



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma  
EIRL, Tarapoto, Año 2017”

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORES:**

Diana Caroly García Paredes

Mario Sanchez Fasanando

**ASESOR:**

Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**TARAPOTO – PERÚ**

**2019**

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Diana Caroly García Paredes cuyo título es: "Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, año 2017".

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 13, trece.

Tarapoto, 12 de diciembre de 2018

M.B.A C.P.C Jhon Bautista Fasab  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
MAT. 19 - 621

PRESIDENTE

Dr. CPC. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz  
C. Público Colegiado - CM 1086  
Categoría Principal

SECRETARIO

VOCA  
M<sup>a</sup>. CPC. Abigail E. Escobedo Bustamante  
N° 19 - 833



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--	--------	-----------



**ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS**

Código : F07-PP-PR-02.02  
Versión : 09  
Fecha : 23-03-2018  
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Mario Sánchez Fasanando cuyo título es: "Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, año 2017".

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 13, trece.

Tarapoto, 12 de diciembre de 2018

  
M.B.A C.P.C Jhon Bautista Fasabi  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
MAT. 18 - 621  
PRESIDENTE

  
Dr. CPC. Avilino Sebastián Vilalante de la Cruz  
Contador Público Colegiado - C.A. 18006  
Docente Categoría Principal  
SECRETARIO

  
Mg. CPC. Abigail E. Escobedo Bustamante  
N° 19 - 833



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

## **Dedicatoria**

**A DIOS:** Porque gracias a él podemos hacer todo lo que nos proponamos, nos da lo que necesitamos y nos guía por el buen camino.

**A Nuestros Padres:** José García, Ernestina Paredes, Mario Sánchez Y Elmit Fasanando, con cariño y amor para ellos que hicieron todo en la vida para que pudiéramos lograr uno de nuestros sueños, por motivarnos y darnos los ánimos necesarios cuando sentíamos que todo se derrumbaba. Gracias padres los amamos mucho.

## **Agradecimiento**

Agradecemos mucho a nuestros Padres, quienes nos trajeron a este mundo, nos cuidaron y nos llenaron de mucho amor y cariño, nos dieron siempre lo mejor, nos apoyaron mucho para ser grandes profesionales, nos inculcaron los mejores valores. Quienes siempre estuvieron dándonos los mejores ánimos para terminar nuestros estudios.

Por otro lado, agradecemos a nuestros asesores y profesores quienes nos hicieron unos grandes profesionales y estuvieron con nosotros para apoyarnos y darnos un consejo para que no desistamos de seguir con nuestros estudios.

Así mismo agradecemos al Q.F. Aldo Cesar del Águila Tejada, propietario de la Empresa “Almi Farma E.I.R.L.”, por habernos brindado la información necesaria para el desarrollo y culminación de nuestra tesis.

### **Declaración de autenticidad**

Yo Mario Sanchez Fasanando, identificado con DNI N° 76257665, autor de mi investigación titulada: “Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma E.I.R.L. Tarapoto, año 2017.”, declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 12 de Diciembre de 2018



---

Mario Sanchez Fasanando

DNI 76257665

### **Declaración de autenticidad**

Yo Diana Caroly García Paredes identificado con DNI N° 71581194, autor de mi investigación titulada: “Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma E.I.R.L. Tarapoto, año 2017.”, declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 12 de Diciembre de 2018



---

Diana Caroly García Paredes

DNI 71581194

## **Presentación**

Señores miembros del jurado calificador; de conformidad con los lineamientos previstos en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo. - Tarapoto; ponemos a su consideración la investigación denominada “Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma E.I.R.L. Tarapoto, año 2017”, con la finalidad de optar el título profesional de Contador Público.

La investigación está dividida en siete capítulos:

**I. INTRODUCCIÓN.** Se considera la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas al tema, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos de la investigación.

**II. MÉTODO.** Se menciona el diseño de investigación; variables, operacionalización; población y muestra; técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad y métodos de análisis de datos.

**III. RESULTADOS.** En esta parte se menciona las consecuencias del procesamiento de la información.

**IV. DISCUSIÓN.** Se presenta el análisis y discusión de los resultados encontrados durante la tesis.

**V. CONCLUSIONES.** Se considera en enunciados cortos, teniendo en cuenta los objetivos planteados.

**VI. RECOMENDACIONES.** Se precisa en base a los hallazgos encontrados.

**VII. REFERENCIAS.** Se consigna todos los autores de la investigación.

## ÍNDICE

<b>Pagina de Jurado</b> .....	<b>ii</b>
<b>Dedicatoria</b> .....	<b>iv</b>
<b>Agradecimiento</b> .....	<b>v</b>
<b>Presentación</b> .....	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE</b> .....	<b>ix</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>xii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xiii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>14</b>
1.1. Realidad Problemática .....	14
1.2. Trabajos Previos.....	17
1.3. Teorías relacionadas al tema .....	19
1.3.1. Gestión de almacén .....	19
1.3.2. Ventas .....	19
1.4. Formulación del problema.....	19
1.4.1. Problema general .....	19
1.5. Justificación del estudio .....	20
1.5.1. Justificación Teórica: .....	20
1.6. Hipótesis .....	20
1.6.1. Hipótesis general .....	20
1.7. Objetivos .....	20
1.7.1. Objetivo general .....	20
1.7.2. Objetivos específicos.....	20
<b>II. METODO</b> .....	<b>20</b>
2.1. Enfoque de Investigación.....	20
2.2. Alcance de investigación .....	20
2.3. Diseño de investigación .....	21
2.4. Variables, Operacionalizacion .....	21
2.4.1. Variables .....	21
2.4.2. Operacionalizacion de variables .....	22
2.5. Población y muestra.....	24
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	25

<b>III. RESULTADOS.....</b>	<b>26</b>
3.1. Descripción de la gestión de almacén.....	26
3.2. Identificación de las deficiencias en la gestión de almacén .....	29
3.3. Análisis de las ventas.....	34
3.4. Determinación sobre la incidencia de la gestión de almacén en las ventas.	36
<b>IV. DISCUSION.....</b>	<b>39</b>
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>42</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>43</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>44</b>

## **ANEXOS**

Matriz de consistencia

Gestión de Almacén

Ventas

Justificación de estudio

Inventario de los productos

Renta anual 2017

Instrumentos de recolección de datos

Validación de instrumentos

Constancia de autorización donde se ejecutó la investigación

Acta de aprobación de originalidad

Autorización de publicación de tesis en el repositorio

Autorización final del trabajo de investigación

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Unidades deterioradas vendidas</i> .....	29
Figura 2: <i>Mercadería vencida</i> .....	30
Figura 3: <i>Inventarios no codificados</i> .....	31
Figura 4: <i>Faltantes de inventario</i> .....	32
Figura 5: <i>Mercadería no despachadas</i> . ....	33
Figura 6: <i>Cuadro comparativo de ventas 2017 – 2018 (S/)</i> .....	34
Figura 7: <i>Figura comparativo de ventas 2017 – 2018</i> .....	34
Figura 8: <i>Incidencia de la gestión de almacén en las ventas</i> .....	36
Figura 9: <i>Evaluación efecto final de las deficiencias</i> .....	37

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, Año 2017”, centró su accionar principal en evaluar la incidencia de la gestión de almacén en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017. El tipo de investigación es descriptivo correlacional, con un enfoque mixto, el diseño de investigación es no experimental de corte transversal, siendo la población la empresa Almi Farma EIRL, tomando como muestra a 4 trabajadores de la empresa. La técnica que se utilizó fue la lista de cotejo, la guía de entrevista y el análisis documental. Para la validez de los instrumentos se utilizó el criterio de juicios de expertos. La presente investigación se llegó a la conclusión que la Gestión de Almacén tuvo una incidencia negativa en las ventas de la empresa Almi Farma, puesto que originó un efecto neto de S/. 49,543.25 (subvaluación de los ingresos por ventas y del costo de ventas), y que ocasionó que la rentabilidad sobre ventas baje del 12% al 2%, así como el Margen de utilidad neta baje del 37% al 32%. Así mismo, la gestión de almacén se desarrolló de manera deficiente, en la primera dimensión Recepción (S/. 3,502.21), Almacenamiento (S/. 41,912.84), y Despacho (S/. 4,128.20), por ello al aplicar una gestión de almacén empírico las ventas y la utilidad disminuyeron como consecuencia de la primera en el periodo 2017 al no haber implementado documentos de gestión que le pueda servir para llevar una adecuada revisión de sus ingresos a almacén, control y adecuado almacenamiento, así como sus despachos de stock.

**Palabras claves:** Gestión de almacén, ventas, recepción y despacho.

## ABSTRACT

This research work entitled "Warehouse management and its impact on the sales of the company Almi Farma EIRL, Tarapoto, Year 2017", had as its general objective Determine the incidence of warehouse management in the sales of the company Almi Farma EIRL., Tarapoto, year 2017. The type of research is descriptive correlational, with a mixed approach, the research design is non-experimental cross-sectional, the population being the company Almi Farma EIRL, taking as sample 4 workers of the company. The technique that was used was the checklist, the interview guide and the documentary analysis. For the validity of the instruments, the criterion of expert judgments was used. The present investigation concluded that Warehouse Management had a negative impact on the sales of the company Almi Farma, since it originated a net effect of S / . 49,543.25 (undervaluation of sales income and cost of sales), which caused the return on sales to decrease from 12% to 2%, as well as the Net profit margin to decrease from 37% to 32%. Likewise, warehouse management was poorly developed, in the first dimension Reception (S / .3,502.21), Storage (S / .41,912.84), and Dispatch (S / .4,128.20), therefore when applying warehouse management empirical, sales and profits decreased as a result of the first one in the 2017 period due to the fact that management documents that can serve to carry out an adequate review of their income to warehouse, control and adequate storage as well as their stock dispatches have not been implemented.

**Keywords:** Warehouse management, sales, reception and dispatch.

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Realidad Problemática**

En la actualidad los problemas farmacéuticos en el Perú son muy continuos porque de una u otra manera se ve afectado la economía del consumidor, por ende, el consumidor compraría medicamentos cómodos en una competencia que vendría a ser las boticas.

En el 2018 la mayor participación del mercado farmacéutico lo tiene el estado con un 79% a través de los hospitales, clínicas y otros, solo el 21% es de boticas y farmacias, lo cual se considera que del 21% vendría representar el 100% de farmacias y boticas el cual en el mercado farmacéutico se representa que el 55% son de boticas y que el 45% son farmacias. Entre las farmacias más competentes y conocidas tenemos a Inkafarma y Mifarma, lo cual Inkafarma tiene el 25% de despacho de medicamento de todos los laboratorios, mientras que Mifarma solo tiene el 22%. Lo cual se estima ventas anuales de más de \$ 4 millones. (Diario La República, 2018)

Y precisamente Inkafarma, Arcángel, Fasa, Mifarma y Nortfarma fueron multadas por el Indecopi en el 2016 por haber conformado un cártel y haber coordinado el incremento de los precios de 36 medicamentos, entre enero del 2008 y marzo del 2009. En total, recibieron multas cercanas a S/ 9 millones. Las infractoras lo aceptaron y no apelaron. Ahora todas las cadenas de farmacias le pertenecen a una sola empresa: Inkafarma. (Diario la república, 2018)

Murillo y Palacios, (2013). Señala que a lo largo de los años que los establecimientos farmacéuticos, han tenido un accionar preponderante en el desarrollo de la medicina. En tal virtud, resulta pertinente resaltar que, en los primeros años del inicio de la ciencia médica, así como el nacimiento de la industria farmacéutica, tales actividades siempre se han mantenido unidas. Por consiguiente, en la actual coyunturales dos ciencias se encuentran aparejadas, por cuanto existen empresas que forman parte de cadenas importantes en el sector farmacéutico que buscan posicionarse en el mercado, donde los factores de éxito no siempre son los mismos, así mismo hoy en día cuentan con un

sistema óptimo y eficiente que permite el desarrollo favorable en estas cadenas. Del mismo modo, existen establecimiento farmacéutico que se mantienen al margen de esas cadenas productivas, por ende, no poseen apropiados sistemas de control interno, en esa perspectiva conlleva a la presencia de organizaciones sólidas para establecer un plan estratégico de gestión operativa y financiera.

