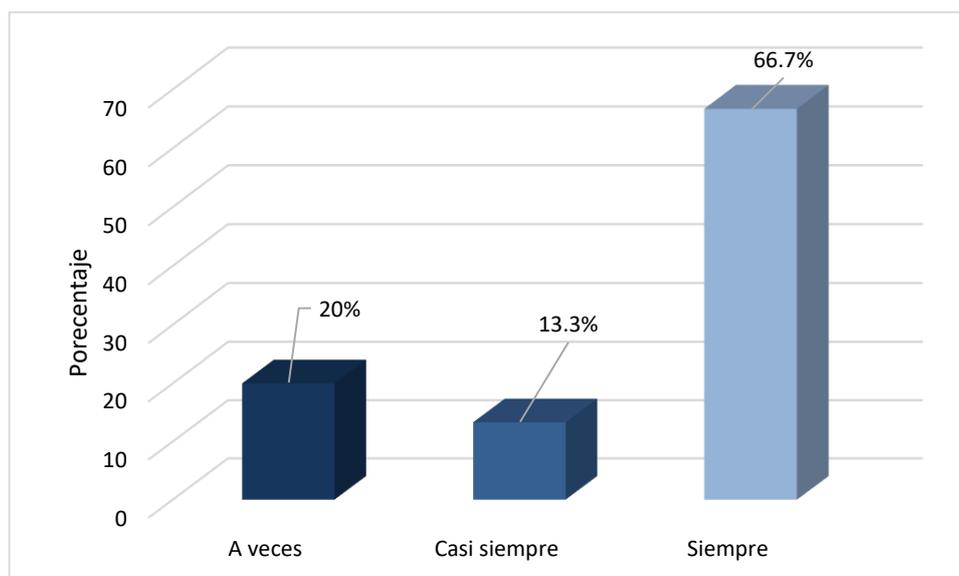
Todos sus procesos de compra y ventas los realiza mediante un sistema automatizado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	4	13,3	13,3	33,3
	Siempre	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 17

Todos sus procesos de compra y ventas los realiza mediante un sistema automatizado



Interpretación. Según la tabla 19 y figura 17, respecto al proceso de compra y venta de mercadería los realiza mediante sistemas de información en las distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Jaén, se evidencia que: El 20% de las distribuidoras creen que a veces realizan sus transacciones mediante el uso de sistemas de información, el 13.3% casi siempre utiliza un sistema para realizar las compras y ventas. Finalmente, el 66.7% lo realizan siempre las compras y ventas desde un sistema de información.

Tabla 20

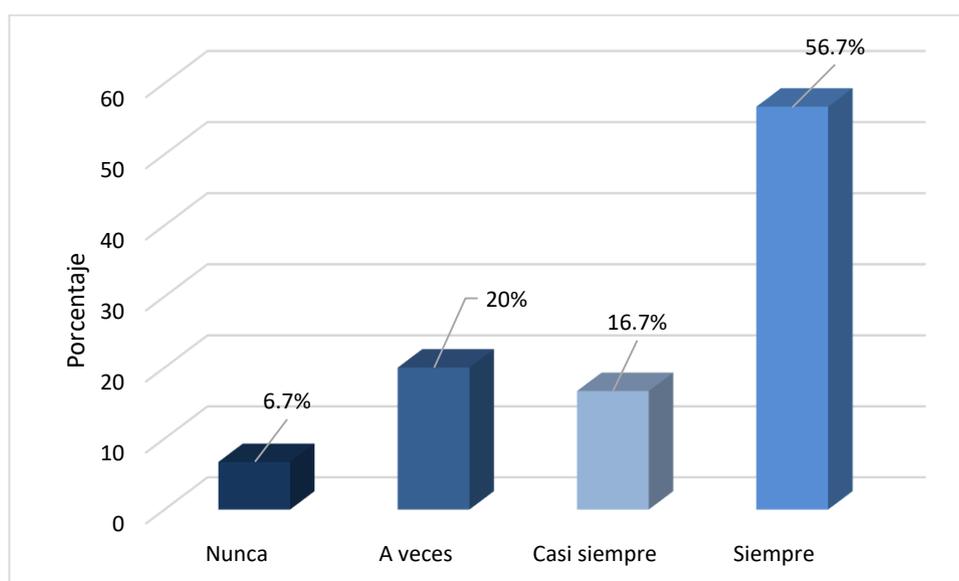
El ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6,7	6,7	6,7
	A veces	6	20,0	20,0	26,7
	Casi siempre	5	16,7	16,7	43,3
	Siempre	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 18

El ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad en la empresa



Interpretación. Según la tabla 20 y figura 18, respecto al ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad en la empresa en las distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Jaén, se evidencia que: El 6.7% de las distribuidoras creen que nunca el ratio de rotación de inventarios favorece a generar rentabilidad, el 20 % cree que a veces genera rentabilidad, el 16.7% casi siempre genera rentabilidad y el 56.7% cree que el ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad en la empresa en las distribuidoras.

Tabla 21

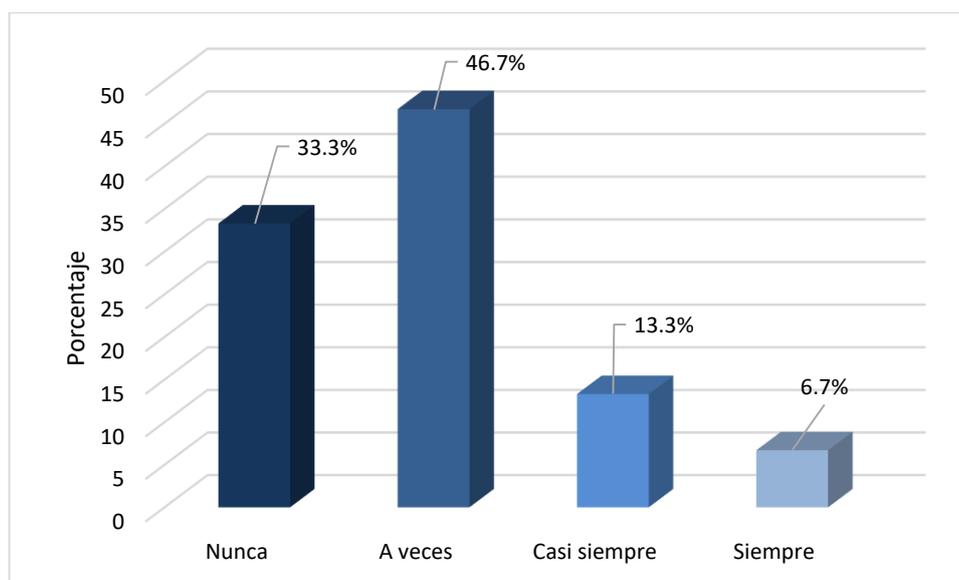
La empresa realiza las ventas a consumidor final.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	33,3	33,3	33,3
	A veces	14	46,7	46,7	80,0
	Casi siempre	4	13,3	13,3	93,3
	Siempre	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 19

La empresa realiza las ventas a consumidor final.



Interpretación. Según la tabla 21 y figura 19, respecto a si las distribuidoras de productos farmacéuticos realizan ventas a consumidor final. Los resultados demuestran que 33.3% de las distribuidoras no realizan ventas a consumidor final; el 46.7% realizan a veces ventas a consumidor final, el 13.3% realizan ventas a consumidor final casi siempre y el 6.7% realizan ventas siempre a consumidor final.

Tabla 22

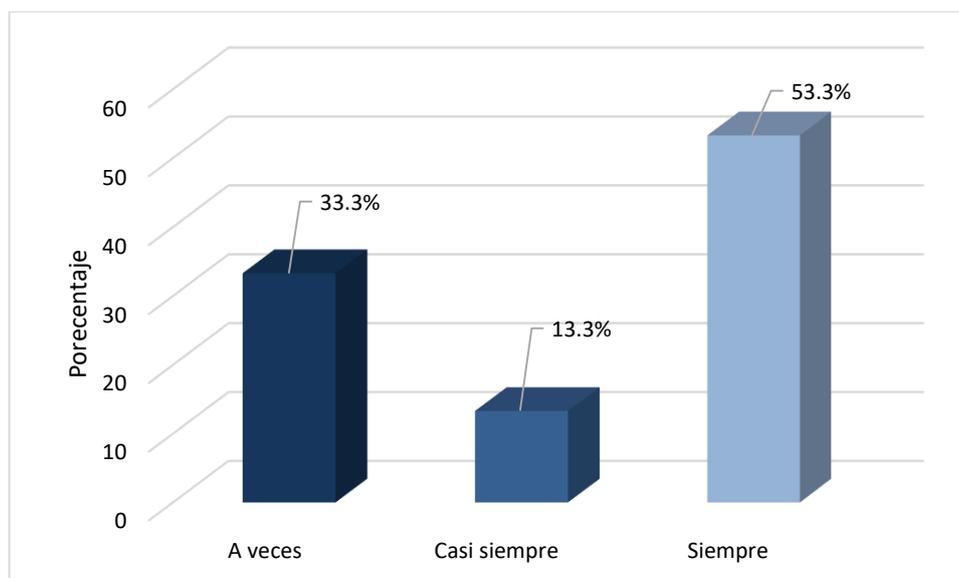
La empresa realiza ventas a intermediarios.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	10	33,3	33,3	33,3
Casi siempre	4	13,3	13,3	46,7
Siempre	16	53,3	53,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 20

La empresa realiza ventas a intermediarios.



