



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de
Farmacias Rosita-Independencia año, 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA

ALTAMIRANO FERNÁNDEZ MIRIAM ARACELI

ASESOR

Dr. DÍAZ SAUCEDO, ANTONIO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

LIMA – PERÚ

AÑO - 2017

Página del jurado

.....

PRESIDENTE

.....

SECRETARIO

.....

VOCAL

Dedicatoria

La presente investigación está dedicada a mi madre; Emelina Fernández Díaz y a mis tíos; Gonzalo Fernández Díaz y Lucila Lucano Rodríguez quienes me brindaron su apoyo no solo durante la etapa universitaria, sino durante toda mi vida, por, los consejos y valores inculcados.

Agradecimiento

Primeramente, agradecer a Dios, por brindarme salud y protección.

Agradezco también a mi casa universitaria; Universidad César Vallejo por todo el apoyo y las facilidades brindadas para estudiar mi carrera profesional.

Al Doctor Severino Antonio Díaz Saucedo por su asesoramiento en el desarrollo de la tesis por su conocimiento compartido, por su orientación y guía para lograr un buen trabajo.

Declaración de autenticidad

Yo Miriam Araceli Altamirano Fernández con DNI N° 46669459, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, Julio del 2017

Miriam Araceli Altamirano Fernández

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia, 2017” la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración.

Miriam Araceli Altamirano Fernández

Índice

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Resumen	x
Abstract	x
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad problemática	12
1.2. Trabajos previos	14
1.3. Teorías relacionadas	17
1.3.1. Teorías relacionadas a control de inventarios	17
1.3.2. Teoría relacionada al volumen de ventas	18
1.3.3. Control de inventarios	18
1.3.4. Volumen de ventas	23
1.4. Formulación del problema	26
1.5. Justificación del estudio	27
1.6. Hipótesis	28
1.7. Objetivos	28
II. MÉTODO	29
2.1. Diseño de investigación	30
2.2. Variables, Operacionalización	30
2.3. Población y muestra	34
2.4. Técnica e instrumento	34
2.5. Validez	35
2.6. Confiabilidad	35
2.7. Métodos de análisis de datos	36
2.8. Aspectos éticos	37
III. RESULTADOS	38
3.1. Análisis de descriptivos de los resultados estadísticos	39
3.2. Pruebas de las hipótesis	43
3.2.1. Prueba de normalidad	43

3.2.2.	Tipificación de la investigación	44
3.2.3.	Prueba de hipótesis general	45
3.2.4.	Prueba de hipótesis específicas	46
IV.	DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	49
4.1.	Discusión por objetivos	50
4.2.	Discusión por metodología	50
4.3.	Discusión de los resultados	51
4.4.	Discusión por conclusiones	53
4.5.	Discusión por teorías relacionadas	53
V.	CONCLUSIONES	54
VI.	RECOMENDACIONES	56
VII.	REFERENCIAS	59
	ANEXOS	63
	Anexos 1: Cuestionario	64
	Anexos 2: Validez del cuestionario	65
	Anexos 3: Matriz de consistencia	71
	Anexos 4: Acta del Turnitin	72
	Anexos 5: Base de datos	74

Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización	33
Tabla 2. Criterios de confiabilidad	35
Tabla 3. Confiabilidad del instrumento	36
Tabla 4. Alfa de Cronbach	36
Tabla 5. Medidas descriptivas de variables	39
Tabla 6. Frecuencias Variable uno	39
Tabla 7. Primera Dimensión	40
Tabla 8. Segunda Dimensión	40
Tabla 9. Tercera Dimensión	41
Tabla 10. Frecuencias Variable dos	41
Tabla 11. Cuarta Dimensión	42
Tabla 12. Frecuencias Quinta Dimensión	42
Tabla 13. Sexta Dimensión	43
Tabla 14. Prueba Normalidad – Shapiro-Wilk.	44
Tabla 15. Coeficientes de correlaciones por Rangos de Spearman	45
Tabla 16. De correlaciones	45
Tabla 17. De correlaciones	46
Tabla 18. De correlaciones	47
Tabla 19. De correlaciones	48

Resumen

La presente investigación titulada Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia año 2017, tuvo como objetivo general determinar la relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas en farmacias Rosita- Independencia 2017. La metodología empleada fue de tipo aplicada, el nivel de la investigación fue descriptivo- correlacional y el diseño No experimental de corte transversal, se tomó como población a los 35 trabajadores de la empresa la muestra fue no probabilística por conveniencia, a los cuales se le aplicó una encuesta mediante un cuestionario compuesta por 24 interrogantes. Los datos recolectados fueron procesados mediante el programa SPSS V.24. Para la contrastación de la hipótesis se utilizó el estadístico de Rho de Spearman. Se concluye que existe una correlación positiva moderada entre el Control de inventarios y el Volumen de ventas, relación que fue determinada de acuerdo a los coeficientes de correlaciones del autor Martínez, así mismo los sistemas de inventario, los métodos de valuación y los sistemas de registro se relacionan con el volumen de las ventas.

Palabras clave: control, inventarios, ventas

Abstract

The present investigation titled Inventory control and its relation with the sales volume from Rosita Pharmacy-Independencia in 2017. It had as a general aim to determine the relationship between inventory control and sales volume in different places from Rosita Pharmacy-Independencia 2017. The methodology used was applied type, the level of the research was descriptive-correlational and the non-experimental cross-sectional design was taken as a population of the 35 employees of the company, the sample was non-probabilistic for convenience, to which a survey was applied. Through a questionnaire made of 24 questions. The data collected was processed using the SPSS V.24 program. For the test of the hypothesis we used the statistic of Rho de Spearman. It is concluded that there is a moderate positive correlation between Inventory Control and Volume of Sales, which was determined according to the coefficients of correlations from the author Martinez, as well as inventory systems, valuation methods and registration systems are related to the volume of sales.

Key words: control, inventories, sales.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Los inventarios son todos los bienes tangibles que sirven para el comercio o para la producción de bienes y servicios que posteriormente serán vendidos. El objetivo de toda empresa ya sea aquí en Perú o cualquier parte del mundo es obtener utilidades que gran parte de ellas residen en las ventas, por lo que si no hay un adecuado control de inventarios, ventas no tendrá suficiente material para trabajar muy aparte que también se puede prestar para robos, mermas y desperdicios que directamente afectan en las utilidades de la empresa.

El no tener el suficiente nivel de inventarios no solo incide en la pérdida de la venta, sino a la consecución de la pérdida del cliente al no encontrar el producto o mercadería este acudirá a la competencia. En otro sentido el acumular mercadería con baja rotación puede ocasionar a que el producto no cumpla con las expectativas si bien sabemos que todos tiene fecha de caducidad, estos pierden su valor al estar mucho tiempo en vitrina o a la exposición de la luz y ambiente.