La empresa ALMI FARMA EIRL, tiene como objeto la venta de productos farmacéuticos de las empresas Albis S.A: Dimexa S.A., Química Suiza SAC, entre otros. Se creó el 14 de setiembre del 2016 en la localidad de Tarapoto. El representante legal y dueño es el señor Aldo César Tejada Del Águila, y la sub gerente la Sra. Milagros Elizabeth Alvarado García. Tiene su farmacia en la localidad de Tarapoto en el Jr. Alfonso Ugarte N° 437, Región San Martín.

Sus grandes competidores son: Inkafarma, Boticas La Inmaculada, Botica Buena Salud, Mifarma, San José, etc.

De la evaluación inicial de la gestión de almacén se identificaron las siguientes atingencias:

### **Recepción**

#### **Unidades deterioradas vendidas:**

Durante el año 2017 se vendieron 324 productos por un menor precio porque cuando se recepcionaron los productos no se verificó de manera apropiada su estado físico, esto obligó a la Gerencia a disminuir el valor de venta de esos productos, lo que conllevara a la obtención de menores recursos económicos por S/, 3,502, lo que implicara disminución de las ventas.

### **Almacén**

#### **Inventarios no codificados:**

Durante el año 2017 no se logró vender 319 productos por no haber sido codificados lo que ocasionó que no ingresara al sistema de almacén para su posterior venta, esta situación se ocasionó por la falta de búsqueda por parte del Administrador en la verificación de la totalidad de los ingresos a almacén, lo cual originó una pérdida en venta de aproximadamente S/ 13,922.01.

**Faltantes de inventario:**

Como resultado del inventario físico practicado al 31-DIC-2017 se evidenció un faltante de 165 artículos del almacén; esta situación se originó por errores en la codificación de los productos que ocasionó que saliera un producto por otro, afectando los inventarios de la empresa al reflejar un faltante estimado de S/14,489.42, afectando las ventas de la empresa al no poder contar con esos artículos.

**Mercadería vencida:**

Como parte de nuestra visita preliminar al almacén de la empresa al cierre del año 2017, se observó que 274 artículos se encontraban vencidos, esto se originó por la falta de un reporte periódico que contenga la fecha de vencimiento de los productos, de modo tal que se de salida inmediata, esta situación origino que se tenga que proponer su desvalorización por un importe estimado de S/. 8,236.37, y ocasionando la pérdida de la venta de los mismos por encontrarse vencidos.

**Despacho****Mercaderías no despachadas:**

Como resultado de la revisión de los despachos de mercaderías se evidenció, que 174 productos no fueron entregados a los clientes por no contar con stock a la fecha de los pedidos de los clientes, esto se originó por la falta de previsión en la reposición del stock del almacén, ocasionando la pérdida en venta por S/. 4,128.20.

Se evaluará la problemática que enfrenta la compañía como en el área de recepción que por un control inadecuado se puede tener productos en mal estado debido al trasporte, un inadecuada descarga o desembalaje va perjudicar al almacén de la empresa que por lo tanto tendría ventas menores por no contar con los productos dañados o se tendría ventas a un menor costo.

También se debe tener en cuenta que en el almacén los productos deben estar en forma ordenada y clasificadas cuidadosamente según fragilidad contando con un ambiente adecuado, para que el producto este en buenas condiciones. Se debe tener en cuenta que al ser todo lo contrario la empresa se vería afectado en las

ventas ya que se estuviera vendiendo a precios bajos para evitar más pérdidas.

Se debe tener en cuenta que el área de despacho es muy importante para la empresa porque permitirá que se entregue el producto vendido hacia el consumidor, pero si la área no realizara bien su trabajo se estaría enfrentando a serios problemas como perder la venta con el cliente por un trabajo inadecuado que realiza el encargado del área de despacho, el cual se estaría teniendo pérdidas en venta lo cual puede perjudicar a la empresa en las utilidades finales que se obtiene por un periodo trabajado

## **1.2. Trabajos Previos**

En la presente indagación se tomaron estudios relacionado a nuestras variables de estudio, lo cual se señala a continuación:

### **A nivel internacional**

Eugenio, L. (2010). En su trabajo de investigación titulado: *Logística de Inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul “Internacional” de la ciudad de Ambato*. (Tesis de pregrado). Universidad técnica de Ambato, Ambato-Ecuador. Llegó a la siguiente conclusión:

Considera que la logística de la revisión de inventarios, coadyuvará a brindar mejoras de atención al público y por consiguiente conllevará al incremento de las ventas. (p. 68).

Jiménez, E. (2012). En su trabajo de investigación titulado: *Mejoras en la Gestión de Almacén de una empresa del Ramo Ferretero* (tesis de pregrado). Universidad Simón Bolívar, Sartenejas - Venezuela. El autor concluye que; Aplicando una óptima gestión de almacenaje la entidad se beneficiará incrementando la rentabilidad, y por consiguiente redundará en la mejora de la productividad será mejor, por cuanto, se entregarán los productos de manera oportuna a los clientes, evitando insatisfacciones, toda vez que, al brindar atención con eficiencia y eficacia, permitirá mejorar la gestión de almacén. (p. 82).

### **A nivel nacional**

Puscan, G. (2011). En su trabajo de investigación titulado: *Los controles internos y su implicancia en los resultados del área de almacén de la empresa*

*Maestro Perú S.A.* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima-Perú. Llegó a la siguiente conclusión:

Que en la ganancia de la gestión de almacén florecería excelente si se trabajara de una forma más sistemática, equitativa y bajo el control de una inspección apropiado. (p. 87)

Díaz, E. (2014). En su trabajo de investigación titulado: *Propuesta de un sistema de control interno para el área de ventas y su incidencia en su gestión económica financiera de la empresa Gran Hotel el Golf Trujillo S.A.* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo- Perú. Llegó a la conclusión:

El área de ventas se constituye como un elemento estratégico que coadyuva al incremento de los ingresos, sin embargo, presenta diversas dificultades de tipo operativo al desarrollar el proceso de ventas, hecho que se suscita por la falta de asignación de funciones y procedimientos en el área, incrementando así el riesgo de los activos con la posibilidad de fraude.

#### **A nivel local**

Cisneros, E. (2009). En su trabajo de investigación titulado: *Evaluación de la gestión logística y su incidencia en las ventas en la empresa Agro el Dragoncito S.A. del distrito de Picota en el primer trimestre del año 2009.* (Tesis pregrado). Universidad César Vallejo, filial Tarapoto. Concluyó:

Precisa que la provisión comercializa del conjunto de un capital económico que un trabajador o un intermediario pone a distribución para su comercialización por ende el depósito es un mecanismo de servicio en la distribución orgánica y utilizable de una compañía, con objetivos precisos de seguridad, protección, inspección y suministro de materia prima. (p. 51)

Rengifo, D. (2011). En su trabajo de investigación titulado: *Evaluación y propuesta para mejorar los procesos de gestión de almacén en función de los lineamientos de política en el equipo de trabajo zonal Tarapoto del Programa Nacional de Asistencia Alimentaria en el periodo 2010.* (Tesis de pregrado). Tarapoto, Perú. Concluyó que:

Coexisten trabajos que se ejecutan de carácter efectiva o en todo caso se llega a un acuerdo debido a la práctica que tiene el trabajador estipulado a dicha plaza, sin haber efectuado una inspección apropiado que admita poseer una buena gestión de almacén. (p. 83-84).

Segura, P. (2014). En su trabajo de investigación titulado: *Evaluación de la gestión de almacén y su relación con la liquidez en la empresa Agroservicios Malon, ciudad de Bellavista, en los periodos 2010 – 2013*. (Tesis de pregrado). Tarapoto, Perú. Concluyó que:

La gestión de almacén es incorrecto debido que no se cumple con las actividades en cada uno de los procesos, la proyección y distribución del área de depósito muestran insuficiencias en cuanto a: Los trabajadores no se consagran simplemente a esta plaza, no cuenta con el área necesario para acumular los productos que ingresan. (p. 59 – 60).

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Gestión de almacén**

##### **Definición de almacén**

Valdez (2012), señala que el Almacén es la subordinación logística de la compañía, que guarda la materia prima, semi-acabados, artículos de consumo o el producto final, para proporcionarlo con oportunidad cuando se requiera, es lógico que su propósito será: ejecutar las operaciones y actividades básicas, para abastecer los materiales o artículos en circunstancias de uso y con oportunidad, de tal modo evitar inmovilizaciones por falta de ellos. (p. 201). (ver anexo 2)

#### **1.3.2. Ventas**

##### **Definición**

La venta es una de las formas que tiene una empresa para ingresar a un mercado, es una parte de la promoción y generalmente cuando se le emplea como método promocional se le llama venta personal. (ver anexo 3)

### **1.4. Formulación del problema**

#### **1.4.1. Problema general**

¿De qué manera la gestión de almacén incide en las ventas de la empresa ALMI FARMA EIRL, Tarapoto, año 2017?

## **1.5. Justificación del estudio**

### **1.5.1. Justificación Teórica:**

Se evidencia en la medida que se utilizará teorías existentes y confiables que permita desarrollar de forma apropiada el problema de indagación planteado.

Para medir la primera variable se usa: (ver en anexo 4)

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. Hipótesis general**

La gestión de almacén incide significativamente en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo general**

Analizar la incidencia de la gestión de almacén en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017.

### **1.7.2. Objetivos específicos**

Describir la gestión de almacén de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017.

Identificar deficiencias incurridas en la gestión de almacén de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017.

Analizar las ventas de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017.

## **II. METODO**

### **2.1. Enfoque de Investigación**

Tuvo como enfoque de investigación Mixto se define a continuación de la siguiente manera:

El enfoque cuantitativo: Este enfoque maneja la recolección de datos para probar hipótesis con base en la comprobación numérica y el análisis estadístico. (p. 37).

El enfoque cualitativo: Este enfoque maneja la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 40).

### **2.2. Alcance de investigación**

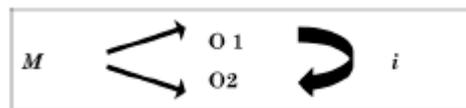
Tiene como alcance el estudio descriptivo correlacional, porque tiene como

finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Según el autor Ortiz (2004). Explica: “Un diseño descriptivo es un tipo de investigación que tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables” (p. 48).

### 2.3. Diseño de investigación

La indagación a desarrollar es de tipo no experimental de corte transversal porque cogerá información de un solo momento; lo cual se estipula lo siguiente:



Donde:

- M : ALMI FARMA EIRL
- O1 : Gestión de almacén
- O2 : Ventas
- i : Incidencia.

### 2.4. Variables, Operacionalización

#### 2.4.1. Variables

Variable I : Gestión de almacén

Variable II : Ventas

### 2.4.2. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión de almacén	Valdez (2012), señala que el Almacén es la dependencia logística de la empresa, que guarda la materia prima, semi-acabados, artículos de consumo o el producto terminado. (p. 201).	El almacén es un lugar o espacio físico para el almacenaje de mercaderías para su posterior venta.	Recepción	Descarga	Nominal
				Desembalaje	
				Inspección, Verificación	
			Almacenamiento	Entrega a los depósitos	Nominal
				Ubicación de los artículos	
				Métodos de almacenaje	
Despacho	Control de artículos	Nominal			
	Clasificación de los artículos				
	Reposición				
				Despachador, verificador y empacador	Nominal
			Embalaje		

---

Ventas	<p>Dentro de un contexto legal, la venta es un contrato en virtud el cual se transfiere la propiedad de un producto por el precio pactado, a esto también le llaman contrato de compra - venta (p.2).</p>	<p>Una venta es una transacción donde dos partes; en donde el cliente recibe un bien o servicio a cambio de dinero.</p>	Rentabilidad sobre ventas	$\text{Margen de ventas} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$
			Margen bruto	$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{ventas} - \text{costo de venta}}{\text{ventas}}$ <p style="text-align: right;">Razón</p>
			Rotación de activos totales	$\text{Rotacion de activos totales} = \frac{\text{ventas}}{\text{activos totales}}$

---

## 2.5. Población y muestra

### Población

Está establecida por la empresa Almi Farma E.I.R.L., de la localidad de Tarapoto.