Interpretación. Según la tabla 22 y figura 20, respecto a si las distribuidoras de productos farmacéuticos realizan ventas a intermediarios. Los resultados demuestran que 33.3% de las distribuidoras a veces realizan ventas a intermediarios; el 13.3% realizan ventas a intermediarios casi siempre, y el 53.3% realizan ventas a intermediarios siempre.

Tabla 23

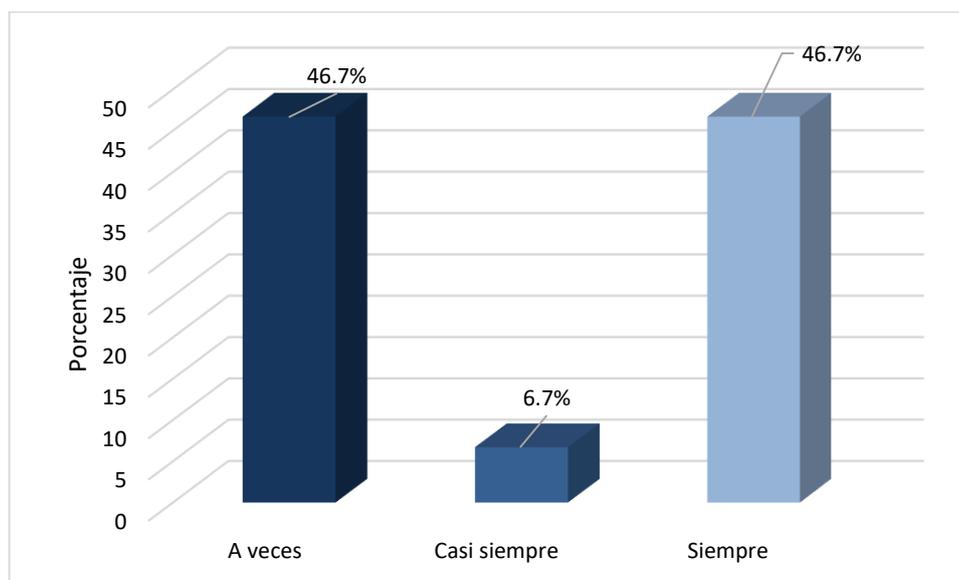
La empresa aplica políticas de reducción de gastos de ventas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	14	46,7	46,7	46,7
Casi siempre	2	6,7	6,7	53,3
Siempre	14	46,7	46,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 21

La empresa aplica políticas de reducción de gastos de ventas.



Interpretación. Según la tabla 23 y figura 21, respecto a si las distribuidoras de productos farmacéuticos aplican políticas de reducción de gastos de ventas. Los resultados demuestran que 46.7% de las distribuidoras aplican a veces políticas de reducción de gastos; el 6.7 % aplican políticas de reducción de gastos de ventas casi siempre, y el 46.7% aplican políticas de reducción de gastos de ventas siempre.

Tabla 24

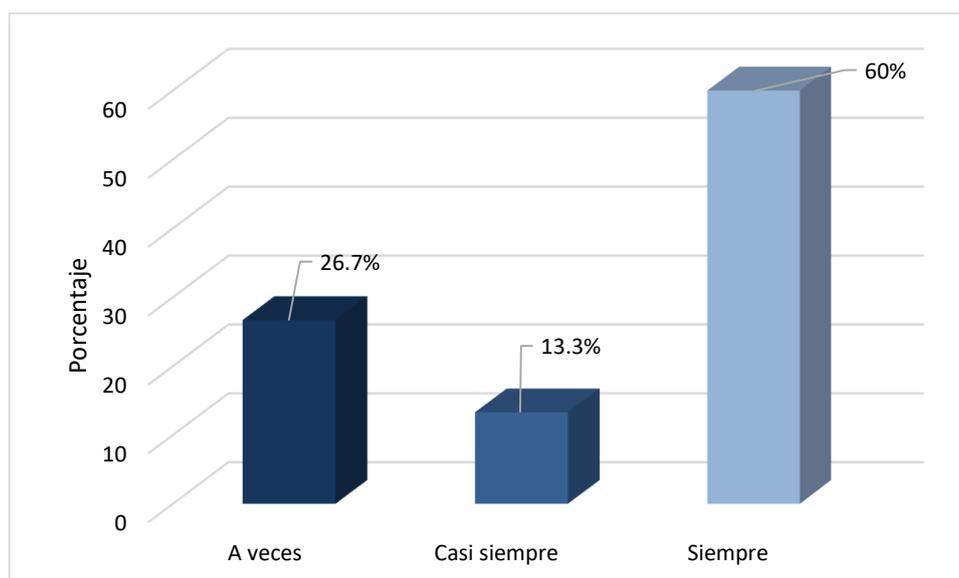
La empresa aplica políticas de reducción de gastos administrativos.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	8	26,7	26,7	26,7
Casi siempre	4	13,3	13,3	40,0
Siempre	18	60,0	60,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 22

La empresa aplica políticas de reducción de gastos administrativos.



Interpretación. Según la tabla 24 y figura 22, respecto a si las distribuidoras de productos farmacéuticos aplican políticas de reducción de gastos administrativos. Los resultados demuestran que 26.7% de las distribuidoras aplican a veces políticas de reducción de gastos administrativos; el 13.3 % casi siempre, y el 60% de las distribuidoras farmacéuticas siempre aplican políticas de reducción de gastos administrativos.

Tabla 25

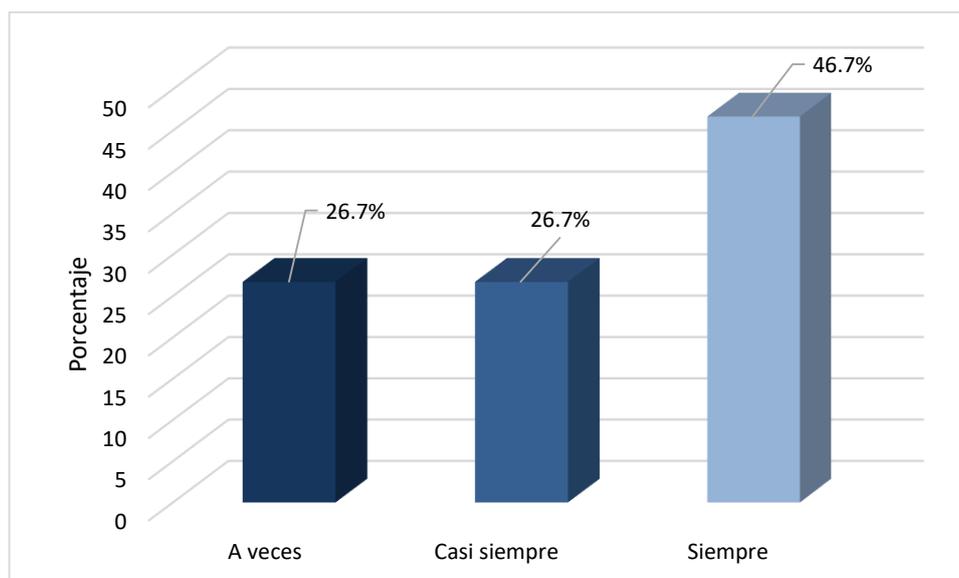
Los gastos operativos se incrementan cuando las ventas de la empresa aumentan.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	8	26,7	26,7	26,7
Casi siempre	8	26,7	26,7	53,3
Siempre	14	46,7	46,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 23

Los gastos operativos se incrementan cuando las ventas de la empresa aumentan.



Interpretación. Según la tabla 25 y figura 23, respecto a si los gastos operativos se incrementan cuando las ventas de la empresa aumentan en las distribuidoras farmacéuticas. Los resultados demuestran que 26.7% de las distribuidoras cree que a veces cuando al aumentar las ventas los gastos operativos también se incrementan; el 26.7 cree que eso ocurre casi siempre y el 46.7% siempre aumentan el gasto operativo al incrementar las ventas.