La empresa analizada en la presente investigación es una cadena de farmacias por ende hablaremos un poco de la industria farmacéutica que es uno de los elementos más importantes de los sistemas de asistencia sanitaria a nivel mundial conformada por infinitas organizaciones tanto públicas como privadas que se han dedicado al descubrimiento, desarrollo, fabricación y comercialización de medicamentos para la mejora de salud tanto para los humanos como para los animales.

Las ventas mundiales de medicamentos en porcentaje por región están estimadas de la siguiente manera: América del Norte 36%, Europa 23%, Asia África Y Oceanía 22%, Japón 12% y América Latina 8%.

Así mismo el Ministerio de salud de Perú establece que Perú tuvo una participación de 1.7% del mercado farmacéutico nacional, Ecuador un 1.9%, Bolivia 2.8%, Chile 3%, Colombia 4.3%, Venezuela 14.6%, Argentina 9.3%, México 18.5% y Brasil 42.5%. Datos emitidos por la Sunat en el 2015 expresan que la exportación de productos farmacéuticos aumentó en un 22% y se aperturaron 24,650 establecimientos farmacéuticos legalmente registrados, así

mismo el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú afirman que el mercado farmacéutico peruano ha tenido un constante crecimiento durante los últimos años; de tal manera que el valor de ventas de este sector pasó de S/. 2,567 a S/. 4,065 millones de dólares entre el 2007 y 2012; observándose un incremento total de 58% en los últimos 5 años.

En Lima a partir de datos emitidos por el INEI 2014, se inauguraron 1165 locales entre farmacias y boticas, donde 304 fueron en Lima norte, a partir de ello se estima que solo en lima norte existen 2509 farmacias, de las cuales en el distrito de Independencia funcionan 174.

Según fuentes del diario El Comercio; Intercorp, Quicorp y Arcángel son los tres grandes grupos que dominan el mercado de medicinas con prescripción que en conjunto suman 1816 tiendas, la líder del mercado es Inkafarma del grupo Intercorp que cerró el tercer trimestre con 636 tiendas (56 más que en diciembre pasado) y ha anunciado que abrirá otras 100 en el presente año, con lo cual se acercarán a su principal competidor, el grupo Quicorp que posee 800 locales en total, los que ha conseguido gracias a la adquisición de las principales cadenas farmacéuticas entre ellas Mifarma, BTL y Fasa por último el tercer gran jugador del mercado es Arcángel que, al tiempo que compite en la lucha por ver quién tiene más locales (los suyos son 380), ha diferenciado su oferta construyendo una red de salud de 110 mediocentros y 5 policlínicos.

En el distrito de independencia en la avenida Túpac Amaru está ubicada la sede central de Farmacias Rosita, empresa privada que fue creada un 30 de agosto del año 1997, actualmente cuenta con 14 locales todas ubicadas en zonas estratégicas del distrito mencionado, cuenta con 35 empleados, con un horario atención de 8:00 am-11:00 pm, de lunes-domingo.

En los últimos dos períodos la empresa ha detectado una baja en las ventas, así mismo en las inspecciones que periódicamente realiza el propietario, detectó que el personal no cumple con enviar la lista de faltantes al almacén y cada vez que se recibe la mercadería no se actualizan el sistema con el que cuenta la empresa, por otro lado también se notó que la mercadería que es vendida no es descargada diariamente del sistema por lo que al comparar la mercadería registrada en el inventario con la mercadería en vitrina éste no concuerda y

durante este proceso se encontró mucha mercadería vencida y desordena. Con respecto a la medición del volumen de ventas la empresa solamente evalúa a través del control de efectivo en caja, establece cuotas de ventas pero son del mismo monto para todos los locales sin considerar la ubicación de cada sede, para la medición del volumen de ventas se necesita de otros aspectos también importantes como el método de venta ya que no solamente es venta directa sino también a delivery, también la forma del pago que siempre ha sido en efectivo, pero desde el año 2016 se implementó el sistema para pagos con tarjeta, dichos temas mencionados entre otros suman a que la evaluación del volumen de ventas sea más eficiente y certero. Es allí donde radica el problema de la empresa, es por ello que esta investigación busca determinar como el control de inventarios se relaciona con el volumen de ventas.

1.2. Trabajos previos

Antecedentes internacionales

Allan (2012) en su tesis titulada "Control interno a los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ferretería PROMAINCO, Cantón Quevedo, periodo 2012". La investigación tuvo como objetivo; analizar el control interno de inventarios de mercaderías en la rentabilidad de la empresa Ferretería PROMAINCO, Cantón Quevedo, periodo 2012, para ello aplicó el método inductivo y el método deductivo el tipo de investigación empleado es explicativa y bibliográfica, con un diseño de investigación no experimental. La autora presenta las siguientes conclusiones: el sistema contable que utiliza la empresa es confiable, el método aplicado para la valoración de las existencias tiene un 99% de confianza porque le permite al gerente aplicar su margen de utilidad, la empresa al momento del ingreso de mercadería realiza conteo físico y almacenamiento de los materiales según las características de la misma, verificando su estado y que el valor de la compra realizada sea la ingresada para tener su debido control en el stock para la venta.

Campos (2014) tesis titulada “El stock de mercaderías y su incidencia en el volumen de ventas de la micro empresa Servirepuestos Hondas” Universidad Técnica de Ambato-Ecuador. El objetivo principal de la investigación fue; determinar cómo el control de stock de mercadería incide en el volumen de las ventas de la microempresa Servirepuestos Honda, de la ciudad de Ambato. La investigación fue básica y utilizó la investigación de campo y bibliográfica, el nivel de investigación exploratoria y descriptiva correlacional. Para la obtención de resultados se utilizó como técnica la encuesta para ello hubo dos muestras la primera conformada por 10 personas del área de ventas y la segunda muestra por 77 clientes de los 150 que posee la empresa. La investigación se concluyó que el stock de mercaderías si incide directamente en el volumen de las ventas, se detectó debilidad con respecto a la asignación de funciones y responsabilidades en las áreas y funciones de compra, venta, almacenaje, despacho, toma física de inventario y los sistemas de información.

Eugenio (2010) tesis titulada “Logística de inventarios y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Abanto”. El objetivo de la investigación fue determinar cómo incide la logística de inventario en el incremento de las ventas en la Farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Abanto. La investigación utilizó un enfoque cualitativo y la modalidad de investigación básica, se empleó la investigación bibliográfica y de campo, el tipo de investigación fue descriptiva. La población estuvo compuesta por 317 personas entre clientes internos y externos y considerando el número mínimo de personas involucradas en el problema objeto de estudio no se calculó el tamaño de muestra. Las técnicas de recolección de datos fueron las encuestas, observación y análisis de documentos. El autor concluyó que: La aplicación de una logística de inventarios permitirá tener una visión clara de las adquisiciones de fármacos. Así mismo la logística de inventarios permitirá mejorar la comercialización de fármacos y su distribución en las perchas y bodegas permitiendo una localización oportuna de medicamentos y productos para la venta. La logística de inventarios permitirá mejorar la atención al público y por ende incrementar las ventas, también mejorará la rotación de medicamentos y productos evitando caducidad.