### Muestra

La muestra es no probabilística, porque se basa en el procedimiento de selección en el que se desconoce la probabilidad que tienen los elementos de la población para integrar la muestra (Arias, 1999, p. 24).

La empresa está formada por 4 colaboradores de la empresa Almi Farma E.I.R.L.

Cargo	Cantidad
Gerente	2
Trabajadores	2
	4

## 2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

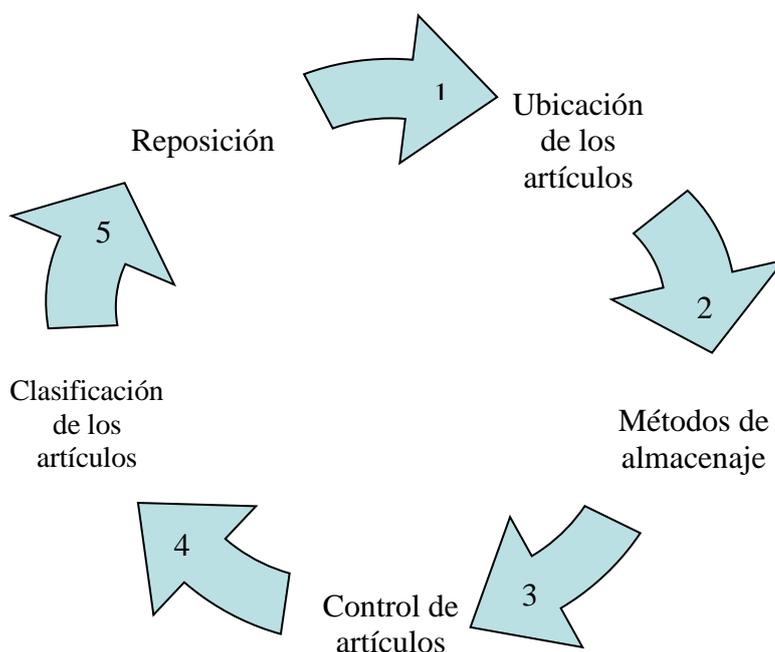
<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>	<b>Alcances</b>	<b>Fuentes o Informantes</b>
Observación	Lista de Cotejo	Describir la gestión de almacén de la empresa	Gerente, recepcionista, Almacenero y vendedores
Entrevista	Guía de entrevista	Identificar deficiencias en la gestión de almacén de la empresa	Gerente, y personal del área de Almacén.
Análisis documental	Guía de análisis documental	Analizar las ventas de la empresa y establecer la incidencia de la gestión de almacén en las ventas.	Documentos y registros de almacén (Guía de remisión, facturas de compras y ventas, boletos, kardex, inventario).  Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integrales.

### III. RESULTADOS

#### 3.1. Descripción de la gestión de almacén

Para tener un mejor conocimiento de las descripciones de la gestión del almacén de la empresa Almi Farma EIRL, se realiza una entrevista al Gerente y Químico Farmacéutico sobre el almacenamiento de la empresa y para corroborar se entrevistó al encargado del Almacén y de lo cual se pudo determinar lo siguiente:

#### ESQUEMA DEL PROCESO DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS



Fuente: Elaborado de la entrevista realizado a los trabajadores de la empresa.

#### **Ubicación de los artículos**

Según la entrevista realizada al químico farmacéutico Aldo Cesar del Águila Tejada, Aclara que los medicamentos tienen una distancia de 30 cm del piso, cuentan con aire acondicionado entre 20° y 25° C para que los productos se mantengan en óptimas condiciones, por otro lado, la farmacia ejecuta las buenas prácticas de almacenamiento. Se corroboró con el encargado del almacén el Sr. Elmer Rojas Reyes, quien confirma que los productos se encuentran en óptimas condiciones y se ordenan clasificándoles por laboratorio y alfabéticamente tales como fecha de vencimiento, peso y volumen,

rotación, fragilidad y conservación de los productos. Por lo tanto, es muy importante la ubicación de los productos porque les permiten revisar las fechas de vencimiento y así no ocurra accidentes dentro del almacén, por ende, tener una buena dispensación de los medicamentos.

### **Métodos de almacenaje**

Los entrevistados indicaron que el mejor método que utilizan para un buen stock es poner los medicamentos en parihuelas de madera y mantener en refrigeración los productos. Confirman que para mantener un buen almacenamiento de productos se debe tener en cuenta el control de los productos, también se basan en la revisión de las ventas del último trimestre para una buena asignación de los productos que piden para que no queden sin stock al momento de dar salidas los productos.

### **Control de artículos**

Los entrevistados indicaron que se realiza el control para tener un máximo orden de los productos en el almacén, ya sea que se ordene por clase, color o número para cada producto y así encontrarlos más rápido, también señalan que controlan para evitar pérdidas ya sea por vencimiento de los productos o por accidentes durante el traslado hasta el almacén. Recalcan que el mantener un control adecuado se estaría evitando el sobre stock de mercadería y evitar grandes pérdidas en las ventas.

### **Clasificación de los artículos**

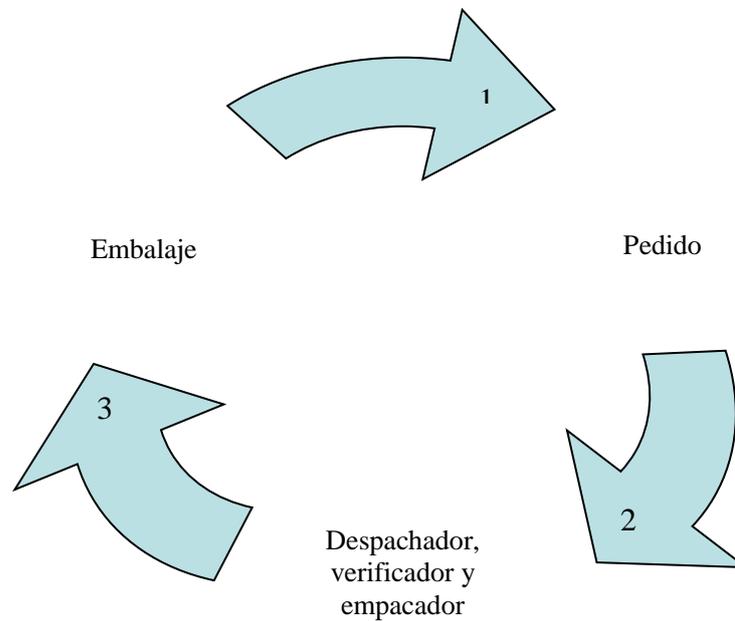
Según la química farmacéutica Milagros Elizabeth Alvarado García menciona que se clasifica por comprimidos, jarabes, ampollas, etc.; para así tener una fácil ubicación y una mejor dispensación de los productos farmacéuticos

### **Reposición**

Según los entrevistados han señalado que la reposición de stock suele ser la etapa más crítica, pues aquí se determina la cantidad de productos que se requiere para un determinado número de días, además de compatibilizarlas con el espacio físico disponible con la que se cuenta y así atender la demanda. Para realizar el procedimiento de reposición de stock, y tener asegurado el abastecimiento de dos días, se debe comparar el stock en la farmacia con el nivel de rotación de 15 días, así los pedidos a las distribuidoras se realizarán cada 15 días. Luego la hoja de pedido que deja el distribuidor se contemplara con la guía y factura que le proporciona los proveedores para así determinar la eficacia en los pedidos y poder cumplir con la demanda y que por lo tanto la reposición en las farmacias es muy importante para mantener un buen stock

porque sin variedad de productos no se puede atender todas las necesidades del cliente.

## DIAGRAMA DEL PROCESO DE DESPACHO DE PRODUCTOS



Fuente:

Elaborado de la entrevista realizado a los trabajadores de la empresa.

### **Pedido**

Según los entrevistados señalan que los pedidos se realizan a través de recetas médicas como también se realiza el pedido a través de delivery para facilitarle al cliente con los medicamentos y así ningún pedido quede sin ser atendido eficazmente.

### **Despachador, verificación y empacador**

En este caso recalcan que al momento de dar salida los productos se debe dar un despacho adecuado de los productos para que así al momento de la verificación se encuentra en óptimas condiciones para que después sea empaquetado y ser entregado al cliente

### **Embalaje**

El personal asignado al almacén sostuvo que la actividad que desarrollan consiste en la revisión de los bienes se encuentre limpio de conformidad con las especificaciones técnicas, a fin de evitar la presencia de indicios de deterioros del producto, debiendo constatar que este apropiadamente empacado. Este procedimiento lo realiza el encargado del almacén por que debe tener mucho cuidado con los medicamentos al

momento de dar salida hacia el cliente y así poder tener una venta exitosa.

### 3.2. Identificación de las deficiencias en la gestión de almacén

De la exploración del ejercicio 2017 al 100% se demostraron las subsiguientes carencias que perturbaron a diversos sub procesos según el resultado que a continuación se detalla:

Dimensión	Indicador	Deficiencias	Causa	Efecto
Recepción	Inspección y verificación	Venta de unidades deterioradas con menor precio al de la lista	Falta de control en la descarga del stock por parte del transportista	Disminución de la venta

FECHA DE RECEPCION	PRODUCTO	UNI. DETERIORADAS VENDIDAS	PRECIO DE LISTA S/	PRECIO DE VENTA SEGÚN FACTURADO S/	DIFERENCIA S/	VENTAS PERDIDAS S/
05/01/2018	GRAVOL 50 MG x 100 TAB	45	140.61	120.00	20.61	927.50
01/01/2018	SECNIDAZOL 500MG X 4 TAB	15	2.39	1.30	1.09	16.28
22/12/2017	PANADOL INF MAST X 100 TAB	22	52.91	42.50	10.41	229.10
15/12/2017	PONSTAN RD x 100 TAB	50	70.24	55.50	14.74	737.08
08/12/2017	FURAZOLIDONA 100MG X 100 TAB	12	7.47	5.40	2.07	24.84
03/12/2017	MULTIBIOTICOS SOB/4X50 MENTHOL	50	7.61	5.50	2.11	105.49
30/11/2017	VASOTENAL EZ 20/10 CAJ X 30 COMP (B)	35	60.63	45.50	15.13	529.43
23/11/2017	ATORVASTATINA 10MG X 100 TAB	40	10.68	8.40	2.28	91.31
21/11/2017	AMOXIDAL DUO RESP 875/60 CAJ X 98 COMP	55	140.79	125.50	15.29	841.19
		324				3,502.21

**Figura 1:** Unidades deterioradas vendidas

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.

#### Interpretación

Como puede apreciarse en la figura 1, Unidades deterioradas vendidas, durante el año 2017 se vendieron 324 productos por un menor precio debido a que cuando se recepcionó el producto no se verificó de manera apropiada su estado físico, esto obligó a la Gerencia a disminuir el valor de venta de esos productos siendo el efecto de S/, 3,502 lo que ocasionó una pérdida en ventas equivalente al 1% de las ventas.