Tabla 26

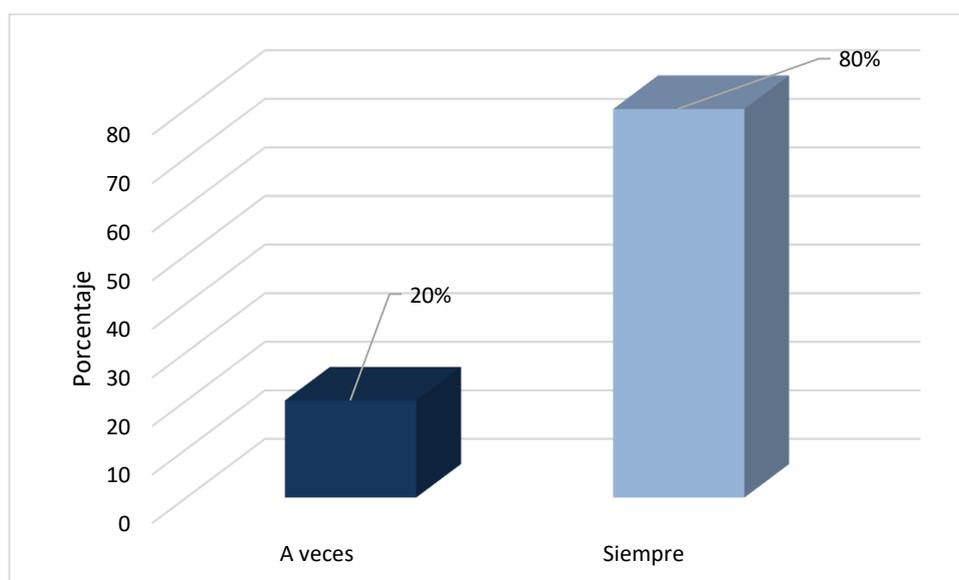
La empresa analiza los resultados de la utilidad bruta sobre las ventas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	6	20,0	20,0	20,0
Siempre	24	80,0	80,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 24

La empresa analiza los resultados de la utilidad bruta sobre las ventas.



Interpretación. Según la tabla 26 y figura 24, respecto a si las distribuidoras farmacéuticas analizan los resultados de la utilidad bruta sobre las ventas. Los resultados evidencian lo siguiente: El 20% de las distribuidoras cree que a veces las distribuidoras de productos farmacéuticos analizan los resultados de la utilidad bruta sobre las ventas y el 80% que las distribuidoras siempre analizan los resultados producto de la utilidad bruta sobre las ventas.

Tabla 27

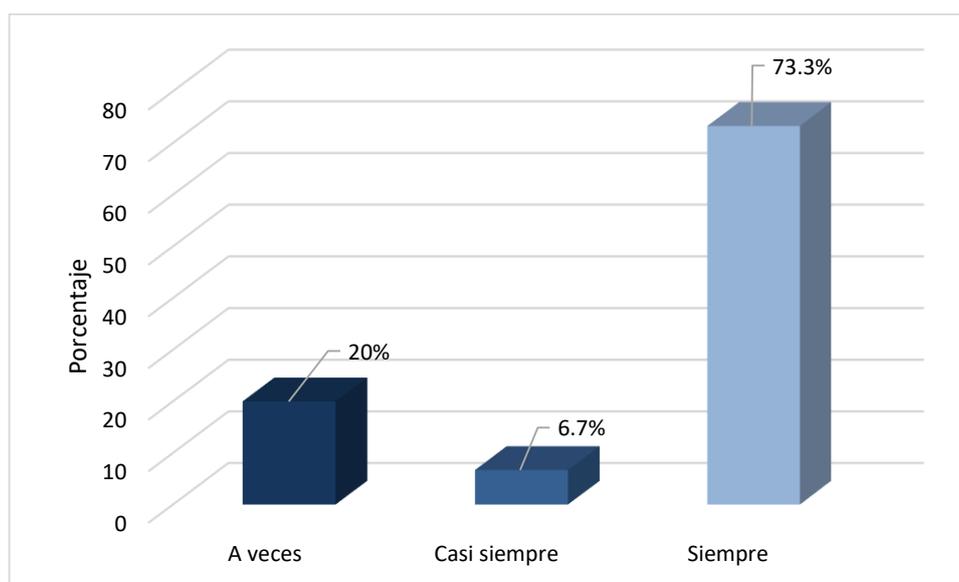
La empresa invierte en mercadería cantidades razonables que se pueden vender oportunamente para evitar productos obsoletos por fecha de vencimiento.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	6	20,0	20,0	20,0
Casi siempre	2	6,7	6,7	26,7
Siempre	22	73,3	73,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 25

La empresa invierte en mercadería cantidades razonables que se pueden vender oportunamente para evitar productos obsoletos por fecha de vencimiento.



Interpretación. Según la tabla 27 y figura 25, respecto a si las distribuidoras farmacéuticas invierten en mercadería cantidades razonables que se pueden vender oportunamente para evitar productos obsoletos por fecha de vencimiento. Los resultados evidencian los siguiente: El 20% de las distribuidoras cree que a veces las distribuidoras invierten en mercadería cantidades razonables que se pueden vender oportunamente para evitar productos obsoletos por fecha de vencimiento; el 6.7% realizan esta actividad casi siempre y el 73.3% lo realizan siempre para una correcta toma de decisiones.

Tabla 28

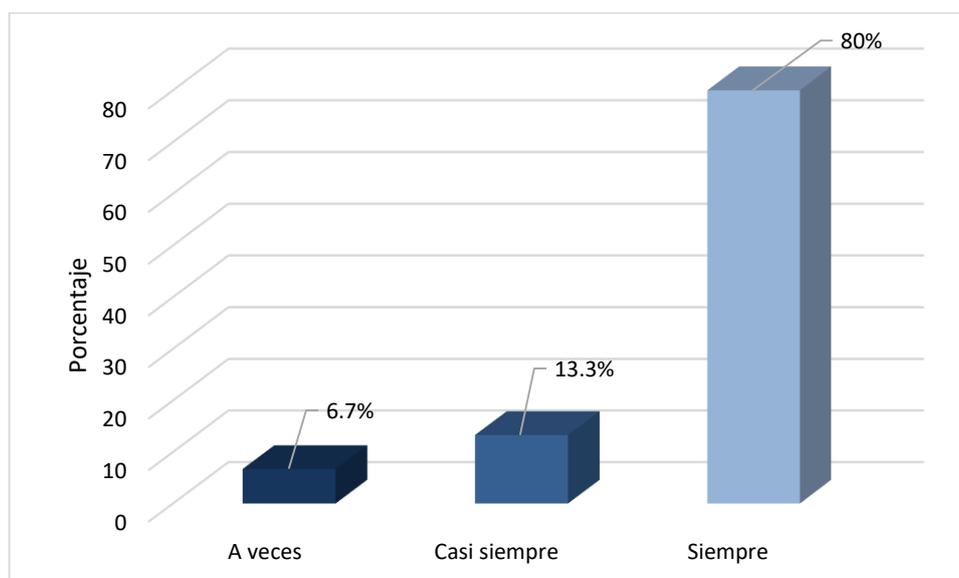
La empresa invierte en mercadería según necesidades proyectadas a futuro a fin de evitar el déficit de stock.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	2	6,7	6,7	6,7
Casi siempre	4	13,3	13,3	20,0
Siempre	24	80,0	80,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 26

La empresa invierte en mercadería según necesidades proyectadas a futuro a fin de evitar el déficit de stock.



Interpretación. Según la tabla 28 y figura 26, respecto a si las distribuidoras farmacéuticas invierten en mercadería según necesidades proyectadas a futuro a fin de evitar el déficit de stock. Los resultados evidencian lo siguiente: El 6.7% de las distribuidoras cree que a veces las distribuidoras invierten en mercadería según necesidades proyectadas a futuro a fin de evitar el déficit de stock; el 13.3 % aplican esta política casi siempre y el 80 % invierten en mercadería siempre según necesidades proyectadas a futuro a fin de evitar el déficit de stock.

Tabla 29

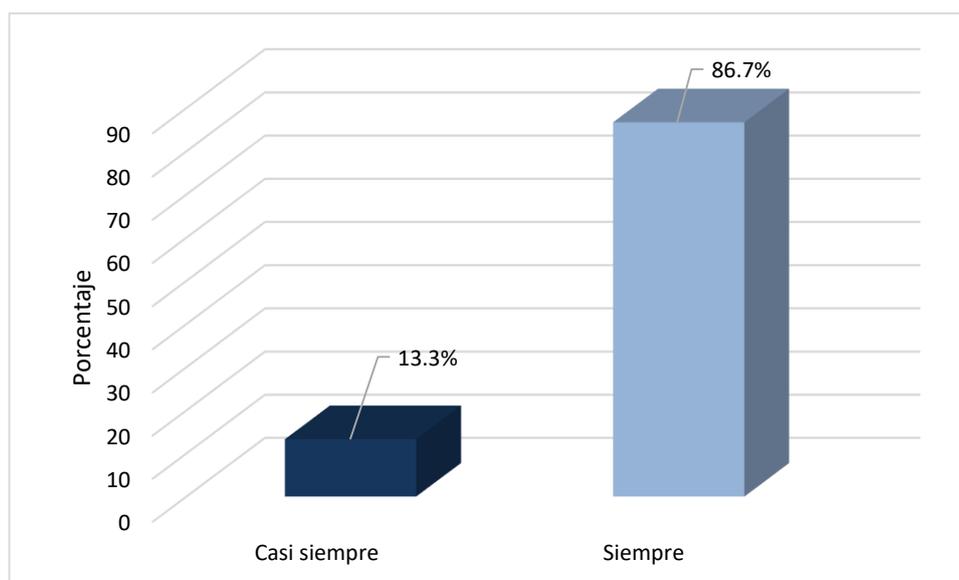
La empresa cuenta con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	4	13,3	13,3	13,3
Siempre	26	86,7	86,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 27

La empresa cuenta con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo.