Antecedentes nacionales

Calderón (2014) en su tesis titulada “Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014” Universidad César Vallejo. El objetivo principal de la investigación fue determinar la relación que existe el control de inventario y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A período 2014, para ello utilizó el método de estudio descriptivo, de tipo sustantivo con nivel descriptivo y el diseño correlacional de corte transversal, la población estuvo conformada por 30 trabajadores de la empresa y considero la muestra al total de la población aplicando el tipo de muestreo censal. La técnica empleada fue la encuesta con escala de Likert y como instrumento el cuestionario. A partir de los resultados el autor concluyó que existe relación positiva entre el control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A, 2014.

Medina, Saldaña y Sánchez (2016) en su tesis titulada “Control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comerciales del régimen general del distrito de San Vicente-Cañete, año 2016” Universidad Nacional del Callao-Perú. El objetivo de la investigación fue determinar la incidencia del control interno de inventarios en la rentabilidad de las empresas comerciales pertenecientes al régimen general del distrito de San Vicente-Cañete año 2014. Para ello utilizó el tipo de investigación descriptiva correlacional con diseño no experimental. La población estuvo conformada por 53 empresas comerciales de abarrotes pertenecientes al régimen general de distrito de San Vicente de Cañete. La técnica utilizada fue la encuesta y se elaboró un cuestionario con 11 ítems. La investigación concluyó que el control interno de inventarios incide positivamente en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de San Vicente de Cañete esto es debido a que optan por un adecuado manejo de inventario ya que el correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en las ganancias que se obtienen.

Arévalo y Mori (2014) en su tesis de Licenciatura “Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa supermercados La Inmaculada SAC período 2014” de la Universidad Nacional de San Martín. La investigación tuvo

como objetivo determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad en la empresa Supermercados S.AC en el distrito de Tarapoto- período 2014. La investigación fue de tipo básica de nivel descriptivo con diseño no experimental, para la recolección de datos se aplicó la técnica de observación directa, cuestionario y análisis documental, cuya muestra estuvo conformada por 18 personas encargadas desde la gerencia hasta el personal de distribución de la mercadería para la venta. Al finalizar la investigación los autores concluyen que el buen control de inventarios incide favorablemente en la rentabilidad y mejora los niveles de existencia de mercadería disponible para la venta de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC.

1.3. Teorías relacionadas

1.3.1. Teorías relacionadas a control de inventarios

Teoría clásica de la administración

En la Teoría clásica de la administración resalta Henry Fayol que menciona entre las seis funciones que debe cumplir toda empresa a las Funciones contables la cual incluye: costos, manejo de inventarios, registros y estadísticas empresariales. Establece que los inventarios tienen mucha significancia dentro del activo corriente, no solo en su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de la empresa; de ahí la importancia que tiene la implantación de un adecuado sistema de control, el cual tiene importantes ventajas entre ellas: Mantener el mínimo de capital invertido, reducir altos costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventarios, reducir el riesgo de fraudes y robos, evita que dejen de realizarse ventas por falta de mercancías, evita o reduce pérdidas resultantes de baja de precios y reduce el costo de la toma del inventario físico anual. Así mismo con respecto al orden Fayol establece que para que reine el orden material es necesario que se haya reservado un lugar para cada objeto y cada objeto se halle en el lugar asignado.

Teoría de las restricciones

Para la teoría de las restricciones propuesta por Goldratt la cual es una metodología de gestión con el propósito de ganar dinero, el cual se hace al

maximizar las ventas para asegurar la participación del mercado, reducir los inventarios y minimizar los gastos de operaciones que son los gastos para transformar los inventarios en dinero a través de las ventas. El inventario es el dinero que la organización invierte en cosas que tienen la intención de vender en algún momento. El inventario incluye la materia prima, las instalaciones y las maquinarias, así mismo recomiendan que las piezas de los inventarios deben ser aquellas que se necesitan, en las cantidades correctas y en el momento adecuado, estas también deben estar en el lugar adecuado para no tener un efecto negativo en el flujo productivo.

1.3.2. Teoría relacionada al volumen de ventas

Teoría de Ingreso de ventas- Maximización de Baumol

De acuerdo a esta teoría el objetivo de toda empresa es maximizar las ventas el cual son los ingresos obtenidos por la venta de bienes incluso sujeto a las restricciones de ganarse beneficios satisfactorios, dice que cuando los beneficios de la empresa alcanzan un nivel considerable que satisface a los accionistas, los gerentes solamente se centraran en maximizar los ingresos mediante la promoción de ventas en lugar de maximizar las ganancias.

Según Baumol, los volúmenes de venta y los volúmenes de lucro determinan el liderazgo del mercado en que se compite, destaca que los volúmenes de venta son el mejor indicador para medir la posición de la empresa en el mercado y el aumento de las ventas fortalecen el espíritu de competencia de las organizaciones.

1.3.3. Control de inventarios

Muños (2009) expresa sobre el control de inventarios, “Es la programación, organización y comprobación de la adquisición, acumulación, y movimiento de insumos, bienes culminados, repuestos y herramientas” (p.146)

Por su parte Krajewski, Ritzma y Malhotra (2008) acerca del control de inventarios:

Es una técnica que necesita información acerca de las demandas esperadas, el inventario disponible y en proceso de pedido de toda la mercadería que la organización almacena en todas sus instalaciones y el momento y la cantidad a ordenar [...] El proceso de control de inventarios puede analizarse y sus capacidades se pueden medir con respecto a las prioridades competitivas de la empresa. (p.462).

Inventarios

Respecto a los inventarios, autores como Krajewski, Ritzma y Malhotra (2008) señalan que “El inventario surge a partir de que el volumen de materiales, partes o bienes concluidos que ingresan es mayor que el volumen de lo que sale o se vende; el inventario se agota cuando la distribución es mayor que la recepción de materiales” (p.463).