Dimensión	Indicador	Deficiencias	Causa	Efecto
Recepción	Inspección y verificación	Al cierre del ejercicio mantiene stock vencido	Falta de supervisión en la verificación periódica del estado físico del stock	Aumento del costo de venta por la desvalorización y disminución de la venta por falta de stock

PRODUCTO	CANTIDAD AL 31 DIC 17	FECHA DE VENCIMIENTO	COSTO UNITARIO S/	TOTAL, INVENTARIO A DESVALORIZAR S/	PRECIO DE VENTA UNITARIO S/	TOTAL, VENTA PERDIDA S/
MULTIFLORA PLUS CAJ X 30 CAP	8	23/11/2016	82.13	657.04	120.78	966.24
LANZOPRAL 30 MG CAJ X 28 CAP	15	15/10/2016	88.53	1,327.95	130.19	1,952.85
PANADOL ANTIGRIPAL X 50 SOBRES	25	28/11/2016	20.62	515.50	30.32	758.00
ENFAGROW PREM3 VAINILL 850 NUEVO	9	13/11/2016	64.35	579.15	94.63	851.67
PYRIDIUM COMPLEX CAJ X 100 CAP	35	09/10/2016	3.57	124.95	5.25	183.75
PLIDAN COMPTO NF x 100 TAB	40	25/12/2016	22.12	884.80	32.53	1,301.20
NUTRATROPIC PRO AMP CREM FACIAL 50ML C/F	55	29/11/2016	40.77	2,242.35	59.96	3,297.80
DORIXINA B1 B6 B12 AMP X 1	49	20/12/2016	21.77	1,066.73	32.01	1,568.49
MUCOVIT B NF GOT/15ML	38	31/12/2016	22.05	837.90	32.43	1,232.34
	274			8,236.37		12,112.34

**Figura 2:** Mercadería vencida.

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.

### Interpretación

Como parte de nuestra visita final al almacén de la empresa al cierre del año 2017, se puede observar en la figura 2 – Mercadería vencida, que 274 artículos se encontraban vencidos, esto se originó por la falta de un reporte periódico que contenga la fecha de vencimiento de los productos, de modo tal que se de salida inmediata, Esta situación originó que se tenga que proponer su desvalorización por un importe estimado de S/. 8,236.37, aumentando el costo de venta, generando esto además la pérdida en venta

de 12,112.34, equivalente a un 3% del total de ventas.

Dimensión	Indicador	Deficiencias	Causa	Efecto
Almacena miento	Control de artículos	Se mantienen al cierre del ejercicio stock sin codificar	Falta de rastreo en el codificado del 100% del stock	Disminución de la venta

PRODUCTO	FECHA DE RECEPCION	CANTIDAD AL 31 DIC 17	PRECIO DE VENTA UNITARIO	TOTAL, VENTA PERDIDA
			S/	S/
JOHNSON BABY SH ORIG 24 SACH	12/10/2017	21	10.74	225.46
ANAFLEX MUJER X 150 CAP	07/11/2017	123	95.00	11,685.00
HUGGIES ACTIVSEC DISNEY XXG X 44	05/03/2017	25	2.06	51.45
PADRAX 1.65 G CAJA X 60 SOBRES	25/06/2017	60	27.51	1,650.40
JERINGA 1CC X 100 TUBERCULINA	12/04/2017	31	4.75	147.23
ALERLIV 5 MG CAJ X 30 TAB	14/05/2017	26	1.65	42.93
REPELENTE PREMIER FTE X 40 SACH	17/05/2017	8	8.61	68.85
SIMETICONA 80 MG x 30 TAB/MAST	28/07/2017	11	1.67	18.37
ERGOTRATE 0.2MG X 30 TAB	31/08/2017	2	2.14	4.28
VASELINA PERFUMADx 15GR	22/04/2017	4	2.24	8.96
STAYFREE NORMAL TELA SUAVE C/ALAS X 42 UNI	19/09/2017	4	2.28	9.12
CERA DENTAL DISPLAY X 12 UNI	28/02/2017	4	2.50	10.00
		319		13,922.04

**Figura 3: Inventarios no codificados**

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.

### Interpretación

Como puede apreciarse en la figura 3, Inventarios no codificados, durante el año 2017 no se lograron vender 319 productos por no haber sido codificados e ingresados al sistema de almacén para su posterior venta, esta situación se ocasionó por la falta de búsqueda por parte del Administrador en la verificación de la totalidad de los ingresos a almacén, lo cual originó una pérdida en venta de aproximadamente S/ 13,922.04, equivalente al 3% del total de las ventas.

Dimensión	Indicador	Deficiencias	Causa	Efecto
Almacenamiento	Control de artículos	Se determinó al cierre un faltante de inventario	Error en la codificación de los productos	Aumento del costo de venta y pérdida de venta

PRODUCTOS	SALDOS DE INVENTARIO FISICO AL 31DIC17 SEGÚN SISTEMA	INVESTIGADO	DIFERENCIA	COSTO UNITARIO S/	TOTAL, INVENTARIO A DESVALORIZAR S/	PRECIO DE VENTA UNITARIO S/	TOTAL, VENTA PERDIDA S/
MADDRE POLVO VAINILLA FCO X 360 G	35	15	20	39.67	793.40	58.34	2,041.90
EDAGAN 200 MG CAJ X 30 COMP	45	20	25	273.57	6,839.25	402.31	18,103.95
GASPAN 40 MG CAJ X 28 COMP	30	10	20	27.30	546.00	40.15	1,204.50
VALCOTE 500 MG FCO X 30 TAB	45	30	15	16.93	253.95	24.90	1,120.50
AVENA ISDIN SYNDET SOLIDO 100 G	15	5	10	33.44	334.40	49.18	737.70
PLIANCE CR FACIAL X 30 G	50	25	25	113.70	2,842.50	167.21	8,360.50
TRICONIDAZOL FORTE 1 G X 2 UNI	35	18	17	22.13	376.21	32.54	1,138.90
VAGIPLX CR TUB X 90G	20	8	12	65.72	788.64	96.65	1,933.00
MULTIFLORA POLVO SUSP ORAL CAJ X 14 SACHETS	33	12	21	81.67	1,715.07	120.10	3,963.30
	308	143	165		14,489.42		38,604.25

**Figura 4:** *Faltantes de inventario.*

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.

### Interpretación

Como resultado de un inventario físico practicado en forma selectiva al 31-DIC-17 se evidenció un faltante de 165 artículos del almacén. Como se puede apreciar en la figura 4, Faltantes de inventario, esta situación se originó por errores en la codificación de los productos que ocasionó que saliera un producto por otro, afectando los inventarios de la empresa al reflejar un faltante estimado de S/14,489.42, afectando el costo de venta de la empresa, (porque tendría que cargar el total valorizado del faltante al Costo de venta con abono a las Existencias para el saldo real de stock) ocasionando una pérdida de venta por aproximadamente S/. 38,604.25, equivalente al 9% de las ventas (al no contar con ese stock que podría haberse vendido).

Dimensión	Indicador	Deficiencias	Causa	Efecto
Despacho	Despachador	Se facturaron despachos parciales de pedidos de clientes por estar el stock en varios lugares del almacén	Falta de asignación de espacios para venta específicos para cada stock	Disminución de la venta

PRODUCTO	FECHA DE VENTA	CANTIDAD DE PEDIDO POR CLIENTE	CANTIDAD FACTURADA	CANTIDAD NO ENTREGADA QUE ESTA EN STOCK AL 31 DIC 17	PRECIO DE VENTA UNITARIO	TOTAL, VENTA PERDIDA AL 31 DIC 17
					S/	S/
KOLYNOS CEP MASTER PLUS X 1	05/01/2017	35	22	13	1.45	18.85
ZUDENINA 0.1% GEL TUB X 30 G	19/01/2017	60	45	15	53.7	805.50
MYSTOL 200 MCG CAJ X 30 TAB	28/02/2017	80	15	65	10.8	702.00
RESVERAX CR FACIAL X 30 G	16/02/2017	30	12	18	109.4	1,969.20
DIANE-35 x 21 GRAGEAS	25/03/2017	15	9	6	27.6	165.60
NOSOTRAS NAT/ALAS TELA GEL X10	31/03/2017	56	19	37	3.25	120.25
COLGATE ENJ PLAX COMPLT CARE 500+250	25/04/2017	45	25	20	17.34	346.80
				174		4,128.20

**Figura 5:** Mercadería no despachadas.

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.

### Interpretación

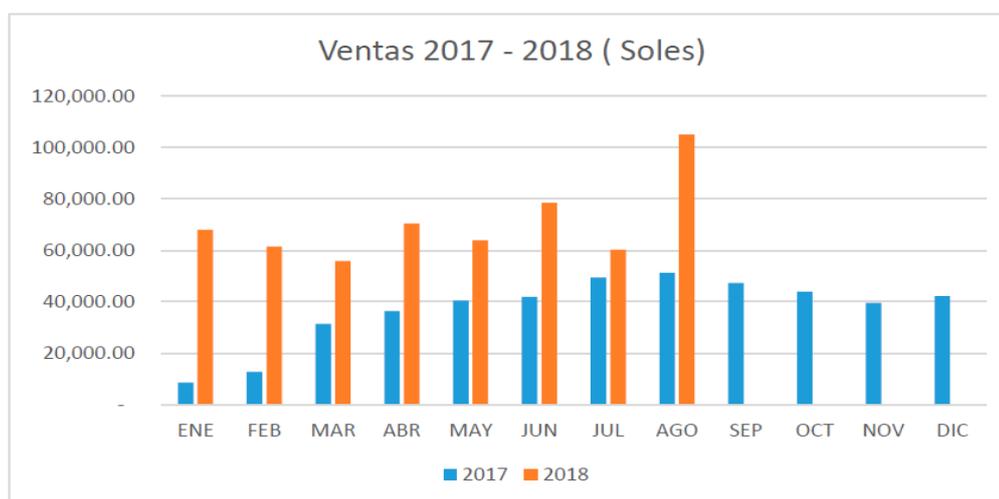
Como resultado de la revisión de los despachos de mercaderías se evidenció, según se puede apreciar en la figura 5, Mercadería no despachadas, que 174 productos no fueron entregados a los clientes por tener almacenados los stocks en un solo lugar asignado, ocasionando que tengan que atenderse en forma incompleta los encargos de los clientes por aparentemente no describir en forma física con todos los saldos reportados por el sistema, ocasionando la pérdida en venta por S/. 4,128.20, lo que equivale a un 1% del total de las ventas.

### 3.3. Análisis de las ventas

Meses	2017	2018	Incremento anual
	S/.	S/.	%
ENE	8,550.00	67,942.00	694.64
FEB	12,675.00	61,406.00	384.47
MAR	31,384.00	55,805.00	77.81
ABR	36,360.00	70,491.00	93.87
MAY	40,410.00	63,924.00	58.19
JUN	41,925.00	78,479.00	87.19
JUL	49,424.00	60,270.00	21.94
AGO	51,199.00	105,035.00	105.15
SEP	47,315.00		
OCT	43,920.00		
NOV	39,500.00		
DIC	43,813.00		
TOTAL	446,475.00	563,352.00	
Promedio mensual	37,206.25	70,419.00	

**Figura 6:** Cuadro comparativo de ventas 2017 – 2018 (S/).

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.



**Figura 7:** Figura comparativo de ventas 2017 – 2018.

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.

Como se observar en el cuadro y gráfico adjuntos las ventas del año 2017 se han venido incrementando, y en relación al 2018 (Hasta Agosto 2018) se han incrementado en

más de 50% en promedio, lo que se evidencia al comparar el promedio del año 2017 (S/. 37, 069.42) con el promedio del año 2018 (S/. 70, 419).

A pesar que las ventas se han incrementado (en promedio 50%) en comparación al año 2018, hay que tener en consideración que la empresa inició actividades en SET-2016, es decir es una empresa emergente y a pesar de ello la gestión de almacén no Ha sido la más idónea por como se muestra en el siguiente punto se identificaron deficiencias cuyo efecto está ocasionando una pérdida en las ventas el cual representa el 16% de las ventas del año 2017.