Interpretación. Según la tabla 29 y figura 27, respecto a si las distribuidoras farmacéuticas cuentan con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo. Los resultados evidencian los siguiente: El 13.3 % de las distribuidoras cree que casi siempre las distribuidoras cuentan con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo y el 86.7 % siempre cuentan con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo.

Tabla 30

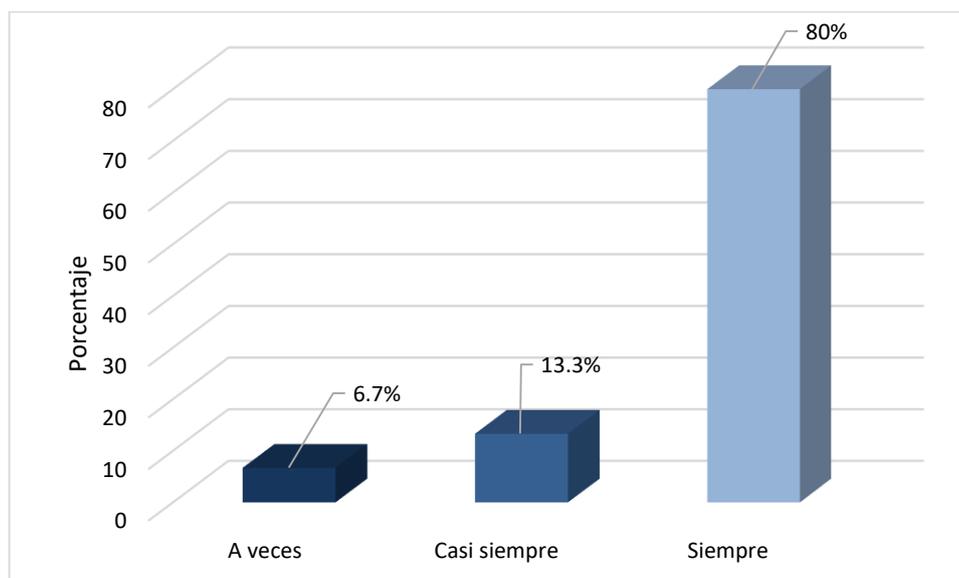
La empresa cuenta con disponibilidad de capital para cancelar obligaciones a corto plazo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	2	6,7	6,7	6,7
Casi siempre	4	13,3	13,3	20,0
Siempre	24	80,0	80,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 28

La empresa cuenta con disponibilidad de capital para cancelar obligaciones a corto plazo.



Interpretación. Según la tabla 30 y figura 28, respecto a si las distribuidoras farmacéuticas cuentan con disponibilidad de capital para cancelar obligaciones a corto plazo: los resultados demuestran que el 6.7 % a veces sí disponen de capital para pagar obligaciones en el corto plazo; el 13.3 % de las distribuidoras cree que casi siempre cuentan con disponibilidad de capital para pagar sus obligaciones a corto plazo y el 80 % de las distribuidoras siempre disponen de capital para pagar obligaciones en el corto plazo.

Tabla 31

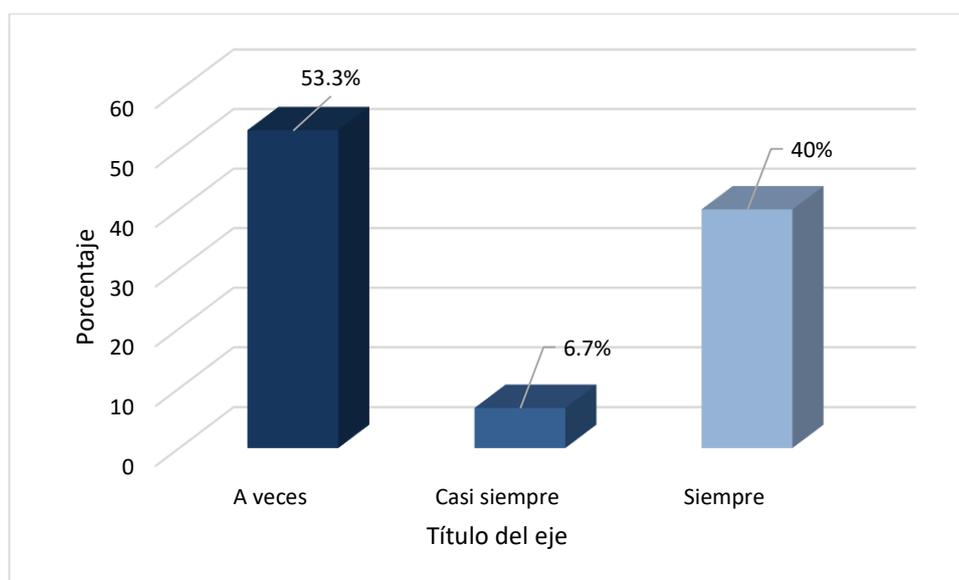
La empresa incrementa el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	16	53,3	53,3	53,3
Casi siempre	2	6,7	6,7	60,0
Siempre	12	40,0	40,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 29

La empresa incrementa el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro.



Interpretación. Según la tabla 31 y figura 29, respecto a si las distribuidoras farmacéuticas incrementan el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro: los resultados demuestran que el 53.3 % a veces las distribuidoras incrementan el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro; el 6.7% casi siempre incrementan su capital y 40% de las distribuidoras incrementan el capital siempre para mejorar la rentabilidad en el futuro.

Tabla 32

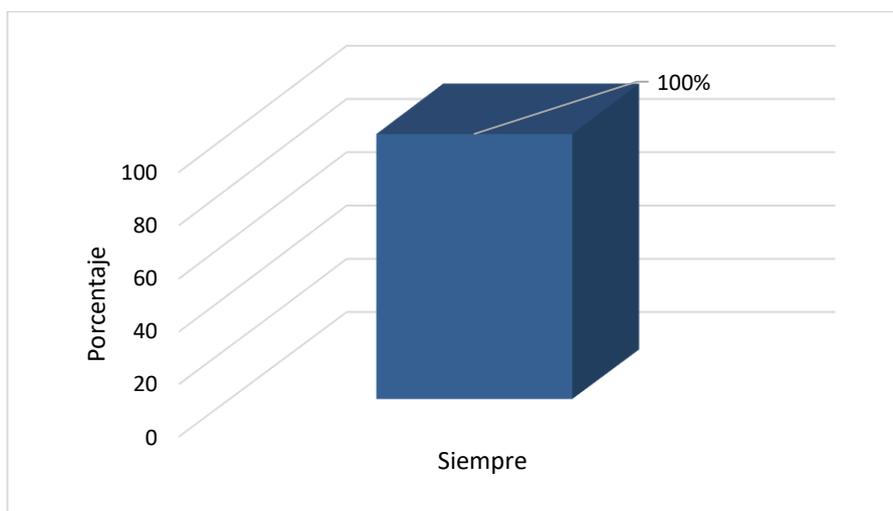
La empresa utiliza el indicador Retorno de la Inversión (ROI) para evaluar si con las acciones o inversiones realizadas se genera ganancias o pérdidas en la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	30	100,0	100,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Datos procesados a partir de la encuesta aplicada en octubre 2022

Figura 30

La empresa utiliza el indicador Retorno de la Inversión (ROI) para evaluar si con las acciones o inversiones realizadas se genera ganancias o pérdidas en la empresa.



Interpretación. Según la tabla 32 y figura 30, respecto a si las distribuidoras farmacéuticas utilizan el indicador Retorno de la Inversión (ROI) para evaluar si con las acciones o inversiones realizadas generan ganancias o pérdidas: los resultados demuestran que el 100 % de las distribuidoras siempre utilizan el indicador Retorno de la Inversión (ROI) para evaluar si con las acciones o inversiones realizadas generan ganancias o pérdidas.