Muños (2009) expresa:

Un inventario es todo bien conservado en existencia que posteriormente la empresa utilizará para satisfacer necesidades ya sea de producción o comercialización [...]. Un sistema de inventarios es el conjunto de políticas y controles que vigilan los niveles del inventario y determinan aquellos a mantener, el momento en que es necesario reabastecerlo y que tan grandes deben ser los pedidos. (p.146)

Análisis ABC

Así mismo Muños (2009) también expresa

La finalidad de la clasificación ABC es identificar los artículos que causan el mayor movimiento de dinero [...]. La clasificación ABC, se resume en los siguientes pasos: Seleccionar el criterio de valor, realizar una orden de mercadería de acuerdo a su nivel de importancia, medir el porcentaje de utilidad por cada artículo y clasificar los artículos en las categorías A, B o C [...], se recomienda que la categoría A abarque entre 5 y 20% de los

artículos que generan entre 60 y 80% del valor, la B alrededor de 30%, con 15% del valor y la C entre 50 y 60%, con solo 5 o 10% del valor. (p.150)

Justo a tiempo

Krajewski, Ritzma y Malhotra (2008)

La finalidad del Justo a tiempo es generar servicios y bienes según sea necesario y mejorar continuamente los beneficios de las operaciones en términos de valor agregado [...]. Un sistema de Justo a tiempo regula los flujos de información y las reglas de decisión que permiten a una empresa aprovechar los beneficios (p.348)

Dimensiones del control de inventarios por los autores Horngren, Gudem y Elliot

Dimensión uno: Sistemas de inventario

Horngren, Gudem y Elliot (2000) manifiesta que: “Se dispone de dos grandes sistemas para llevar un adecuado manejo de inventario de mercaderías: el inventario perpetuo y periódico”. (p.223)

Inventario continuo o perpetuo: [...] es un procedimiento que permite mantener un control continuo sobre las existencias [...] Este fija el inventario final en cantidad y sirve de comprobación de los registros. Además, mantiene un saldo actualizado de la cantidad de mercancía de existencia y del costo de la mercancía. (p.223)

Es necesario un control permanente de los inventarios cada vez que ingresa y se compra nueva mercadería, así mismo con la mercadería que se venda, este proceso puede ser más fácil con la ayuda de un sistema computarizado, ya que se actualizará automáticamente, se podrá determinar con mayor rapidez el stock real y tomar decisiones al momento de hacer un nuevo pedido en cuanto a tiempo y cantidades.

Inventario periódico: No sostiene la cantidad actualizada de los artículos en almacén. Cada vez que se adquiere mercadería para revenderse se hace un cargo a la cuenta compras. Las cuentas devoluciones y bonificaciones sobre compras, descuentos sobre compras y fletes sobre compras se utilizan para devoluciones, descuentos obtenidos por pronto pago y cargos de fletes en que se genera el transportar mercancía. (p.223)

El inventario periódico puede ahorrar grandes gastos en la organización ya sea en la implementación de la tecnología o en mano de obra ya que tendrá que simplemente se realiza un conteo físico cada determinado tiempo que puede ser mensual, trimestral, semestral o anual, dependiendo de las políticas de la empresa, haciendo cotejos de la mercadería física con las guías de compra y venta.

Dimensión dos: Método de valuación

Horngren, Gudem y Elliot (2000) manifiestan:” Los precios sufren variaciones en cada compra que se hace durante el periodo contable, los métodos de valuación más importantes son: PEPS, UEPS”. (p.228)

Método PEPS: (primero en entrar, primero en salir), indica que las primeras mercaderías en entrar son las primeras que se usan para la venta. Este método consiste en darle prioridad a la mercadería que se adquirió primero por lo que en el inventario solo quedaran la mercadería que ingreso última [...] el costo de los bienes vendidos se basa en el costo de las compras más antiguas.

Método UEPS: (último en entrar, primero en salir), nos indica que las mercaderías compradas o adquiridas más recientes son las primeras que se utilizan o se venden. Este método consiste en darle prioridad a la mercadería que ingreso último, generalmente es aplicado para mercadería que tiene vencimiento corto [...] los

costos de los bienes vendidos se basan en las compras más recientes. (p.228)

Dimensión tres: Sistema de Registro

Horngrén, Gunden y Elliot (2000) manifiesta:

La exactitud de los registros le suma mucha importancia a todo sistema de inventario [...] y faculta a las empresas concentrarse en los productos y mercadería que requieren [...] para facilitar la ubicación de la mercadería almacenada, las organizaciones emplean sistemas de codificación

Catalogación: Es el inventario de toda la mercadería real sin suprimir a ninguno, la catalogación posibilita la exhibición de toda la mercadería otorgando una idea general acerca de todo el conjunto de existencias con las que se cuenta

Simplificación: Es la disminución de la mayoría de artículos que son utilizadas para un mismo fin, ante la existencia de más de dos piezas con un mismo fin, lo más recomendable es la simplificación.

Especificación: Es la explicación minuciosa acerca de un producto, especificando características primordiales como; tamaño, peso, formato, medida, utilidad, etc. A mayor especificación de un artículo, habrá menos incertidumbre y por ende un mejor conocimiento de sus propiedades y características.

Estandarización: Consiste en crear patrones de peso, medidas, formatos para los diferentes artículos de tal manera que exista variaciones entre ellas. (p.235)

1.3.4. Volumen de ventas

Hair, Anderson, Mehta y Babin (2009) expresan que:

Recabar, clasificar, comprar y evaluar las cifras de ventas de una organización es un proceso conocido como análisis del volumen de ventas. Todas las organizaciones recolectan y clasifican los datos de ventas como marco para generar los registros contables y estados financieros [...] Para los gerentes, las cifras de ventas son el medio más inmediatamente visible y de fácil disposición para evaluar cómo se desempeña la organización. [...] Por lo regular utilizan análisis de ventas para evaluar el desempeño de la organización [...] y comparar el desempeño actual con las ventas pasadas, las ventas de los competidores o las ventas pronosticadas. En algunas empresas, las cifras no siempre están disponibles de inmediato debido a los largos ciclos de ventas. (p.392)

En todo análisis de ventas, las cifras del volumen total son las primeras en estudiarse. Los directivos necesitan comprender hacia dónde va la inclinación de las ventas en los últimos periodos los cuales pueden ser medidos por unidades físicas o unidades monetarias constantes. Al comparar los cambios de las ventas totales de la empresa los gerentes obtendrán un parámetro de referencia para medir su desempeño frente a la competencia. Las tendencias en la participación de mercado de la empresa son indicadores excelentes del desempeño competitivo relativo.

Johnston y Marshall (2009) nos informan que:

Para el análisis del volumen de ventas existen elementos importantes entre ellos destacan los productos, los clientes, los pedidos o los territorios en que se concentran las ventas de la empresa. Es muy común que exista una gran concentración y, con frecuencia, el fenómeno se conoce como el principio del 80:20 o la razón de la concentración. Es decir, 80% de los clientes o productos representan apenas 20% del total de las ventas. Por el

contrario, el 20% restante de los clientes o los productos significan 80% del volumen total de ventas. (p.159)

Venta

Cámara (2010) define a la venta como:

La acción de vender se entiende como el conjunto de actuaciones encaminadas de una manera directa a provocar un intercambio de un bien o servicio. En el entorno en el que se desarrolla el vendedor la organización realiza una gama de funciones, como la fuerza de ventas, la publicidad, la investigación de marketing, la promoción, etc. Todas las actividades mencionadas son herramientas de marketing y son indispensables para que el ejercicio de vender sea efectivo, pero esto solo es el principio del marketing, lo que más resalta al constituirse dichas actividades es que dan lugar a lo que se llama “selling concept”, en el enfoque de ventas. (p.316)

Dimensiones de la variable Volumen de ventas

Johnston y Marshall (2009). Establece: “Para realizar un análisis del volumen de ventas se debe tener en cuenta: el tipo de sistema de evaluación, las fuentes de información y el tipo de agregación de la información que se usarán”.