### 3.4. Determinación sobre la incidencia de la gestión de almacén en las ventas

Dimensión	Indicador	Deficiencias	Causa	Efecto	Importe	A Ventas	Costo de ventas	% de A Efecto en las ventas
					S/.	S/.	S/.	%
Recepción	Inspección y verificación	Venta de unidades deterioradas con menor precio al de lista. (Figura N° 01)	Falta de supervisión en la descarga del stock por parte del transportista	Disminución de la venta	3,502.21	3,502.21		1%
Almacenamiento	Control de artículos	Al cierre del ejercicio se mantiene stock vencido. (Figura N° 02)	Falta de supervisión en la verificación periódica del estado físico del stock	Aumento del costo de venta por la desvalorización	3,875.97	12,112.34	(8,236.37)	3%
Almacenamiento	Control de artículos	Se mantienen al cierre del ejercicio stock sin codificar. (Figura N° 03)	Falta de seguimiento en el codificado del 100% del stock	Disminución de la venta	13,922.04	13,922.04		3%
Almacenamiento	Control de artículos	Se determinó al cierre un faltante de inventario. (Figura N° 04)	Error en la codificación de los productos	Aumento del costo de venta	24,114.83	38,604.25	(14,489.42)	9%
Despacho	Despachador	Se facturaron despachos parciales de pedidos de clientes por estar los stocks en varios lugares del almacén. (Figura N° 05).	Falta de asignación de espacios específicos para cada stock	Disminución de la venta	4,128.20	4,128.20		1%
<b>Efecto neto</b>					<b>49,543.25</b>	72,269.04	22,725.79)	Total <b>16%</b>

	2017		2017	
	Saldo final	Debe	Haber	Saldo final con ajustes
	S/	S/	S/	S/
Ventas	446,475.00		72,269.04	518,744.04
Costo de ventas	303,095.00	-22,725.79		325,820.79
Utilidad bruta	143,380.00	-22,725.79	72,269.04	192,923.25
Gastos de venta	-52,819.00			-52,819.00
Gastos de administración	-79,229.00			-79,229.00
	-			-
	132,048.00			132,048.00
Utilidad antes de Impto. a la renta	11,332.00	-22,725.79	72,269.04	60,875.25
Impuesto a la renta	-1,133.00	-16,825.20		-17,958.20
Utilidad neta	10,199.00	-39,550.99	72,269.04	42,917.05

**Figura 9:** Evaluación efecto final de las deficiencias

**Fuente:** Elaborado por el inventario de la empresa.

El total de la incidencia de las deficiencias descritas en el punto anterior se resume de la siguiente manera de no haber sucedido las mismas, así tenemos:

- Las ventas hubieran ascendido a S/. 518,744.04 y no S/. 446.475.
- El costo de ventas hubiera ascendido a S/. S/. 325, 820.79 y no S/. 303,095.

	2017		2017	
	Saldo final		Saldo final con ajustes	
	S/		S/	
Margen de ventas = $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	<u>10,199.00</u>	2%	<u>42,917.05</u>	8%
	446,475.00		518,744.04	
Margen de Utilidad neta = $\frac{\text{Ventas - costo de venta}}{\text{Ventas}}$	<u>143,380.00</u>	32%	<u>192,923.25</u>	37%
	446,475.00		518,744.04	
Rotación de activos totales = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	<u>446,475.00</u>	3.51	<u>518,744.04</u>	2.93
	127,257.00		176,800.25	

Efecto neto de ajustes	Total, activo al 31DIC17 final	Total, activo al 31DIC17 con ajustes
S/	S/	S/
49,543.25	127,257.00	176,800.25

Como se observar en el cuadro arriba mostrado:

- La rentabilidad sobre ventas: Hubiera ascendido del 2% al 8%
- El margen bruto: Hubiera ascendido del 32% a 37%

#### IV. DISCUSION

Se analiza las dificultades en correlación a la gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma E.I.R.L., De los datos conseguidos en la manifestación de la hipótesis trazado, se desarrolló de los objetivos enunciados se exhibe a continuación:

- Analizar la incidencia de la gestión de almacén en las ventas

Conforme a las insuficiencias que se adquirieron en el proceso de la Gestión de Almacén, en las dimensiones de Recepción, Almacenamiento, y Despacho de bienes se ocasionaron diferenciaciones de aspectos negativos en las ventas según los indicadores del indicador margen bruto, rentabilidad sobre ventas y rotación de activos totales de la entidad para el año 2017, la incidencia de estas dificultades originó descuentos en cada uno de esos indicadores y están descritos en la figura N° 8: Incidencia de la gestión de almacén en las ventas.

Sallenave (2002), señala que la rentabilidad sobre ventas calcula la participación de cada unidad de medida que permanece después de que todas las costas, inclusive los tributos, han sido derivados. Es decir, a más superior sea el margen neto de la empresa va ser excelente.

- Describir la gestión de almacén

Como derivación de la entrevista aplicada a la Gerencia de la empresa Almi Farma se efectuó la indagación para tener conocimiento en base a sus tres dimensiones: recepción, almacenamiento y despacho en donde se pudo determinar lo siguiente:

##### Recepción

Se han vendido unidades deterioradas lo que causó una merma en los ingresos de S/. 3,502.21. (Ver Interpretación de la Figura 1 – Unidades deterioradas vendidas).

##### Almacenamiento

Se mantiene stock vencido al cierre del ejercicio, lo que ocasionó la pérdida de su venta por S/. 12,112.34. (Ver Interpretación de la Figura 2 – Mercadería vencida).

Se mantienen al cierre del ejercicio stock sin codificar, lo que originó una pérdida en venta por S/. 13,922.04. (Ver Interpretación de la Figura 3 – Inventarios no codificados).

Se mantiene al cierre un faltante de inventario no registrado, lo que produjo una merma en ventas por S/. 38,604.25. (Ver Interpretación de la Figura 4 – Faltante de inventario).

#### Despacho

Se dejó de atender pedidos de clientes, lo que originó una pérdida en venta de S/. 4,128.20. (Ver Interpretación de la Figura 5 – Mercadería no despachadas)

Valdez (2012), En relación a la Recepción, señala que en el desembalaje es donde se identifican las pérdidas por deterioro al momento de retirar los bienes de los paquetes recepcionados, y ello ocurre al tratarse de bienes que son frágiles.

En cuanto al almacenamiento señala también que, en este subproceso, se lleva un control de los artículos, así como se clasifican y simbolizan los productos.

Finalmente, el Despacho trata de la entrega de los artículos en base de una orden, en las mismas hay que tener en consideración y acatarse las normas e instrucciones que proporcionen una adecuada salida de los productos.

- Identificar deficiencias en la gestión de almacén de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, año 2017.

De acuerdo a la indagación, que consintió conocer la Gestión de Almacén de Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017, sus resultados fueron logrados mediante el análisis documental del 100% de las operaciones de Recepción, Almacenamiento y Despacho realizadas en el 2017.

Los alcances del análisis ejecutado en la Gestión de Almacén en las dimensiones: Recepción, Almacenamiento y Despacho, exponen carencias causados de un efecto neto de S/. 72,269.04 de merma en las ventas que ocasionó una pérdida; las subsiguientes dimensiones causaron una merma en las ventas: Recepción S/. 3,502.21, Almacenamiento S/. 64,638.63 y Despacho S/. 4,128.20, como se puede apreciar la dimensión que más afectó en el año 2017 fue Almacenamiento.

De las carencias obtenidas, las causas que la ocasionan son como se exhiben en el cuadro adjunto en el punto 3.4.

Eugenio (2010), precisa que la logística del control de inventarios, coadyuvará a la mejora de la atención a los clientes, por consiguiente, permitirá el incremento de las ventas, asimismo posibilitará la mejora de la rotación de medicamentos y productos

evitando su vencimiento.

Segura (2014), concluyó que la gestión de almacén es defectuosa debido a que no se cumple con las actividades en cada uno de los procesos, la programación y clasificación del área de almacén muestran carencias en cuanto a: Los trabajadores porque no se dedican simplemente a esta área, no tiene un sitio necesario para almacenar los productos que ingresan.

- **Analizar las ventas**

Como resultado de la aplicación de la técnica de investigación análisis documental de la información reportada en los EE.FF, se determinaron los resultados y las variaciones de las ventas de la entidad en el año 2017 con relación al 2018.

Cisneros (2009), concluye que el suministro mercantiliza la cuantía de bienes económicos que un trabajador o un repartidor pone a distribución para su comercialización, en donde, el depósito es un mecanismo de servicio en la distribución orgánica y eficaz de una compañía, con objetivos bien precisos de seguridad, protección, inspección y provisión de la materia prima y/o bienes. Para conseguir la eficacia de beneficio en función de un modelo u objetivo establecido; se utiliza a una maniobra, o a una distribución y se alcanza el aumento de las comercializaciones.

## V. CONCLUSIONES

Evaluated the diligencias esclarecidas in the process of Almacenamiento de la empresa Almi Farma EIRL, se instituyó que estas se vienen desarrollando de carácter efectiva, por cuanto no se establece correctamente la administración apropiado de las documentaciones, instrucciones y los lineamientos que se debe crear en cada una de las diligencias de la gestión de almacén.

A tanto, se especifican las conclusiones de los objetivos generales y específicos:

- 5.1. Se concluye que la Gestión de Almacén poseyó una incidencia negativa en las ventas, debido que ocasionó un efecto neto de S/. 49,543.25 (subvaluación de las entradas por ventas y del precio de ventas), y que originó que la rentabilidad sobre ventas descienda del 12% al 2%, así como el Margen de utilidad neta baje del 37% al 32%.
- 5.2. En la empresa Almi Farma EIRL la gestión de almacén se ejecutó de manera deficiente, en la primera dimensión Recepción (S/. 3,502.21), Almacenamiento (S/. 41,912.84), y Despacho (S/. 4,128.20), por ello al aplicar una gestión de almacén empírico las ventas y la utilidad disminuyeron como consecuencia de la primera en el ciclo 2017 al no haber implementado documentaciones de gestión que le pueda utilizar para llevar una apropiada exploración de sus ingresos a almacén, control y adecuado almacenamiento, así como sus despachos de stock.
- 5.3. Las dificultades encontradas en la empresa Almi Farma EIRL, y que se ven mencionadas en dígitos cuantitativa, en el ciclo de indagación de las tres dimensiones planteadas, la que posee mayores inconsistencias es el de Almacenamiento que causó mermas en las ventas por S/. 72,269.04 y como consecuencia de este en el costo de ventas también por S/. 22,725.79, afectando ambas a la utilidad neta, la cual presenta políticas deficientes.
- 5.4. Las ventas generaron una rentabilidad en el año 2017 del 2% y 32%, de la rentabilidad sobre ventas y margen bruto respectivamente se logra por intermedio de los EE.FF a dicha fecha que de no haberse presentado insuficiencias, el beneficio debió ser por el orden del 12% y 37% en las rentabilidades indicadas líneas arriba.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Con la intención de favorecer al perfeccionamiento de la Gestión de Almacén de la empresa Almi Farma ERIL, se cree correcto que se adopte las medidas:

- 6.1. Implementar el uso de reportes que le permite detectar la vigencia del stock en el almacén para evitar sus vencimientos y posterior desvalorización, asimismo efectuar una supervisión periódica del proceso de codificación de las mercaderías ingresadas al almacén con la finalidad de poder ser vendidas al figurar éstas como parte de los inventarios.
- 6.2. Mejorar los procedimientos de manipuleo al descargar las cajas de las mercaderías con la finalidad de evitar su deterioro. Asimismo, Implementar procedimientos para la realización de inventarios periódicos, así como la aclaración de deficiencias con la finalidad de dar validez al stock reportado para la venta.
- 6.3. La gerencia de la empresa deberá encargar al trabajador del Área de Almacén (auxiliares, ayudantes, administrador) por constituirse como la instancia administrativa encargada de efectuar la gestión de almacén, tomando como referencia los procesos de: recepción, almacenamiento y despacho de bienes.
- 6.4. Debe realizar un adecuado mejoramiento de las técnicas en la Gestión de Almacén para maximizar las ventas y mejorar su rentabilidad.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (1999). *El proyecto de investigación guía para su elaboración*. Caracas, Venezuela. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=88buBgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=no+probabilistico+de+Roberto+Hern%C3%A1ndez+Sampieri%22&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjvxNDLv-veAhWMnFkKHViyB1AQ6AEIWjAJ#v=onepage&q&f=true>
- Aznar, V. (2002). *Administración de almacenes y control de inventarios: Una guía práctica para el adecuado manejo de los almacenes, propiciando mayores ventas y utilidades*. MEXICO: EDICIONES FISCALES ISEF.
- Cisneros, E. (2009). *Evaluación de la gestión logística y su incidencia en las ventas en la empresa agro el dragoncito S.A. del distrito de picota en el primer trimestre del año 2009* (Tesis pregrado). Universidad cesar vallejo, Tarapoto, Perú.
- Diario La República. “Entrevista a Rafael Dasso, Gerente General de Inkafarma”. (31 de enero 2018). Recuperado de: <https://larepublica.pe/politica/1177928-no-es-ilegal-comprar-una-cadena-el-problema-es-si-se-hace-abuso-de-dominio>
- Díaz, E. (2014). “Propuesta de un sistema de control interno para el área de ventas y su incidencia en su gestión económica financiera de la empresa Gran Hotel el Golf Trujillo S.A.”. (Tesis de título profesional). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo- Perú.
- Eugenio, L. (2010). *Logística de Inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul “Internacional” de la ciudad de Ambato*. (Tesis de pregrado). Universidad técnica de Ambato, Ambato-Ecuador.
- Hernández, R; Fernández C; Baptista, M (2014). *Metodología de la investigación*. (Sexta edición). México: McGraw-Hill.
- Instituto Peruano de Administración de Empresas (2015). *Técnica de ventas y publicidad (Tercera edición)*. Lima. Perú: Talleres Gráficos E.I.R.L.
- Jiménez, F. (2012). “Mejoras en la Gestión de Almacén de una empresa del Ramo Ferretero” (tesis pregrado). Universidad Simón Bolívar, Sartenejas - Venezuela.

Murillo, P y Palacios, T. (2013). *Diseño de un sistema de control interno en el área de ventas de la botica Farma Cartavio en el periodo 2013*. (Tesis pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo Perú.

Nuevo monopolio en el sector farmacéutico en Perú que no tiene ley. (27 de enero del 2018). Diario la república. Recuperado de: <https://larepublica.pe/economia/1176287-nuevo-monopolio-en-el-sector-farmacaceutico-en-un-peru-que-no-tiene-ley>

Ortiz, F. (2004). Diccionario de metodología de la investigación científica. Limusa Noriega editores. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=3G1fB5m3eGcC&pg=PA48&dq=tipo+dise%C3%B1o+descriptiva&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjJjbz0hfraAhUBh5AKHeXiBn8Q6AEIJjAA#v=onepage&q=tipo%20de%20dise%C3%B1o%20descriptiva&f=true>

Parra, E y Madero, M. (2003). *Estrategias de ventas y negocios*. Panorama editorial. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=HGpXazBqgh0C&printsec=frontcover&dq=ventas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiygIv9i\\_naAhXL0VMKHbmwBWMQ6AEIOTAD#v=onepage&q&f=true](https://books.google.com.pe/books?id=HGpXazBqgh0C&printsec=frontcover&dq=ventas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiygIv9i_naAhXL0VMKHbmwBWMQ6AEIOTAD#v=onepage&q&f=true)

Puscan, G. (2011). *Los controles internos y su implicancia en los resultados del área de almacén de la empresa Maestro Perú S.A.* (Tesis de título profesional). Universidad Cesar Vallejo. Lima-Perú.

Rengifo, D. (2011). *Evaluación y propuesta para mejorar los procesos de gestión de almacén en función de los lineamientos de política en el equipo de trabajo zonal Tarapoto del Programa Nacional de Asistencia Alimentaria en el periodo 2010*. (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público). Perú: Universidad César Vallejo.

Sallenave, J (2002). *La gerencia integral: No le tema a la competencia, témale a la incompetencia*. Editorial norma. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=t35sLSWCcOgC&pg=PA93&dq=rentabilidad+sobre+ventas&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjBggPU6prbAhWkuVkKHV>

Segura, P. (2014). *Evaluación de la gestión de almacén y su relación con la liquidez en la empresa Agroservicios Malon, ciudad de Bellavista, en los periodos 2010 – 2013. (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público)*. Perú: Universidad César Vallejo.

Universidad César Vallejo (2015). *Guía de productos observables de las experiencias curriculares eje del modelo de investigación*. Trujillo – Perú: Universidad César Vallejo

Valdez, A. (2012). *Administración logística* (Segunda edición). Lima, Perú: Editorial ESAN

# ANEXOS

TÍTULO	PROBLEMA GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Gestión de Almacén y Su Incidencia en las ventas de la Empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, Año 2017.	¿De qué manera incide la gestión de almacén en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL?, Tarapoto, año 2017?	La gestión de almacén incide significativamente en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017.	Analizar la incidencia de la gestión de almacén en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL., Tarapoto, año 2017.	<p>Describir la gestión de almacén de la empresa Almi Farma EIRL.</p> <p>Identificar deficiencias en la gestión de almacén de la empresa Almi Farma EIRL</p> <p>Analizar las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, año 2017.</p> <p>Establecer la incidencia de la gestión de almacén en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL.</p>	Gestión De Almacén	<p>Recepción</p> <p>Almacenamiento</p> <p>Despacho</p>	<p>Descarga</p> <p>Desembalaje</p> <p>Inspección, Verificación</p> <p>Entrega a los depósitos</p> <p>Ubicación de los artículos</p> <p>Métodos de almacenaje</p> <p>Control de artículos</p> <p>Clasificación de los artículos</p> <p>Reposición</p> <p>Pedido</p> <p>Despachador, verificador y empacador</p> <p>Embalaje</p>	Observación	<p>Lista de cotejo</p> <p>Guía de entrevista</p>



## **Anexo 2. Gestión de almacén**

Elementos del almacén

Se tienen las siguientes:

### **1. Recepción:**

Recepciona los bienes que ingresan al almacén, cotejando si guardan concordancia con los requeridos, utilizando medios a través de la contrastación con los pedidos u orden de compra y determinando el estado de operatividad, cantidad, calidad, peso según corresponda, procediendo a entregarlos posteriormente a las bodegas o depósitos de almacenaje y de despacho, donde se guardarán hasta su utilización y su labor consiste en:

Descarga. - Es la actividad que consiste en el traslado de los bienes, de los medios en que han sido transportados hasta el lugar en que serán recepcionados. La labor a desarrollar se realiza de manera manual o a través de un medio informático, para ello resulta necesario adiestrar a los colaboradores a fin que anteladamente conozca sobre los bienes que va a recepcionar, entre otros aspectos debe tomar conocimiento sobre las características técnicas, condiciones en que se recibe, peso, embalaje, etc., de manera que pueda tomar sus previsiones para efectuar la descarga en el mínimo tiempo posible y con los medios adecuados (p. 205).

Desembalaje. – Actividad que consiste en el retiro de los bienes que se recibe, es decir, desempacar los artículos del embalaje que traen, para ello resulta necesario contar con personal especializado para desarrollar la citada labor, por cuanto generalmente, es en esta fase en que se suscitan las pérdidas por deterioro, sobre todo cuando se trata de materiales o artículos frágiles. Ello requiere que el desembalaje se realice en una zona o espacio que permita ir sacando cada artículo y colocando en los lugares donde se realizará la verificación. En algunas oportunidades la referida actividad se efectúa conforme se realiza el desembalaje, por lo que debe tener especial cuidado de evitar que los artículos ya verificados se confundan con los que falta verificar.

Inspección, Verificación o chequeo. - Consiste en determinar si: se trata verdaderamente de los artículos solicitados, si la cantidad concuerda con la pedida y si la calidad de los requisitos técnicos exigidos en el pedido corresponde con los artículos llegados.

La inspección o verificación se realiza bajo dos modalidades, una cuantitativa y otra

cualitativa, es decir, para ello se establecerá un resultado relacionado con la cantidad solicitada y otro referido con la calidad y especificaciones técnicas que debe reunir el artículo. (p.206).

Entrega a los depósitos, ingreso de los artículos, informes o partes por emitir. - Concluida la verificación o control, para dar por culminada la recepción se debe hacer entrega de los bienes al almacén, debiendo dar cuenta de ello a los interesados y al jefe del almacén de la llegada de la mercadería, indicando sobre las novedades encontradas y estableciendo las condiciones en que se ha recibido o se ha producido la recepción. Como paso previo se debe elaborar un informe de recepción, debiendo considerar los datos que resulten necesarios para que los departamentos de compras, producción o ventas, control y contabilidad, además de almacenes tengan los elementos que les permita proceder a efectuar el pago, o los reclamos, o la utilización de la mercadería llegada (p.208).

## **2. Almacenamiento**

Consiste en guardar los artículos, ubicándolos de manera que puedan entregarse en condiciones de ser utilizados, en el momento que los necesiten los consumidores. Para ello hay que contemplar varios aspectos relacionados con el espacio de que se dispone y los artículos que se deben almacenar, de manera de llegar a utilizar dicho espacio en la forma más adecuada posible, permitiendo que todos los artículos puedan ser alcanzados fácilmente por el personal de despachadores, o por el personal de inventariado para su control. (p. 208).

Los puntos que hay que contemplar en lo referente al almacenamiento propiamente dicho son:

- Ubicación de los artículos: es el lugar en el que se encuentra una cosa.
- Distribución de los locales: es el proceso que consiste en hacer llegar físicamente el producto farmacéutico al consumidor.
- Métodos o procedimientos de almacenaje: es la forma que se mantiene el orden de los productos para tener un resultado óptimo.
- Control de los artículos: es verificar el orden adecuado de los productos.
- Clasificación y simbolización de los artículos: es ordenar los productos aun criterio determinado.
- Reposición: es reemplazar un producto que tuvo salida.

### **3. Despacho o entrega**

Consiste en la entrega de los bienes que se mantiene en custodia en el almacén a cambio de una orden o vale de salida, denominada Nota de Entrega y que constituye un comprobante del movimiento efectuado.

El despacho constituye la última fase del almacenamiento, debiendo diseñar y cumplir las normas y procedimientos que faciliten y regulen la salida de los bienes, por cuanto, con la entrega se efectúa la rotación de ellos, y ésta debe ser planificada para evitar la presencia de saldos que usualmente llegan a conformar la presencia de existencias sin movimiento, considerando que son volúmenes reducidos.

A continuación, se describen las pautas para la elaboración de un instrumento que permitirá tener el control de todas esas actividades inherentes al proceso de despacho.

- Pedido: Es el número de identificación del despacho que se realizará.
- Despachador, verificador y empacador: Constituye una atingencia no designar a los colaboradores que van a participar en esta actividad, por cuanto ello limita optimizar la eficacia del trabajo a desarrollar en el proceso.
- Embalaje: Consiste en la descripción detallada de los paquetes que se generan en la labor de packing. Ello constituye uno de los datos más importantes de la gestión, desde la perspectiva que al desarrollar la actividad de manera deficiente no va a permitir conocer de manera fehaciente sobre la cantidad de bultos se ha despachado a un cliente. (Aznar, 2002).

### **Anexo 3. Ventas**

#### **Definición**

Dentro de un contexto legal, la venta es un contrato en virtud el cual se transfiere la propiedad de un producto por el precio pactado, a esto también le llaman contrato de compra - venta (p.2).

#### **Rentabilidad sobre ventas**

Sallenave (2002). Explica que en este tipo de rentabilidad se mide por el margen sobre ventas, es decir, por la relación entre las utilidades netas y las ventas netas. (p. 93).

$$\text{Margen de ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

### **Margen bruto**

Permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario

$$\text{Margen de Utilidad neta} = \frac{\text{Ventas} - \text{costo de venta}}{\text{Ventas}}$$

### **Rotación de activos totales**

Tiene por objeto medir la actividad en venta de la firma, es decir, cuantas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada.