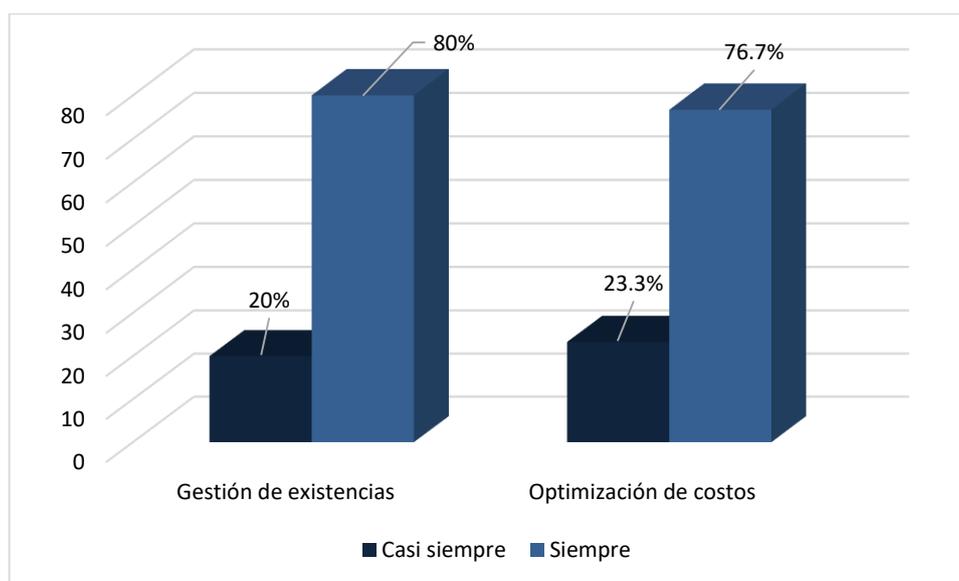
Tabla 33

Análisis de frecuencia por dimensión.

Dimensión		F	%
Gestión de existencias	Casi siempre	6	20
	Siempre	24	80
	Total	30	100
Optimización de costos	Casi siempre	7	23.3
	Siempre	23	76.7
	Total	30	100

Figura 31

Análisis de frecuencia por dimensión.



Interpretación. En la tabla 33 y figura 31, se presentan los resultados consolidados de la variable control de inventario por dimensiones en las distribuidoras de productos farmacéuticos en el sector Morro Solar Jaén, 2022. Se evidencia que el 20% de distribuidoras casi siempre gestionan sus existencias, y el 80% lo realizan siempre. Sobre la dimensión Optimización de costos, el 23.3% de las distribuidoras evidencias que casi siempre optimizan costos y el 76.7% siempre optimizan costos.

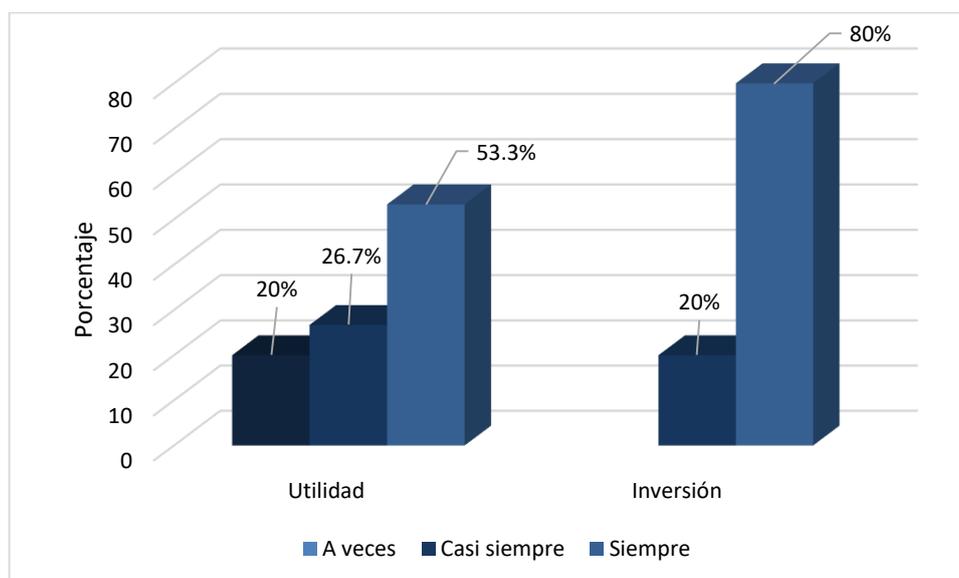
Tabla 34

Análisis de frecuencia por dimensión.

Dimensión		F	%
Utilidad	A veces	6	20
	Casi siempre	8	26.7
	Siempre	16	53.3
	Total	30	100
Inversión	Casi siempre	6	20
	Siempre	24	80
	Total	30	100

Figura 32

Análisis de frecuencia por dimensión.



Interpretación. En la tabla 34 y figura 32, se presentan los resultados sintetizados de la variable rentabilidad por dimensiones en las distribuidoras de productos farmacéuticos en el sector Morro Solar Jaén, 2022. Se evidencia que el 20% de distribuidoras a veces obtiene utilidad; el 26.7% obtiene utilidad casi siempre y 53.3% obtiene utilidad siempre. Sobre la dimensión inversión, 20% de las distribuidoras realizan inversión casi siempre y 80% invierten siempre.

Tabla 35

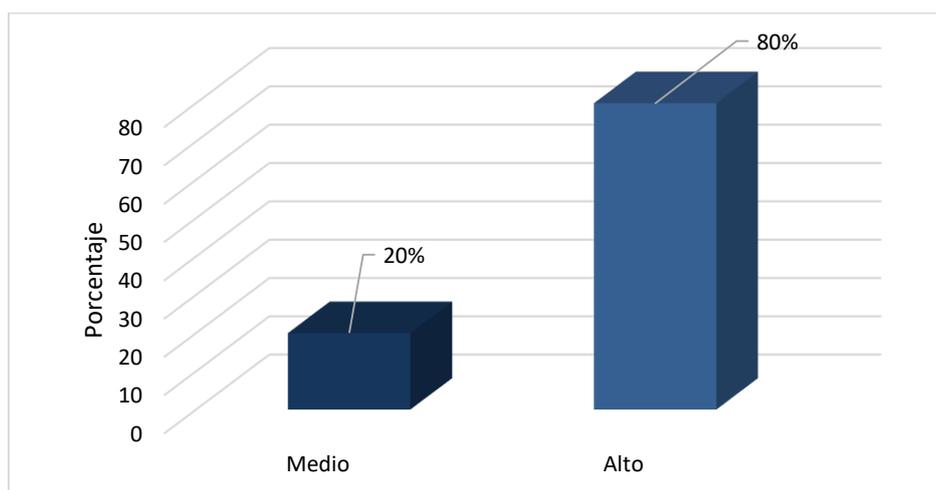
Nivel de control de inventario en las distribuidoras de productos farmacéuticos.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Medio	6	20,0
Alto	24	80,0
Total	30	100,0

Nota: Datos obtenidos a partir de la encuesta, 2022

Figura 33

Nivel de control de inventario en las distribuidoras de productos farmacéuticos.



Interpretación. En la tabla 35 y figura 33, se presentan los resultados de la encuesta respecto al nivel de control de inventario que presentan las distribuidoras de productos farmacéuticos en el sector Morro Solar Jaén, 2022. Se evidencia que 20% de las distribuidoras demuestran un nivel medio de gestión de inventario y el 80% representa a las distribuidoras que presentan un control de inventario de nivel alto. Los resultados indican que la mayoría de las distribuidoras de productos farmacéuticos tiene un alto control de inventario que se ha visto reflejado en la eficiente Gestión de existencias y la Optimización de costos, cuyos resultados han impactado positivamente en las mencionadas empresas.

Tabla 36.

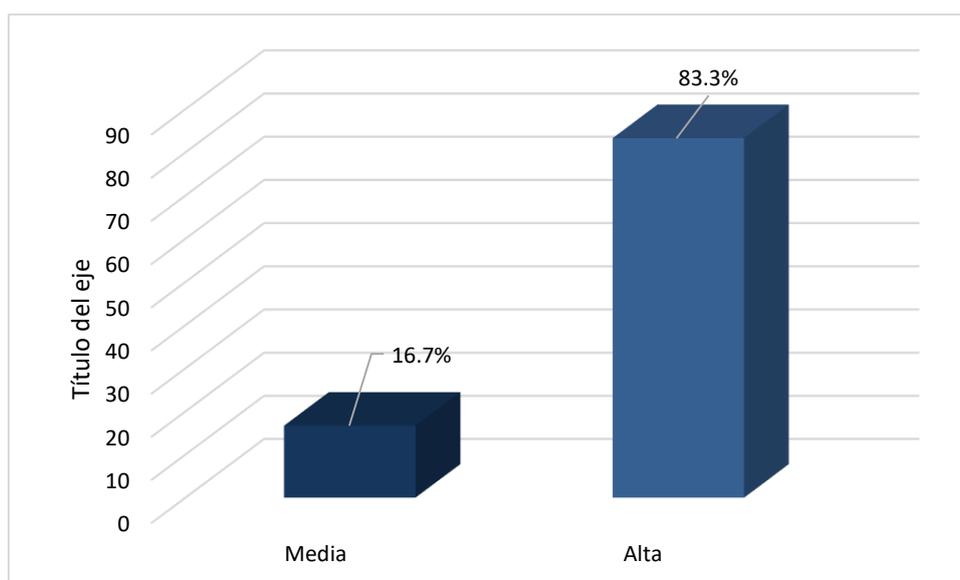
Nivel de rentabilidad en las distribuidoras de productos farmacéuticos.