Dimensión cuatro: Tipo de sistema de evaluación

La primera decisión importante respecto al análisis del volumen de ventas es el tipo de sistema de evaluación que se empleara. Este determina como hacer el análisis de las ventas.

Simple: En un análisis simple de las ventas se elabora una lista de los hechos y no se cotejan con ningún parámetro. Por ejemplo, simplemente sería necesario conocer la cantidad de efectivo que ingreso por día, es decir el total de efectivo en caja, sin necesidad de realizar un análisis más detallado.

Comparativo: en un análisis comparativo si se llevan a cabo comparaciones, dicho análisis trataría de ir más allá de una mera lista de ventas para determinar

donde son mejores y peores; es decir, trataría de hacer comparaciones con base en algún “parámetro”.

Base para la comparación para el análisis comparativo: cuota, venta del año anterior, ventas proyectadas y ventas de otros territorios.

Tipo de sistema para informes de un análisis comparativo: todas las comparaciones, sólo desviaciones significativas. (p.159)

Dimensión cinco: Fuentes de información

Johnston y Marshall (2009).” Otra categoría de decisiones importantes que la empresa debe tomar respecto al análisis del volumen de ventas es que información introducirá al sistema y como serán procesados los documentos de fuentes básicas” (p.160)

Factura de ventas: Es uno de los documentos más productivos, a partir de ella, es posible obtener información relevante como: nombre y dirección del cliente, producto o servicio vendido, volumen y monto de la transacción, vendedor, etc.

Tarjetas de débito o crédito: A partir de ello se puede obtener información como: datos demográficos básicos sobre los clientes, donde se realizó la compra, producto o servicio adquirido.

Auditorias de tienda: conocer el volumen de ventas a partir del dinero o las unidades vendidas, participación de mercado en la categoría del producto. (p.161)

Hair, Anderson, Mehta Y Babin (2009)

Con base en la profundidad del análisis el volumen de ventas y el desglose deseado, las fuentes de información varían mucho. En un análisis simple, solo se necesitan cifras de ventas agregadas para el segmento de mercado deseado [...] para comparar cuotas, ventas históricas o promedios industriales, el gerente de ventas necesita que se recabe y se clasifique mucha más información. [...] las principales fuentes de información son: facturas de ventas, clientes en perspectiva individual/registros de clientes, tarjetas de

garantía, auditorías de tienda, diarios de consumidores y mercados de prueba. (p.395)

Dimensión seis: Tipo de acumulación de información

Johnston y Marshall (2009). “La tercera decisión importante que la administración debe enfrentar cuando diseña el análisis del volumen de ventas es que variables servirán como elementos acumulables”

Zona geográfica: Extensión geográfica de la zona de ventas, estados, municipios, regiones o territorios de los vendedores.

Cliente: Proporcionará información de las ventas correspondientes a cada cliente tanto en unidades de producto como en unidades monetarias.

Método de venta: El que incluye correo, teléfono y venta directa.

Arreglo financiero: Contado o débito. (p.162)

Hair, Anderson, Mehta Y Babin (2009) expresan que:

Por lo general, las empresas muestran sus cifras de ventas tanto en unidades monetarias como en unidades [...] entre los diferentes periodos. Con frecuencia, los datos de ventas se clasifican por territorios, tipos de productos, clases de clientes, monto de pedidos, métodos de venta, vendedor para proporcionar información más significativa a la gerencia. (p.394).

1.4. Formulación del problema

Problema general

¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017?

Problemas específicos

Problema específico 1

¿Cuál es la relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017?

Problema específico 2

¿Cuál es la relación entre los métodos de valuación de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017?

Problema específico 3

¿Cuál es la relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017?

1.5. Justificación del estudio

Justificación social

Desde el punto de vista social la presente investigación tendrá un efecto positivo en los clientes, en el personal técnico, en el gerente y propietarios de la empresa, siendo los últimos los más interesados en velar por la mejora de la empresa ya que contar con un adecuado control de inventarios es un tema muy amplio que no es fácil y consta de muchos procesos que deberán ser revisados al mínimo detalle que tendrán repercusión positiva o negativa en el volumen de ventas. La investigación también servirá como herramienta de información para toda empresa comercial que haya detectado el mismo problema.

Justificación teórica

El presente trabajo se justifica teóricamente, debido a que cuenta con diversidad teórica respecto al control de inventarios y el volumen de ventas, que en la actualidad ha tomado gran relevancia, en las diferentes empresas.

Además, que mediante previas investigaciones se constató que no existe el adecuado control de inventarios en la empresa Farmacias Rosita, por lo que es necesario llevar a cabo la presente investigación con el objetivo de mejorar tales procedimientos para un respectivo control.

Se justifica teóricamente también porque la presente investigación servirá como antecedente y referencia para trabajos e investigaciones posteriores.

Justificación por pertinencia

Es pertinente porque se cuenta con los medios económicos para todo el desarrollo de la investigación, se cuenta con la tecnología necesario para el

procesamiento y recolección de información y datos, asimismo el tiempo de duración de la investigación es prudente como para desarrollar un buen trabajo, además de contar con el apoyo del gerente de la empresa y el personal técnico que aportaran a la obtención de los resultados.

1.6. Hipótesis

Hipótesis general

Existe relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017

Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

Existe relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017.

Hipótesis específica 2

Existe relación entre los métodos de valuación de inventarios se relacionan con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.

Hipótesis específica 3

Existe relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.

1.7. Objetivos

Objetivo general

Determinar la relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas en farmacias Rosita- Independencia 2017

Objetivos específicos

Objetivo específico 1

Determinar la relación entre el sistema de inventarios y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017.

Objetivo específico 2

Determinar la relación entre los métodos de valuación y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017.

Objetivo específico 3

Determinar la relación entre los sistemas de registros y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

La presente investigación es de diseño No experimental de corte transversal, porque los datos se recolectarán en un determinado tiempo y cuyo propósito es describir las variables de control de inventarios y el volumen de ventas.

Fernández y Baptista (2014) expresan: “Diseño no experimental es el tipo de investigación donde no se manipulan intencionalmente las variables con la finalidad de observar su impacto en otras variables”. (p.152)

Tipo de investigación

El tipo de estudio utilizado en esta investigación es aplicada, porque se estudia las posibilidades de aplicación de las teorías para la solución de los problemas en una situación dada en la realidad. Tal como lo afirma Valderrama (2013, p. 120)

Nivel de investigación

En la presente investigación es de nivel Descriptivo-correlacional ya que se describe y analiza el comportamiento de las variables y pretende determinar el grado de relación que existe entre el Control de inventarios y el Volumen de ventas, que son las variables de la investigación.