Esta relación indica que tan productivo son los activos para generar ventas, es decir, cuanto se está generando de ventas por cada sol invertido.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

## **Anexo 4. Justificación del estudio**

### **Justificación Teórica:**

A la teoría de Valdez (2012). En su libro Administración logística y para la segunda variable, la teoría de Instituto Peruano de Administración de Empresas (2015). En su libro Técnica de ventas y publicidad.

### **Justificación Práctica:**

Los resultados que se obtengan en la investigación servirán como una herramienta de apoyo para la empresa, es decir, se pretende fortalecer a la organización para un buen funcionamiento de la gestión de almacén con respecto a las ventas.

### **Justificación por Conveniencia:**

Por ser política de la Universidad César Vallejo, es imprescindible que todo estudiante que curse estudios en la Facultad de Ciencias Empresariales realice proyectos de investigación, porque es un aporte importante para la formación profesional y el fortalecimiento de las competencias académicas construidas en el proceso de enseñanza-aprendizaje, a fin de obtener el grado de Contador Público.

### **Justificación Social:**

La investigación mostrará información verdadera de la empresa ALMI FARMA EIRL para la

toma de decisiones ante la problemática de la gestión de almacén y mejorar las ventas de la empresa.

**Justificación Metodológica:**

La presente investigación se desarrollará en la empresa ALMI FARMA EIRL, donde se realizará la evaluación de la gestión de almacén, para lo cual se aplicarán instrumentos para la recolección de datos, como son el análisis documental y la entrevista.

## Anexo 5. Inventario de los productos

Código	Fecha	Stock de Producto		FECHA: 01/02/2018					VALOR
		Producto	Lab.	Und. Det	Und.Vc d	Und. No Cdfeds	Und. Fltmts de Invt	Und. Mred N dspchs	
1528	05/01/2018	GRAVOL 50 MG x 100 TAB	MEDI	45					140.61
1346	01/01/2018	SECNIDAZOL 500MG X 4 TAB	LINE	15					2.39
732	22/12/2017	PANADOL INF MAST X 100 TAB	GLAX	22					52.91
2133	15/12/2017	PONSTAN RD x 100 TAB	PFIZ	50					70.24
1257	08/12/2017	FURAZOLIDONA 100MG X 100 TAB	LINE	12					7.47
572	03/12/2017	MULTIBIOTICOS SOB/4X50 MENTHOL	FARM	50					7.61
3906	30/11/2017	VASOTENAL EZ 20/10 CAJ X 30 COMP (B)	ROEM	35					60.63
1169	23/11/2017	ATORVASTATINA 10MG X 100 TAB	LINE	40					10.68
4179	21/11/2017	AMOXIDAL DUO RESP 875/60 CAJ X 98 COMP	ROEM	55					140.79
4002	23/11/2016	MULTIFLORA POLVO SUSP ORAL CAJ X 14 SACHETS	ROEM		8				82.13
3999	15/10/2016	LANZOPRAL 30 MG CAJ X 28 CAP	ROEM		15				88.53
728	28/11/2016	PANADOL ANTIGRIPAL X 50 SOBRES	GLAX		25				20.62
2964	13/11/2016	ENFAGROW PREM3 VAINILL 850 NUEVO	MEAD		9				64.35
004285	09/10/2016	PYRIDIDIUM COMPLEX CAJ X 100 CAP	HERS		35				3.57
2352	25/12/2016	PLIDAN COMPTO NF x 100 TAB	ROEM		40				22.12
004259	29/11/2016	NUTRATROPIC PRO AMP CREM FACIAL 50ML C/F	ISDIN		55				40.77
4030	20/12/2016	DORIXINA B1 B6 B12 AMP X 1	ROEM		49				21.77
789	31/12/2016	MUCOVIT B NF GOT/15ML	HERS		38				22.05
944	12/10/2017	JOHNSON BABY SH ORIG 24 SACH	JOHN			21			10.74
93	07/11/2017	ANAFLEX MUJER X 150 CAP	BAGO			123			95
3648	05/03/2017	HUGGIES ACTIVSEC DISNEY XXG X 44	KIMB			25			2.06
3711	25/06/2017	PADRAX 1.65 G CAJA X 60 SOBRES	MEDI			60			27.51
1660	12/04/2017	JERINGA 1CC X 100 TUBERCULINA	MMED			31			4.75
3910	14/05/2017	ALERLIV 5 MG CAJ X 30 TAB	NATUR GEN			26			1.65
3935	17/05/2017	REPELENTE PREMIER FTE X 40 SACH	FARM			8			8.61
1355	28/07/2017	SIMETICONA 80 MG x 30 TAB/MAST	LINE			11			1.67
2905	31/08/2017	ERGOTRATE 0.2MG X 30 TAB	CIPA			2			2.14
635	22/04/2017	VASELINA PERFUMADx 15GR	GALE			4			2.24
3585	19/09/2017	STAYFREE NORMAL TELA SUAVE C/ALAS X 42 UNI	LEVE			4			2.28
2212	28/02/2017	CERA DENTAL DISPLAY X 12 UNI	PORT			4			2.5
004286	05/08/2017	MADDRE POLVO VAINILLA FCO X 360 G	HERS				20		39.67
3896	01/05/2017	EDAGAN 200 MG CAJ X 30 COMP	ROEM				25		273.57
4004	10/11/2017	GASPAN 40 MG CAJ X 28 COMP	EURF				20		27.3
4192	29/08/2017	VALCOTE 500 MG FCO X 30 TAB	ABBO				15		16.93
004262	30/07/2017	AVENA ISDIN SYNDET SOLIDO 100 G	ISDIN				10		33.44
4102	12/09/2017	PLIANCE CR FACIAL X 30 G	ROEM				25		113.7
004359	18/10/2017	TRICONIDAZOL FORTE 1 G X 2 UNI	ABL				17		22.13
004318	27/08/2017	VAGIPILEX CR TUB X 90G	ROEM				12		65.72
4002	15/11/2017	MULTIFLORA POLVO SUSP ORAL CAJ X 14 SACHETS	ROEM				21		81.67
3634	05/01/2017	KOLYNOS CEP MASTER PLUS X 1	VARI					13	1.45

4024	19/01/2017	ZUDENINA 0.1% GEL TUB X 30 G	ROEM	15	53.7
4006	28/02/2017	MYSTOL 200 MCG CAJ X 30 TAB	MARK	65	10.8
4104	16/02/2017	RESVERAX CR FACIAL X 30 G	ROEM	18	109.4
114	25/03/2017	DIANE-35 x 21 GRAGEAS	BAYE	6	27.6
2415	31/03/2017	NOSOTRAS NAT/ALAS TELA GEL X10	SANC	37	3.25
336	25/04/2017	COLGATE ENJ PLAX COMPLT CARE 500+250	COPA	20	17.34

---

## Anexo 6. Renta anual 2017

SUNAT DECLARACIÓN	DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA Ejercicio gravable 2017		Copia para el Contribuyente
	PAGO 706	RUC 20601501300	
<b>1.- ESTADOS FINANCIEROS</b>			
I.-Balance General			
ACTIVO		Valor Histórico Al 31 Dic. de 2017	
Caja y Bancos	359	3,012	
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360		
Cuentas por cobrar com.- terceros	361		
Ctas por cobrar com - relacionadas	362		
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363		
Cuentas por cobrar div. - terceros	364		
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365		
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	3,127	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367		
Mercaderías	368	106,716	
Productos terminados	369		
Subproductos, desechos y desperdic.	370		
Productos en proceso	371		
Materias primas	372		
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373		
Envases y embalajes	374		
Existencias por recibir	375		
Desvalorización de existencias	376		
Activos no ctes manten. p la venta	377		
Otros activos corrientes	378		
Inversiones mobiliarias	379		
Inversiones inmobiliarias	380		
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381		
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	16,355	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(1,953)	
Intangibles	384		
Activos biológicos	385		
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386		
Desvalorización de activo inmoviliz	387		
Activo diferido	388		
Otros activos no corrientes	389		
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>127,257</b>	
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2017	
Sobregiros bancarios	401		
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	832	
Remuneraciones y participaciones por pagar	403		
Ctas p pagar comercial - terceros	404	61,226	
Ctas p pagar comer - relacionadas	405		
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406		
Ctas por pagar diversas - terceros	407		
Ctas p pagar divers - relacionadas	408		
Obligaciones financieras	409	25,000	
Provisiones	410		
Pasivo diferido	411		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>87,058</b>	

PATRIMONIO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2017	
Capital	414	30,000
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	10,199
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	40,199
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	127,257

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe Al 31 Dic. de 2017	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	446,475
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	446,475
(-) Costo de Ventas	464	(303,095)
Resultado Bruto	466	143,380
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	(52,819)
(-) Gastos de administración	469	(79,229)
Resultado de operación	470	11,332
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	
(+) Ingresos financieros gravados	473	0
(+) Otros ingresos gravados	475	0
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	11,332
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	11,332
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	(1,133)
Resultado del ejercicio	492	10,199
	Utilidad	
	Pérdida	0

**Anexo 7. Instrumentos de recolección de datos.**

**ENTREVISTA A LA EMPRESA ALMI FARMA EIRL**

**Estimado Sr:**

Por favor de responder con seriedad y responsabilidad, el presente cuestionario ya que los resultados servirán para mejorar a la empresa en cuanto a su gestión de almacenamiento y despacho para que así puedan tomar decisiones de corto plazo.

Nombre del entrevistado: .....

Cargo : .....

Fecha : .... / .... / ....

Ciudad: .....

**Almacenamiento**

1. ¿Cuáles son las condiciones del almacén de la empresa?

.....  
.....

2. ¿Dentro del almacenamiento, que factores cree usted que intervienen?

.....  
.....

3. ¿Por qué es importante la ubicación de los artículos farmacéuticos en el almacenamiento de la empresa?

.....  
.....

4. ¿Qué métodos de almacenaje se emplea en la empresa para que facilite el stock de la empresa?

.....  
.....

5. ¿Por qué cree usted que es importante el control de los productos almacenados que dispone la empresa?

.....  
.....

6. ¿Por qué es influyente la clasificación de los artículos farmacéuticos dentro del almacenamiento de la empresa?

.....  
.....

7. ¿Por qué cree usted que la reposición de los productos farmacéuticos dentro del almacén es significativa para la empresa?

.....  
.....

**Despacho**

8. ¿Cómo calificaría la forma de trabajar del despachador durante la entrega del pedido?

.....  
.....

9. ¿ustedes creen que es importante la dirección y la ciudad al momento de despachar un producto?

.....  
.....

10. ¿Por qué cree usted que es importante tener un control de todos los despachos a realizar?

.....  
.....

11. ¿Por qué cree usted que es importante que la empresa cuenta con un transporte de sus productos?

.....  
.....

12. ¿Por qué cree usted que es importante una que la empresa cuenta con una guía de trasportista al momento de despachar la mercadería?

.....

.....

13. ¿Por qué cree usted que es importante observar los productos farmacéuticos al momento de realizar la descarga

.....

.....

## **GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL SOBRE LA EMPRESA ALMI FARMA EIRL.**

Servirá para medir el margen de las ventas de la empresa Almi Farma EIRL.

### **Rentabilidad sobre ventas**

Explica que en este tipo de rentabilidad se mide por el margen sobre ventas, o sea, por la relación entre las utilidades.

$$\text{Margen de ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

### **Margen bruto**

Permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario

$$\text{Margen de Utilidad neta} = \frac{\text{Ventas} - \text{costo de venta}}{\text{Ventas}}$$

### **Rotación de activos totales**

Tiene por objeto medir la actividad en venta de la firma, es decir, cuantas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada.