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Media	5	16,7
Alta	25	83,3
Total	30	100,0

Nota: Datos obtenidos a partir de la encuesta, 2022

Figura 34

Nivel de rentabilidad en las distribuidoras de productos farmacéuticos.



Interpretación. En la tabla 36 y figura 34, se visualizan los resultados del nivel de rentabilidad que presentan las distribuidoras de productos farmacéuticos en el sector Morro Solar Jaén, 2022. Se evidencia que el 16.7% de las empresas presentan nivel de rentabilidad media y el 83.3% ostentan nivel de rentabilidad alta. Estos resultados indican también que la mayoría de empresas distribuidoras de productos farmacéuticos tiene niveles de rentabilidad alta es decir han gestionado adecuadamente las dimensiones de utilidad e inversión permitiéndoles generar buenos resultados económicos y estabilidad en el mercado.

4.3. Análisis inferencial

4.3.1 Contrastación de hipótesis general

Ha: El control de inventario incide significativamente en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2022.

Ho: El control de inventarios no incide significativamente en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2022.

Criterio de comprobación

Si $X^2c > x^{2t}$, aceptamos la Ha

Si $X^2c < x^{2t}$, aceptamos la Ho

Significancia bilateral < 0.05

Tabla 37

Prueba Chi2 entre control de inventarios y la rentabilidad.

Descripción	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	85,717 ^a	64	0,036
Razón de verosimilitud	66,699	64	0,004
Asociación lineal por lineal	4,454	1	0,035
N de casos válidos	30		

Nota: Datos obtenidos a partir de la encuesta, 2022

Interpretación. Según los resultados de la tabla 35, se muestra un X^2c (Chi cuadrado calculado) de 85,717^a, el cual es mayor que x^{2t} (valor teórico) de 9,488 y con el 95% de nivel de confianza y 64 grados de libertad, por ende se cumple con $X^2c > x^{2t}$; motivo por el cual se concluye que existe incidencia significativa entre el control de inventario y la rentabilidad. Es decir que el control de inventario incide positivamente en la rentabilidad de las empresas. Además, se obtuvo una significancia bilateral de $P=0.036 < 0.05$ por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se da por aceptada la hipótesis alterna, que dice: El control de inventario incide significativamente en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén, 2022.

4.3.2 Contrastación de hipótesis específica 1

Ha: El control de inventario incide significativamente en la utilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2021.

Ho: El control de inventario no incide significativamente en la utilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2021.

Criterio de comprobación

Si $X^2c > x^{2t}$, aceptamos la Ha

Si $X^2c < x^{2t}$, aceptamos la Ho

Significancia bilateral < 0.05

Tabla 38

Prueba Chi2 entre control de inventarios y la utilidad.

Descripción	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	102,550 ^a	64	0,002
Razón de verosimilitud	73,832	64	0,008
Asociación lineal por lineal	1,239	1	0,006
N de casos válidos	30		

Nota: Datos obtenidos a partir de la encuesta, 2022

Interpretación. Según los resultados de la tabla 36, se muestra un X^2c (Chi cuadrado calculado) de 102,550^a, el cual es mayor que x^{2t} (valor teórico) de 9, 488 y con el 95% de nivel de confianza y 64 grados de libertad, por ende se cumple con $X^2c > x^{2t}$; se concluye que existe incidencia significativa entre el control de inventarios y la utilidad, además se obtuvo una significancia bilateral de $P=0,002 < 0,05$. Motivo por la cual se rechaza la hipótesis nula y se da por aceptada la hipótesis alterna que dice: El control de inventarios incide significativamente en la utilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén, 2022 y se rechaza la hipótesis nula.

4.3.3 Contrastación de hipótesis específica 2

Ha: El control de inventario incide significativamente en la inversión de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2022.

Ho: El control de inventario no incide significativamente en la inversión de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2022.

Criterio de comprobación

Si $X^2c > x^{2t}$, aceptamos la Ha

Si $X^2c < x^{2t}$, aceptamos la Ho

Significancia bilateral < 0.05

Tabla 39

Prueba Chi2 entre control de inventarios y la inversión.

Descripción	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	80,500 ^a	40	0,000
Razón de verosimilitud	62,651	40	0,013
Asociación lineal por lineal	9,440	1	0,002
N de casos válidos	30		

Nota: Datos obtenidos a partir de la encuesta, 2022

Interpretación. Según los resultados de la tabla 37, se muestra un X^2c (Chi cuadrado calculado) de 80, 500a, el cual es mayor que x^{2t} (valor teórico) de 9, 488 y con el 95% de nivel de confianza y 40 grados de libertad, por ende, se cumple con $X^2c > x^{2t}$; razón por la cual se concluye que existe incidencia significativa entre el control de inventarios y la inversión. Además, se obtuvo una significancia bilateral de $P=0,000 < 0,05$ Motivo por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que dice: El control de inventarios incide significativamente en la inversión de las distribuidoras de productos farmacéuticos del Sector Morro Solar Jaén, 2022.

V. DISCUSIÓN

Según los resultados se evidencia que existe incidencia significativa entre el control de inventario y la rentabilidad, porque los resultados correspondientes a la hipótesis general procesada mediante la prueba Chi-cuadrado muestra un X^2_c (Chi cuadrado calculado) de 85,717^a, el cual es mayor que x^2_t (valor teórico) de 9, 488 y con el 95% de nivel de confianza y 64 grados de libertad, por ende se cumple con $X^2_c > x^2_t$; motivo por la cual se rechaza la hipótesis nula y se da por acepta la hipótesis alterna, es decir que existe incidencia directa significativa entre ambas variables. Dichos resultados confirman los aportes teóricos que presenta Li y Mizuno (2022) quienes sostienen que la rentabilidad es el resultado de manejar adecuadamente los indicadores de inversión respecto a la compra de mercadería, la disponibilidad de capital propio para mantener actualizado las existencias y de tener políticas propias en la evaluación periódica de indicadores de rentabilidad. Los resultados son similares al estudio realizado por Pizzán et al. (2022) y Garrido et al. (2017), quienes concluyen que el control de inventario incide de manera directa y significativa en la inversión de las empresas en estudio.

Los resultados se evidencia que existe incidencia significativa entre el control de inventario y la dimensión utilidad, dado que los resultados correspondientes a la primera hipótesis específica procesada mediante la prueba Chi-cuadrado muestra un X^2_c (Chi cuadrado calculado) de 102,550^a, el cual es mayor que x^2_t (valor teórico) de 9, 488 y con el 95% de nivel de confianza y 64 grados de libertad, por ende se cumple con $X^2_c > x^2_t$; motivo por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir que existe incidencia significativa entre el control de inventario y la dimensión utilidad. Estos resultados son corroborados según los aportes teóricos de Yohannes et al. (2022) quien sostiene que el control recurrente de inventarios minimiza costos de operación, de administración y ventas, influyendo directamente en la generación de utilidades en las empresas. Los resultados coinciden con el estudio realizado por Pizzán et al. (2022) quien concluye que el control de inventario incide en la utilidad de las empresas en estudio, es decir que la empresa distribuidora que ofrecen productos farmacéuticos en el sector Morro Solar Jaén, gestionan adecuadamente sus existencias

minimizando costos y convirtiéndose en una oportunidad para la generar mayor utilidad.

Los resultados evidencian que existe incidencia significativa entre el control de inventario y la dimensión de inversión, dado que los resultados correspondientes a la segunda hipótesis específica procesada mediante la prueba Chi cuadrado muestra un X^2_c (Chi cuadrado calculado) de 85,500^a, el cual es mayor que x^2_t (valor teórico) de 9, 488 y con el 95% de nivel de confianza y 40 grados de libertad, por ende se cumple con $X^2_c > x^2_t$; motivo por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir que existe incidencia significativa entre el control de inventario y la dimensión inversión. Estos resultados reafirman lo dicho por Fallahi et al.(2022) quienes sostienen que un buen control de inventario permite optimizar los proceso, brindar una mejor atención a los clientes generando oportunidad de maximizar la capacidad de inversión en mercadería y activos por parte de la gerencia o accionistas en las empresas.