2.2. Variables, Operacionalización

Control de inventarios

Muños (2009) expresa sobre el control de inventarios, “Es la programación, organización y comprobación de la adquisición, acumulación, y movimiento de insumos, bienes culminados, repuestos y herramientas” (p.146)

Sistemas de inventario

Según Horngren, Gudem y Elliot (2000)

Inventario continuo o perpetuo: “Es un procedimiento que permite mantener un control continuo sobre las existencias [...] éste fija el inventario final en cantidad y sirve de comprobación de los registros”. (p.223)

Inventario periódico: “No sostiene la cantidad actualizada de los artículos en almacén. Cada vez que se adquiere mercadería para revenderse se hace un cargo a la cuenta compras.” (p.223)

Método de valuación

Horngren, Gudem y Elliot (2000)

Método PEPS: (primero en entrar, primero en salir), “Indica que las primeras mercaderías en entrar son las primeras que se usan para la venta.” (p.228)

Método UEPS: (último en entrar, primero en salir), “Nos indica que las mercaderías compradas o adquiridas más recientes son las primeras que se utilizan o se venden.” (p.228)

Sistema de Registro

Según Horngren, Gudem y Elliot (2000)

Catalogación: Es el inventario de toda la mercadería real sin suprimir a ninguno, la catalogación posibilita la exhibición de toda la mercadería.

Simplificación: Es la disminución de la mayoría de artículos que son utilizadas para un mismo fin.

Especificación: Es la explicación minuciosa acerca de un producto, especificando características primordiales.

Estandarización: Consiste en crear patrones de peso, medidas, formatos para los diferentes artículos de tal manera que exista variaciones entre ellas.

Volumen de ventas

Hair, Anderson, Mehta Y Babin (2009) expresan que “Recabar, clasificar, comprar y evaluar las cifras de ventas de una organización es un proceso conocido como análisis del volumen de ventas. Todas las organizaciones recolectan y clasifican los datos de ventas como marco para generar los registros contables y estados financieros” (p.392)

Johnston y Marshall (2009) nos informan que “Para el análisis del volumen de ventas existen elementos importantes entre ellos destacan los productos, los clientes, los pedidos o los territorios en que se concentran las ventas de la empresa.” (p.159)

Tipo de sistema de evaluación

Según Johnston y Marshall (2009)

Simple: En un análisis simple de las ventas se elabora una lista de los hechos y no se cotejan con ningún parámetro.

Comparativo: Por comparación de cuotas de ventas de años anteriores, ventas proyectadas o de otros territorios.

Fuentes de información

Según Johnston y Marshall (2009)

Factura de ventas: Es uno de los documentos más productivos, a partir de ella, es posible obtener información relevante como: nombre y dirección del cliente, producto o servicio vendido, volumen y monto de la transacción, vendedor, etc.

Tarjetas de débito o crédito: A partir de ello se puede obtener información como: datos demográficos básicos sobre los clientes, donde se realizó la compra, producto o servicio adquirido.

Auditorias de tienda: conocer el volumen de ventas a partir del dinero o las unidades vendidas, participación de mercado en la categoría del producto. (p.161)

Dimensión seis: Tipo de acumulación de información

Según Johnston y Marshall (2009)

Zona geográfica: Extensión geográfica de la zona de ventas, estados, municipios, regiones o territorios de los vendedores.

Cliente: Proporcionará información de las ventas correspondientes a cada cliente tanto en unidades de producto como en unidades monetarias.

Método de venta: El que incluye correo, teléfono y venta directa.

Arreglo financiero: Contado o débito. (p.162)

Operacionalización

Tabla 1. Operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS		INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
			POSICIÓN	Nº DE ITEMS		
CONTROL DE INVENTARIOS	Sistemas de Inventarios	Inventario Perpetuo	1,2	2	Cuestionario tipo: Likert	Ordinal
		Inventario Periódico	3,4	2		
	Métodos de Valuación	Método PEPS	5,6	2		
		Método UEPS	7,8	2		
	Sistemas de Registro	Catalogación	9	1		
		Simplificación	10	1		
		Especificación	11	1		
Estandarización		12	1			
VOLUMEN DE VENTAS	Sistemas de evaluación	Sistema simple	13,14	2	Cuestionario tipo: Likert	
		Sistema comparativo	15,16	2		
	Fuentes de información	Factura de venta	17	1		
		Tarjetas de crédito	18	1		
		Auditoria de tienda	19	1		
	Tipo de acumulación de información	Zona geográfica	20	1		
		Cliente	21,22	2		
		Método de venta	23	1		
		Arreglo financiero	24	1		
				TOTAL		24

Fuente: elaboración propia

2.3. Población y muestra

Población

La Población para el presente trabajo de investigación está conformada por el personal técnico de la empresa Farmacia ROSITA siendo un total de 35 trabajadores entre varones y mujeres.

Muestra

Para elegir el tamaño de la muestra se utilizó el **Muestreo No probabilístico** y la técnica para determinarla fue por conveniencia.

La muestra estuvo conformada por todos los colaboradores de la empresa que son un total de 35, que equivale al 100 % de la población por ser una población finita pequeña

“Para el muestreo no probabilístico, la elección de casos no depende de que todos tengan la misma posibilidad de ser elegidos, sino de la decisión de un investigador”. (Fernández & Baptista, 2014, p.190).

2.4. Técnica e instrumento

Técnica

Para la presente investigación se utilizó como técnica la encuesta para la recolección de información de la muestra establecida.

Instrumento

Para la presente investigación se elaboró un cuestionario conformado por 24 preguntas las cuales están relacionadas con las dos variables de estudio. Las preguntas se formularon de una manera clara y precisa para que las personas encuestadas no tengan dudas. Así mismo el cuestionario está estructurado bajo una escala de tipo Likert, y las categorías que la componen son las siguientes:

1= nunca

2= casi nunca

3= a veces

4= casi siempre

5= siempre

Durante el proceso el instrumento considerado inicialmente fue mejorado y modificado luego de una exhaustiva revisión conjuntamente con el asesor.

2.5. Validez

El instrumento a utilizarse en la investigación fue sometido a juicio de expertos, para lo cual recurrimos a la opinión de docentes de reconocida trayectoria en la Escuela de Administración de la Universidad César Vallejo, como son:

Dra. Esterfilia Alama Sono

Dr. Pedro Costilla Castillo

Dra. Edih Rosales Domínguez

2.6. Confiabilidad

Con el propósito de realizar una digna investigación se realizó una prueba piloto para determinar si el instrumento a utilizar era confiable para ello se encuestó a 30 personas en base a 24 preguntas, bajo la escala de Likert, a través del método de Alfa de Cron Bach.