Esta relación indica que tan productivo son los activos para generar ventas, es decir, cuanto se está generando de ventas por cada sol invertido.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

## LISTA DE COTEJO SOBRE LA RECEPCION DE LA EMPRESA ALMI FARMA EIRL

**Estimado sr:**

Por favor de responder con seriedad y responsabilidad, la presente lista de cotejo ya que los resultados servirán para mejorar la recepción de los productos farmacéuticos de la empresa.

Nombre del entrevistado: .....

Cargo : .....

Fecha : .... / .... / ....

Ciudad : .....

N°	Actividades	Registro de cumplimiento	
		SI	NO
	<b>Recepción</b>		
<b>P1</b>	Tiene conocimiento de las funciones que debe cumplir el personal durante la recepción de los productos farmacéuticos.		
<b>P2</b>	Se brinda capacitaciones al personal encargado sobre los documentos que intervienen durante una recepción de productos.		
<b>P3</b>	La empresa verifica el procedimiento de control que realiza el personal encargado durante la recepción de los productos farmacéuticos.		
<b>P4</b>	Durante la recepción de productos se debería mejorar nuevos procedimientos para un mejor control de los productos que llegan al almacén.		
<b>P5</b>	Realiza la descarga cuidadosamente el personal encargado de los productos farmacéuticos.		
<b>P6</b>	Se Realiza un adecuado desembalaje de los productos farmacéuticos.		

<b>P7</b>	La empresa realiza la inspección realizada por el encargado del área.		
<b>P8</b>	Se realiza la verificación adecuada sobre el trabajo de inspección del encargado del área.		
<b>P9</b>	El almacenamiento presenta medios y/o documentos que validen la entrega o salida de los depósitos de la empresa farmacéutica.		

**INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA**
**I. DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto: Mg. Diez Espinoza, Cesar Alfonso.

Institución donde labora: Dirección Regional de San Martín.

Especialidad: Auditoría.

Instrumento de evaluación: ENTREVISTA

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

**II. ASPECTOS DE VALIDACION**

Muy deficiente (1)      Deficiente (2)      Aceptable (3)      Buena (4)      Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

**III. OPINION DE APLICABILIDAD**


---



---



---

PROMEDIO DE VALORACION: 46

Tarapoto 05 de Julio del 2018



.....  
**Mg. Cesar A. Diez Espinoza**  
 .....

Sello personal y firma



INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Diez Espinoza, Cesar Alfonso.

Institución donde labora: Dirección Regional de San Martín.

Especialidad: Auditoría.

Instrumento de evaluación: GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.				X	
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

PROMEDIO DE VALORACION: 45

Tarapoto 05 de Julio del 2018

.....  
**Mg. Cesar A. Diez Espinoza**

Sello personal y firma



INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Diez Espinoza, Cesar Alfonso.

Institución donde labora: Dirección Regional de San Martín.

Especialidad: Auditoría.

Instrumento de evaluación: LISTA DE COTEJO

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

Table with 6 columns: CRITERIOS, INDICADORES, 1, 2, 3, 4, 5. Rows include CLARIDAD, OBJETIVIDAD, ACTUALIDAD, ORGANIZACIÓN, SUFICIENCIA, INTENCIONALIDAD, CONSISTENCIA, COHERENCIA, METODOLOGIA, PERTINENCIA, and PUNTAJE TOTAL.

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

Three horizontal lines for writing the opinion on applicability.

PROMEDIO DE VALORACION: 45.

Tarapoto 05 de Julio del 2018

Signature and stamp of Mg. Cesar A. Diez Espinoza

Sello personal y firma



INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Horna Rodríguez, Richard.

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo.

Especialidad: Gestión Pública.

Instrumento de evaluación: ENTREVISTA

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

PROMEDIO DE VALORACION: 45

Tarapoto 05 de Julio del 2018

  
 Mg. Richard Foster Horna Rodríguez  
 D.N.I. 43446436

Sello personal y firma



INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Horna Rodríguez, Richard.
Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo.
Especialidad: Gestión Pública.
Instrumento de evaluación: GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL
Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.
Mario Sánchez Fasanando.

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

Table with 6 columns: CRITERIOS, INDICADORES, 1, 2, 3, 4, 5. Rows include CLARIDAD, OBJETIVIDAD, ACTUALIDAD, ORGANIZACIÓN, SUFICIENCIA, INTENCIONALIDAD, CONSISTENCIA, COHERENCIA, METODOLOGIA, and PERTINENCIA. A final row shows PUNTAJE TOTAL.

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

Three horizontal lines for writing the opinion on applicability.

PROMEDIO DE VALORACION: 46

Tarapoto 05 de Julio del 2018

Signature and stamp area containing the name Mg. Richard Fester Horna Rodríguez and D.N.I. 42445436.

Sello personal y firma



**INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA**

**I. DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto: Mg. Horna Rodríguez, Richard.

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo.

Especialidad: Gestión Pública.

Instrumento de evaluación: LISTA DE COTEJO

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

**II. ASPECTOS DE VALIDACION**

Muy deficiente (1)      Deficiente (2)      Aceptable (3)      Buena (4)      Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

**III. OPINION DE APLICABILIDAD**

\_\_\_\_\_

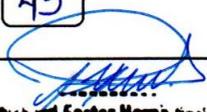
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PROMEDIO DE VALORACION:

45

Tarapoto 05 de Julio del 2018

.....  
  
 .....  
**Mg. Richard Foster Horna Rodríguez**  
**D.N.I. 42448438**

Sello personal y firma



INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA. Guevara Rabanal, Lourdes.

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo.

Especialidad: Administración de negocios

Instrumento de evaluación: ENTREVISTA

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

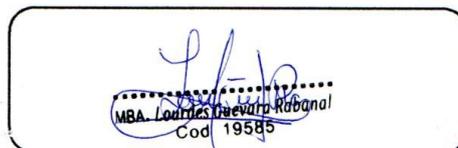
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PROMEDIO DE VALORACION: 45

Tarapoto 05 de Julio del 2018



Sello personal v firma



INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA. Guevara Rabanal, Lourdes.

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo.

Especialidad: Administración de negocios.

Instrumento de evaluación: GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

---



---



---

PROMEDIO DE VALORACION: 47

Tarapoto 05 de Julio del 2018

MBA. Lourdes Guevara Rabanal  
Cod. 19585

Sello personal y firma



INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA. Guevara Rabanal, Lourdes.

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo.

Especialidad: Administración de negocios.

Instrumento de evaluación: LISTA DE COTEJO

Autores del instrumento: Diana Caroly García Paredes.

Mario Sánchez Fasanando.

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

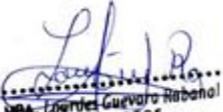
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PROMEDIO DE VALORACION: **46**

Tarapoto 05 de Julio del 2018

  
 MBA. Lourdes Guevara Rabanal  
 Cod. 19585

Sello personal y firma



## CARTA DE ACEPTACION

Yo **Aldo Cesar Del Águila Tejada** identificado con **DNI N° 01162037**, en mi calidad de representante legal de la empresa **Almi Farma E.I.R.L., con RUC N° 20601501300** autorizo a los estudiantes: **Diana Caroly García Paredes** identificado con **DNI N° 71581194** y **Mario Sanchez Fasanando** identificado con **DNI N° 76257665**, estudiantes de la experiencia curricular: **Proyecto de investigación, de la Universidad Cesar Vallejo**, a utilizar información confidencial de la empresa para el proyecto titulado "**Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa AlmiFarma E.I.R.L., Tarapoto, Año 2017**". Como condiciones contractuales, el estudiante se obliga a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes y demás materiales) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada y (2) no proporcionar a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la duración del proyecto. El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

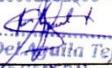
El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Contabilidad

En caso de que alguna(s) de las condiciones anteriores sea(n) infringida(s), el estudiante queda sujeto a la responsabilidad civil por daños y perjuicios que cause a la empresa AlmiFarma E.I R.L., así como a las sanciones de carácter penal o legal a que se hiciera acreedor.

Tarapoto, 10 de Mayo del 2018.

Atentamente

**ALMI FARMA E.I.R.L.**  
Jr. Alfonso Ugarte N° 437  
R.U.C. 20601501300

  
**Aldo César Del Águila Tejada**  
GERENTE GENERAL

QF. Aldo Cesar Del Aguila Tejada  
Gerente General  
DNI: 01162037

Jr. Alfonso Ugarte N° 437 – Tarapoto  
Jr. Lencio Prado N° 1507 - Tarapoto  
Cel 977 291 197

	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 1 de 1

Yo, **Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz**, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de **Contabilidad** de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor de la tesis titulada

**“Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, año 2017”**, de la estudiante **Diana Caroly García Paredes**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de **20%** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó 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.

Tarapoto, 12 de Diciembre de 2018

  
 Dr. C.P. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz  
 Contador Público Colegiado - C.M. 1088  
 Docente Categoría: Principal  
 -----  
**Firma**  
**Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz**  
**DNI: 25729654**

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

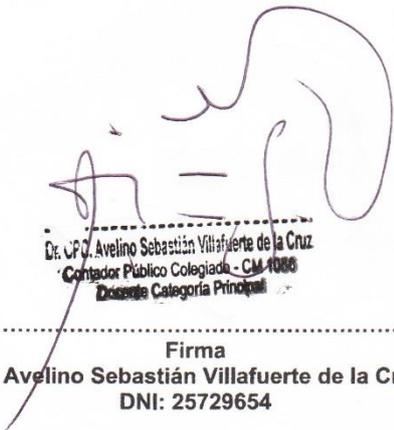
 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD          DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 1 de 1

Yo, **Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz**, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de **Contabilidad** de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor de la tesis titulada

**“Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, año 2017”**, del estudiante **Mario Sanchez Fasanando**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de **20%** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó 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.

Tarapoto, 12 de Diciembre de 2018



Dr. CP.C. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz  
 Contador Público Colegiado - CM 1086  
 Docente Categoría Principal

Firma  
 Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz  
 DNI: 25729654

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**  
**"Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, Año 2017"**  
**AUTORES:**  
Diana Caroly García Paredes  
Mario Sanchez Fasanando  
**ASESOR:**  
Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz  
**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**  
Finanzas

**Resumen de coincidencias**

**20 %**

Se están viendo fuentes estándar

[Ver fuentes en inglés \(Beta\)](#)

**Coincidencias**

20	1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	4 %
	2	myalide.es Fuente de Internet	1 %
	3	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1 %
	4	docplayer.es Fuente de Internet	1 %
	5	repositorio.uladach.ed... Fuente de Internet	1 %
	6	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1 %
	7	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1 %
	8	www.comprendamos.o... Fuente de Internet	1 %

Descargar



**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE  
TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL  
UCV**

Código : F08-PP-PR-02.02  
Versión : 09  
Fecha : 23-03-2018  
Página : 1 de 1

Yo **Mario Sanchez Fasanando**, identificado con DNI N° **76257665** Y **Diana Caroly García Paredes**, identificado con DNI N° **71581194**, egresados de la Escuela Profesional de **Contabilidad** de la Universidad César Vallejo, autorizamos ( **X** ) , No autorizamos ( ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado

**“Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, Año 2017”**

; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

  
 \_\_\_\_\_  
 FIRMA

DNI: 76257665

  
 \_\_\_\_\_  
 FIRMA

DNI: 71581194

FECHA: 21 de Mayo del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO  
DE INVESTIGACIÓN DE:

Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Diana Caroly García Paredes

INFORME TÍTULADO:

“Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma  
EIRL, Tarapoto, año 2017”.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 12 de diciembre del 2018

NOTA O MENCIÓN: 13

Dra. Ana Noemí Sandoval Ve:  
DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN  
UCV - TARAPOTO



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE:

Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Mario Sánchez Fasanando

INFORME TITULADO:

“Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, año 2017”.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 12 de diciembre del 2018

NOTA O MENCIÓN: 13

Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara  
DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN  
UCV - TARAPOTO