También se evidenciaron que la mayoría de distribuidoras de productos farmacéuticos presentan nivel alto de control del inventario y rentabilidad. El manejo eficiente de la gestión de existencias y la optimización de costos intervienen directamente en mejorar los índices de rentabilidad y utilidad. Estos resultados se confirman con el aporte teórico de Teunter (2022) quien sostiene que los niveles aceptables del control de inventario se deben a factores como: la optimización de costos, el manejo adecuado sobre la gestión de existencias obsoletas, la optimización de referencias de productos y proveedores. Estos resultados son similares a los propuestos por Contreras (2021) y Varas (2021) quienes concluyen que los niveles altos de rentabilidad en las empresas son producto de una buena gestión y control de inventarios.

VI. CONCLUSIONES

1. Se concluye que existe incidencia significativa entre las variables control de inventario y la rentabilidad en las distribuidoras de productos farmacéuticos de la provincia de Jaén, durante el año 2022.
2. Que la mayoría de distribuidoras de productos farmacéuticos que se ubican en la provincia de Jaén durante el año 2022 demostraron niveles altos de rentabilidad y de control de inventario respectivamente.
3. Se concluye que existe incidencia significativa entre la variable control de inventario y la dimensión utilidad en las distribuidoras de productos farmacéuticos de la provincia de Jaén, durante el año 2022.
4. Además, se concluye que existe incidencia significativa entre la variable control de inventario y la dimensión inversión en las distribuidoras de productos farmacéuticos de la provincia de Jaén, durante el año 2022.

VI. RECOMENDACIONES

1. A la gerencia de las distribuidoras deben diseñar un plan estratégico para capacitar a los colaboradores que son responsables del inventario a fin de optimizar el control al 100%, como se evidenció que estas tienen incidencia directa y significativa sobre la rentabilidad.
2. Las distribuidoras deben optimizar el nivel de control de inventario para alcanzar los índices más altos de rentabilidad ya que se ha evidenciado que existe un porcentaje de distribuidoras que presentan nivel medio de rentabilidad y de control de inventario.
3. También se recomienda a la gerencia de las distribuidoras que deben de mantener el control eficiente de las utilidades que generan las ventas, la reducción de gastos operacionales, además debe de realizar el análisis oportuno de la utilidad para la toma de decisiones.
4. Se recomienda a la gerencia de las distribuidoras farmacéuticas que deben de invertir en la compra de mercadería y activo, además debe disponer de capital para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo.

V. REFERENCIAS

- Anteso, N., y Huarcaya, Q. (2021). *Control de inventarios en las empresas de abarrotes del mercado de productores Santa Anita, 2021*.
- Barron, Y. (2022). The continuous (S,s,Se) inventory model with dual sourcing and emergency orders. *European Journal of Operational Research*, 301(1), 18–38. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2021.09.021>
- Boza, B. (2021). *¿Cuál es la agenda pendiente de los principales comités de directorio para apoyar la labor del directorio hacia adelante?* https://www.ey.com/es_pe/board-matters/agenda-comites-directorio-2022
- Camacho, A, Martínez, P., y Tosca, S. (2022). Aplicación del sistema de inventario para prevenir perdidas en las empresas comerciales Application. *Revista de Investigación Académica Sin Frontera*, ISSN 2007-, 1–13.
- Cantero, C. & Leyva, C. (2016). La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial. *Ciencias Holguín*, 22, 1–17.
- Castillo, E., González, M., & Zurita, E. (2020). *eterminantes de la inversión extranjera directa en Latinoamérica (2000-2017)*. 41, 299-315.
- Contreras, A., & Zapata, C. (2021). *Control inventario Distribuidora Universal, 2020*. 1–77. https://repositoriocrai.ucompensar.edu.co/bitstream/handle/compensar/3526/31_05_2021_Trabajo_ELIZABETH__BRAYAN__OTTO_SMITH_PARDO_CAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Empresarial, B. (2021). *En el Perú cinco de cada diez empresas utilizan tecnología para la gestión de inventarios*. <https://www.businessempresarial.com.pe/en-el-peru-cinco-de-cada-diez-empresas-utilizan-tecnologia-para-la-gestion-de-inventarios/>
- Fallahi, A., Amani, E., y Niaki, S. (2022). A constrained multi-item EOQ inventory model for reusable items: Reinforcement learning-based differential evolution and particle swarm optimization. *Expert Systems with Applications*, 207. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.118018>
- Flores, M., Gómez, D., Briones, J. , y Cervantes, G. (2013). Rentabilidad y

- competitividad en la PYME. *Ciencia Administrativa*, 2, 80–86.
- Garrido, B., y Cejas, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico para generar rentabilidad en la administración de empresas. *Negotium*, 13(37), 109–129. www.revistanegotium.org.ve/núm.37
- Gasco, T. (2019). Rentabilidad. *Numdea*.
- Gong, M., Lian, Z., & Xiao, H. (2022). Inventory control policy for perishable products under a buyback contract and Brownian demands. *International Journal of Production Economics*, 251. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2022.108522>
- Li, M., & Mizuno, S. (2022). Dynamic pricing and inventory management of a dual-channel supply chain under different power structures. *European Journal of Operational Research*, 303(1), 273–285. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2022.108522>
- López, L. (2019). “Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Avícola San Andrés Piura S.A.C - periodo 2017-2018” (Vol. 1) [UCV]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/47963?show=fullUCV>
- Marbelis, N. (2019). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- Mija, M. (2017). *Gestión de existencias y su efecto en la rentabilidad del Grupo Molino S&G del departamento de Lambayeque durante el período 2014-2015*.
- Mokate, K., y Castro, R. (2018). Evaluación económica y social de proyectos de inversión: *Universidad de Los Andes, Segunda ed.*
- Pirayesh, N. y Khayyati, S., y Karaesmen, F. (2022). An integrated data-driven method using deep learning for a newsvendor problem with unobservable features. *European Journal of Operational Research*, 302(2), 482–496. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2021.12.047>
- Pizzán, T., Rosales, B., y Ceron, S. (2022). *Control de inventario y rentabilidad en una empresa ferretera de Manantay - Perú Nieves del Pilar Pizzán-Tomanguillo El control de inventario es una de las actividades más complejas en las empresas , por cuanto implica mantener mercadería para protegerse . 3, 649–*

666.

- Puerta, F., Vergara, J. (2018). *Análisis financiero: enfoques en su evolución*. <https://doi.org/https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2018v16n28.2125>
- Pulido, R, Pizarro, A., Padilla, P, Sánchez, J. y De laRosa, L. (2020). Un enfoque de optimización para costos de inventario en modelos de inventario probabilísticos: Un caso de estudio. *Ingeniare. Revista Chilena de Ingeniería*, 20(3), 383-395.
- Sajami, C., Meza,B., & Dávila, D. (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.
- San José, A., Sicilia, J., Pando, V., y Alcaide, D. (2022). An inventory system with time-dependent demand and partial backordering under return on inventory investment maximization. *Computers and Operations Research*, 145. <https://doi.org/10.1016/j.cor.2022.105861>
- Sanchez, M., y Lazo, V. (2018). Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: Un Analisis de corte transversal. *Universidad de Las Fuerzas Armadas Ecuador*, 9, (2009–2018).
- Teunter, R., y Kuipers, S. (2022). Inventory control with demand substitution: new insights from a two-product Economic Order Quantity analysis. *Omega (United Kingdom)*, 113. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2022.102712>
- Torres, D. (2020). *Rentabilidad empresarial: 9 estrategias para potenciar tu negocio*. <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa>
- Uribe, C. (2021). *SISTEMA DE APOYO PARA LA TOMA DE DECISIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIOS*. https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/703/DianaCecilia_UribeCadavid_2012.pdf;jsessionid=C49219861A6ECDDAECE97CD761642058?sequence=1
- Varas, Q (2021). *Control de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Transportes y Servicios Chimbote Express S.A.C, Chimbote –*

Periodo, 2020 (Vol. 1).
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/85639>

Vázquez, I., Escoto, F. Rangel, M., González, E. y Olea, R. (2020). Factores que inciden en la utilidad económica de los caprinocultores de la laguna. *Bio Ciencias*, 7, 16.