Tabla 2. Criterios de confiabilidad

Coeficiente alfa >0.9	Excelente
Coeficiente alfa >0.8	Bueno
Coeficiente alfa >0.7	Aceptable
Coeficiente alfa >0.6	Cuestionable
Coeficiente alfa >0.5	Pobre
Coeficiente alfa >0.5	Es aceptable

Fuente: George y Mallery (2003, p.231)

Tabla 3. *Confiabilidad del instrumento*

RESUMEN DE PROCESAMIENTO DE CASOS			
		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	30	100,0

Tabla 4. *Alfa de Cronbach*

ESTADÍSTICAS DE FIABILIDAD		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,905	,909	24

El estadístico de la confiabilidad de Alfa de Cronbach da como resultado 0,905 esto indica que el instrumento es excelente según la tabla 2 de George y Mallery. Es así que se determina que el instrumento es aplicable, y los ítems muestran una consistencia adecuada para recolectar datos.

2.7. Métodos de análisis de datos

El método de investigación que se aplicó fue el Hipotético Deductivo, ya que se cuenta con hipótesis. Según Bernal (2010) “es el procedimiento mediante el cual se parte de una premisa hipotética y se busca afirmar, refutar o falsear tal premisa (p. 60).

Para recolectar la información se hizo un análisis cuantitativo, así mismo para dicho proceso de análisis se utilizó el estadístico descriptivo.

El programa SPSS V.23 fue el que se utilizó para poder lograr la investigación, se pudo ingresar y procesar los datos que se lograron obtener en la encuesta dirigida al personal técnico de Farmacias Rosita, para así lograr el alfa de Cronbach e identificar el grado de confiabilidad del instrumento, también se pudo lograr saber si la distribución es normal gracias a la prueba de normalidad, asimismo también se realizó la prueba no paramétrica. Y finalmente el programa

SPSS V.23 nos fue de gran utilidad para poder reconocer si nuestra hipótesis de investigación es aceptada o rechazada.

2.8. Aspectos éticos

Para la investigación se tuvo en cuenta los principios éticos, ya que se ha desarrollado todo este trabajo con un comportamiento responsable, comprometiéndose en realizar una actividad adecuada, reconociendo a cada autor con su respectiva información.

La presente investigación cuenta con una evaluación de un programa llamado Turnitin que sirve para detectar los posibles plagios, asimismo se contó con tres validaciones de expertos de la universidad Cesar Vallejo los cuales son: Dr. Esterfilia Alama Sono, Dr. Pedro Costilla Castillo y Edih Rosales Domínguez.

III. RESULTADOS

3.1. Análisis de descriptivos de los resultados estadísticos

El análisis de los resultados se obtuvo gracias a las 35 encuestas realizadas al personal técnico de la cadena de Farmacias Rosita del Distrito de Independencia. Los resultados finales de la investigación obtenidos fueron los siguientes:

Tabla 5. *Medidas descriptivas de variables*

		Estadísticos	
		Control de inventarios	Volumen de ventas
N	Válido	35	35
	Perdidos	0	0
Media		3,06	2,54
Mediana		3,00	3,00
Moda		3	3
Desviación estándar		,906	,701
Varianza		,820	,491
Mínimo		1	1
Máximo		5	4

Fuente: elaboración propia

Interpretación: En la tabla 5 se observa que ambas variables tienen medianas iguales sin embargo tiene medias y varianzas diferentes, lo que hace sospechar que la distribución muestral no es normal

Variable 1: Control de inventarios

Tabla 6. *Frecuencias Variable uno*

Control de Inventarios				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido NUNCA	2	5,7	5,7	5,7
CASI NUNCA	6	17,1	17,1	22,9
A VECES	16	45,7	45,7	68,6
CASI SIEMPRE	10	28,6	28,6	97,1
SIEMPRE	1	2,9	2,9	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Interpretación: En la tabla 6 se observa que el 45,7% del personal encuestado expresa que a veces aplican los sistemas de inventarios para controlar los inventarios, el 28,6% expresa que casi siempre emplea los métodos de valuación para una correcta rotación de inventarios y un 17,1% opina que casi nunca aplican los sistemas de registro.

Tabla 7. *Primera Dimensión*

		Sistemas de inventario			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		CASI NUNCA	2	5,7	5,7
A VECES	15	42,9	42,9	48,6	
CASI SIEMPRE	16	45,7	45,7	94,3	
SIEMPRE	2	5,7	5,7	100,0	
Total	35	100,0	100,0		

Fuente: elaboración propia

Interpretación: En la tabla 7 se observa los resultados de la primera dimensión del control de inventarios éste refleja que el 42.9% del personal técnico que equivale a 16 personas, casi siempre realiza un control continuo de los inventarios, así mismo solo un 5.7% expresan que siempre verifica y compara la mercadería en inventario con la cantidad de mercadería en físico.

Tabla 8. *Segunda Dimensión*

		Métodos de valuación			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		CASI NUNCA	3	8,6	8,6
A VECES	10	28,6	28,6	37,1	
CASI SIEMPRE	11	31,4	31,4	68,6	
SIEMPRE	11	31,4	31,4	100,0	
Total	35	100,0	100,0		

Fuente: elaboración propia

Interpretación: De los resultados obtenidos en la tabla 8 sobre el método de valuación se obtiene la siguiente información: Que el 31,4% equivalente a 11

personas establece que siempre emplean el método UEPS para mejorar la rotación de los inventarios, el 31,4% siempre ordena la mercadería de acuerdo a la fecha de caducidad y un 8,6% casi nunca utiliza el método PEPS para evitar pérdidas con productos con fecha de vencimiento corto.

Tabla 9. *Tercera Dimensión*

Sistemas de Registro				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido NUNCA	2	5,7	5,7	5,7
CASI NUNCA	6	17,1	17,1	22,9
A VECES	9	25,7	25,7	48,6
CASI SIEMPRE	12	34,3	34,3	82,9
SIEMPRE	6	17,1	17,1	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Interpretación: Los resultados reflejados en la tabla 9 de la dimensión; sistemas de registro indican que el 34,3 % del personal técnico encuestado expresan que casi siempre el área de logística les proporciona catálogos detallados de la mercadería existente, el 17,1% opina que los productos del almacén siempre están clasificados por formatos y un 5,7% opina que nunca realiza el proceso de simplificación cuando tienen mercaderías similares en uso y fin.

Variable 2: Volumen de ventas

Tabla 10. *Frecuencias Variable dos*

Volumen de Ventas				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido NUNCA	2	5,7	5,7	5,7
CASI NUNCA	14	40,0	40,0	45,7
A VECES	17	48,6	48,6	94,3
CASI SIEMPRE	2	5,7	5,7	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Interpretación: De la tabla 10 se puede analizar que el 48,6% del personal opina que la empresa a veces emplea los sistemas de evaluación tanto simple como comparativa para analizar el volumen de ventas, así mismo el 40% expresa que casi nunca la empresa analiza el volumen de ventas empleando las diferentes fuentes de información y un 5,7% afirma que la empresa utiliza los diferentes tipo de información para la evaluación del volumen de ventas.