Yohannes, T., Boche, B., Birhanu, N., & Gudeta, T. (2022). Matrix analyses of pharmaceutical products for the years 2017 to 2019 among public health facilities in Hadiya zone, Ethiopia: a cross-sectional descriptive study. *BMC Health Services Research*, 22(1). <https://doi.org/10.1186/s12913-022-07568-4>

Anexo 1. Matriz de Operacionalización de variables

Título: Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las distribuidoras de productos

Farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2022

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnica/Escala de Medición
Control de inventario	Es el sistema que permite realizar una gestión de las existencias de un almacén, tanto en la entrada como en la permanencia o la salida. El objetivo final es la optimización de los costes y conseguir que el uso de las existencias sea el mejor. (Guzmán, 2022)	La información se recopilara a través del instrumento "cuestionario para el control de inventario"	Gestión de existencias	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Controla las entradas ▪ Controla las salidas ▪ Contarla mercancía por vender ▪ Controla el stock mínimo ▪ Organiza por lotes y categorías 	Técnica: Encuesta Escala: Ordinal 1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
			Optimización de costos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elimina las existencias obsoletas ▪ Optimiza las referencias productos y proveedores ▪ Reduce los pedidos con incertidumbre de ventas ▪ Optimiza la revisión de compras y ventas ▪ Reduce la cantidad mínima de pedido ▪ Reduce el tiempo de entrega del proveedor ▪ Centralizan el stock ▪ Automatiza sus procesos 	
Rentabilidad	La Rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene una organización para obtener ganancias. Este índice mide la relación de la utilidad o ganancia obtenida y la inversión realizada para conseguirla (Torres, 2022)	La variable rentabilidad también se medirá mediante el instrumento "Cuestionario de rentabilidad"	Utilidad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas ▪ Gastos operacionales ▪ Utilidad bruta 	Técnica: Encuesta Escala: Ordinal 1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
			Inversión	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inversión en compra de mercadería ▪ Disponibilidad de Capital ▪ ROI 	

Anexo 2

CUESTIONARIO

Estimado participante la presente encuesta tiene por finalidad obtener datos para determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector Morro solar Jaén. Por lo que solicito su colaboración de sus respuestas, marcando con una “X” las alternativas que usted crea conveniente; expresándole que dicha encuesta es de carácter confidencial y reservado.

Escala de Likert

1: Nunca; 2: casi nunca; 3: A veces; 4: Casi siempre; 5: Siempre

Ítem	1	2	3	4	5
VARIABLE: CONTROL DE INVENTARIO					
DIMENSION: GESTION DE EXISTENCIAS.					
1. Se reciben y verifican adecuadamente los documentos de ingreso (orden de compra)					
2. Se reciben y verifican adecuadamente la mercadería (peso, cantidad y calidad)					
3. Se cumple adecuadamente los procedimientos de ingreso de la mercadería al sistema					
4. Se realiza adecuadamente el mantenimiento de la zona física del almacén					
5. Se revisa y controla adecuadamente los documentos de salida (orden de pedido, factura y guía de remisión)					
6. Se cumple adecuadamente los procedimientos de salida de la mercadería en el sistema					
7. Se controla adecuadamente la calidad de las mercaderías antes de su despacho					
8. Lleva un control adecuado de la mercadería por vencer					
9. Realiza periódicamente el control de stock mínimo					
10. La mercadería en almacén tiene un orden adecuado					
11. Se informa constantemente a la gerencia sobre las mercaderías obsoletas					
DIMENSION: OPTIMIZACION DE COSTOS.					
12. Tiene en su base de datos los datos de proveedores y actualizan el precios de sus productos en línea					

13. Tiene en su base de datos los productos que no tienen salida esperada en el mercado					
14. Cuenta con reportes actualizados diariamente sobre ventas y compras					
15. Los plazos para la recepción por parte del proveedor son mínimos					
16. Los reportes sobre flujos de inventario se obtienen desde una misma base de datos integrada					
17. Todos sus procesos de compra y ventas los realiza mediante un sistema automatizado					
VARIABLE: RENTABILIDAD					
DIMENSION: UTILIDAD					
18. El ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad en la empresa					
19. La empresa realiza las ventas a consumidor final.					
20. La empresa realiza ventas a intermediarios					
21. La empresa aplica políticas de reducción de gastos de ventas					
22. La empresa aplica políticas de reducción de gastos administrativos.					
23. Los gastos operativos se incrementan cuando las ventas de la empresa aumentan.					
24. La empresa analiza el impacto de la utilidad bruta sobre las ventas.					
DIMENSION: INVERSION.					
25. La empresa invierte en mercadería cantidades razonables que se pueden vender oportunamente para evitar productos obsoletos por fecha de vencimiento.					
26. La empresa invierte en mercadería según necesidades proyectadas a futuro a fin de evitar el déficit de stock.					
27. La empresa cuenta con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo.					
28. La empresa cuenta con disponibilidad de capital para cancelar obligaciones a corto plazo.					
29. La empresa incrementa el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro					
30. La empresa utiliza el indicador Retorno de la Inversión (ROI) para evaluar si con las acciones o inversiones realizadas se genera ganancias o pérdidas en la empresa.					

Gracias por su colaboración.

Anexo 3. Análisis de confiabilidad

Estadísticas de fiabilidad		
Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Control de inventario	0,970	17
Rentabilidad	0,826	13
Control de inventario y Rentabilidad	0,939	30

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
Se reciben y verifican adecuadamente los documentos de ingreso (orden de compra)	124,5000	205,389	,768	,934
Se reciben y verifican adecuadamente la mercadería (peso, cantidad y calidad)	124,3000	210,678	,615	,936
Se cumple adecuadamente los procedimientos de ingreso de la mercadería al sistema	124,5000	206,944	,706	,935
Se realiza adecuadamente el mantenimiento de la zona física del almacén	124,3000	213,344	,618	,936
Se revisa y controla adecuadamente los documentos de salida (orden de pedido, factura y guía de remisión)	124,4000	208,711	,717	,935
Se cumple adecuadamente los procedimientos de salida de la mercadería en el sistema	124,4000	206,267	,825	,934
Se controla adecuadamente la calidad de las mercaderías antes de su despacho	124,0000	209,778	,830	,935
Lleva un control adecuado de la mercadería por vencer	124,3000	204,900	,863	,933
Realiza periódicamente el control de stock mínimo	124,2000	208,622	,849	,934
La mercadería en almacén tiene un orden adecuado	124,1000	206,100	,811	,934
Se informa constantemente a la gerencia sobre las mercaderías obsoletas	124,0000	212,444	,689	,936

Tiene en su base de datos los datos de proveedores y actualizan el precios de sus productos en línea	123,9000	216,100	,821	,936
Tiene en su base de datos los productos que no tienen salida esperada en el mercado	124,4000	207,822	,756	,935
Cuenta con reportes actualizados diariamente sobre ventas y compras	124,2000	218,400	,362	,939
Los plazos para la recepción por parte del proveedor son mínimos	124,6000	206,933	,745	,935
Los reportes sobre flujos de inventario se obtienen desde una misma base de datos integrada	124,2000	211,511	,702	,936
Todos sus procesos de compra y ventas los realiza mediante un sistema automatizado	124,2000	203,733	,907	,933
El ratio de rotación de inventarios, favorece en generar rentabilidad en la empresa	124,8000	220,178	,108	,946
La empresa realiza las ventas a consumidor final.	127,0000	231,333	-,260	,944
La empresa realiza ventas a intermediarios.	124,7000	214,900	,338	,940
La empresa aplica políticas de reducción de gastos de ventas.	125,0000	226,889	-,047	,944
La empresa aplica políticas de reducción de gastos administrativos.	124,7000	219,567	,215	,941
Los gastos operativos se incrementan cuando las ventas de la empresa aumentan.	124,5000	211,611	,524	,937
La empresa analiza el impacto de la utilidad bruta sobre las ventas.	124,3000	207,789	,637	,936
La empresa invierte en mercadería cantidades razonables que se pueden vender oportunamente para evitar productos obsoletos por fecha de vencimiento.	124,4000	200,711	,924	,932
La empresa invierte en mercadería según necesidades proyectadas a futuro a fin de evitar el déficit de stock.	124,2000	206,622	,676	,935
La empresa cuenta con disponibilidad de capital para invertir en activo fijo.	123,8000	219,956	,682	,938
La empresa cuenta con disponibilidad de capital para cancelar obligaciones a corto plazo.	124,0000	215,556	,527	,937
La empresa incrementa el capital para mejorar la rentabilidad en el futuro.	124,7000	202,456	,763	,934

La empresa utiliza el indicador Retorno de la Inversión (ROI) para evaluar si con las acciones o inversiones realizadas se genera ganancias o pérdidas en la empresa.	123,7000	226,456	,000	,940
---	----------	---------	------	------

Anexo 4. Validación de Instrumento

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____ HAY SUFICIENCIA _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: CABRERA ARIAS LUIS MARTÍN.....
DNI:.....08870041

Especialidad del validador:.....INVESTIGACIÓN.....

.....02.....de...11.....del 2022

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

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

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

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





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CABRERA ARIAS LUIS MARTIN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las distribuidoras de productos farmacéuticos del sector morro solar Jaén, 2022", cuyo autor es GUERRERO JULCA ESTERFILIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25.00%, 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.

CHICLAYO, 07 de Diciembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CABRERA ARIAS LUIS MARTIN DNI: 08870041 ORCID: 0000-0002-4766-1725	Firmado electrónicamente por: LCABRERAAR el 07- 12-2022 13:53:56

Código documento Trilce: TRI - 0477893