Tabla 11. *Cuarta Dimensión*

		Sistemas de evaluación			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	2	5,7	5,7	5,7
	A VECES	10	28,6	28,6	34,3
	CASI SIEMPRE	17	48,6	48,6	82,9
	SIEMPRE	6	17,1	17,1	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Interpretación: En la tabla 11 se observa que el 48,6% que representa a 17 de las personas encuestadas opinan que la empresa casi siempre realiza comparaciones de las ventas con respecto a periodos anteriores, un 28,6% afirma que la empresa a veces establece cuotas de ventas para cada vendedor y un 17,1% que la empresa siempre evalúa el volumen de ventas por el total de efectivo en caja.

Tabla 12. *Frecuencias Quinta Dimensión*

		Fuentes de información			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	5,7	5,7	5,7
	CASI NUNCA	14	40,0	40,0	45,7
	A VECES	12	34,3	34,3	80,0
	CASI SIEMPRE	7	20,0	20,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Interpretación: De los resultados de la tabla 12 se puede interpretar que el 40% del personal técnico de Farmacias Rosita expresan que casi nunca se incrementó la emisión de facturas y boletas en el último trimestre, un 34,3% afirman que la empresa a veces realiza y accede a pagos con tarjeta de débito, y solo un 20% casi siempre realiza informes de las ventas diarias.

Tabla 13. *Sexta Dimensión*

		Tipo de acumulación de información			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	1	2,9	2,9	2,9
	A VECES	15	42,9	42,9	45,7
	CASI SIEMPRE	13	37,1	37,1	82,9
	SIEMPRE	6	17,1	17,1	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

Interpretación: En la tabla 13 se observa que el 42,9% del personal técnico opina que la empresa a veces lleva algún registro de clientes, el 37,1% expresó que casi siempre la empresa evalúa el volumen de ventas de acuerdo a la zona de ubicación del local, el 17,1% manifiesta que la empresa prioriza que el modo de pago sea en efectivo.

3.2. Pruebas de las hipótesis

3.2.1. Prueba de normalidad

Planteamiento de hipótesis de normalidad

H_0 : La distribución de la muestra es normal.

H_1 : La distribución de la muestra no es normal.

Valor de significancia $\alpha = 0.05$; nivel de confianza: 95%

Decisión: $P < \alpha$: se rechaza H_0

$P > \alpha$: se acepta H_0

Cálculo de la significancia P: sig. (P)

Tabla 14. *Prueba Normalidad – Shapiro-Wilk.*

	Pruebas de Normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístic		Sig.	Estadístic		Sig.
	o	gl		o	gl	
Control de inventarios (Agrupada)	,246	35	,000	,888	35	,002
Volumen de ventas (Agrupada)	,286	35	,000	,830	35	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: elaboración propia

Interpretación: La tabla 14 nos muestra dos estadísticos de los cuales tomamos el estadístico de Shapiro- Wilk, porque la muestra es menor que 50, la misma que muestra unas significancias menores que 0,05 lo que indica que se rechaza la hipótesis H_0 y se acepta la hipótesis H_1 , es decir que la muestra tiene distribución de probabilidad no normal, por lo tanto, el análisis será no paramétrica.

3.2.2. Tipificación de la investigación

Investigación Paramétrica

Para que una investigación sea paramétrica deberá cumplir tres condiciones:

- Variable cuantitativa (numérica)
- Muestra con distribución normal
- Igualdad de varianzas

Investigación no Paramétrica

Si una de las condiciones mencionadas anteriormente no se cumple la investigación es No Paramétrica.

En mi investigación no se cumplió que la muestra sea normal, por lo tanto, la investigación es No Paramétrica. Esto implica que en la prueba de hipótesis se debe tomar el estadístico de Spearman que es No Paramétrica para la prueba de las hipótesis.

3.2.3. Prueba de hipótesis general

H_G: Existe relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017

H₀: No existe relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017

H₁: Si existe relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017

Tabla 15. *Coefficientes de correlaciones por Rangos de Spearman*

Coeficiente de Correlación por Rangos de Spearman	
Valor del Coeficiente r (positivo o negativo)	Significado
-0.7 a -0.99	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.990	Correlación positiva alta

Fuente: Martínez (2009)

Tabla 16. *De correlaciones*

Correlaciones			Control de inventarios	Volumen de ventas
Rho de Spearman	Control de Inventarios (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,657**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	35	35
	Volumen de ventas (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,657**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	35	35

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 16 se observa la correlación de Rho de Spearman que tiene como valor 0,657 que según la tabla 15 de coeficientes de correlaciones de Martínez (2009) está tipificada como una correlación positiva moderada, asimismo se tiene una significancia de 0,000 que es menor que la significancia de trabajo (0,05), por ende se rechaza la hipótesis H_0 y se acepta la hipótesis H_1 como la verdadera, por lo tanto la hipótesis de trabajo ha quedado probada.

3.2.4. Prueba de hipótesis específicas

Primera hipótesis específica

H_{E1} : Existe relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017.

H_0 : No existe relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017.

H_1 : Si existe relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017.

Tabla 17. *De correlaciones*

Correlaciones			Sistemas de inventario	Volumen de ventas
Rho de Spearman	Sistemas de inventario (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,552**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	35	35
	Volumen de ventas (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,552**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	35	35

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 17 se observa la correlación de Rho de Spearman que tiene como valor 0,552 que según la tabla 15 de coeficientes de correlaciones de Martínez (2009) está tipificada como una correlación positiva moderada, asimismo se tiene una significancia de 0,001 que es menor que la

significancia de trabajo (0,05), por ende se rechaza la hipótesis H_0 y se acepta la hipótesis H_1 como la verdadera, por lo tanto nuestra primera hipótesis específica de trabajo ha quedado probada

Segunda hipótesis específica

H_{E2} : Existe relación entre los métodos de valuación de inventarios se relacionan con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017

H_0 : No existe relación entre los métodos de valuación de inventarios se relacionan con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017

H_1 : Si existe relación entre los métodos de valuación de inventarios se relacionan con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.

Tabla 18. *De correlaciones*

Correlaciones				
			Métodos de valuación	Volumen de ventas
Rho de Spearman	Métodos de valuación (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,642**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	35	35
	Volumen de ventas (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,642**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	35	35

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: elaboración propia

Interpretación: En la tabla 18 se observa la correlación de Rho de Spearman que tiene como valor 0,642 que según la tabla 15 de coeficientes de correlaciones de Martínez (2009) está tipificada como una relación positiva media, asimismo se tiene una significancia de 0,000 que es menor que la significancia de trabajo (0,05), por ende se rechaza la hipótesis H_0 y se acepta la hipótesis H_1 como la verdadera, por lo tanto nuestra segunda hipótesis específica de trabajo ha quedado probada.

Tercera hipótesis específica

H_{E3}: Existe relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.

H₀: No existe relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.

H₁: Si existe relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.

Tabla 19. *De correlaciones*

Correlaciones				
			Sistemas de registro	Volumen de ventas
Rho de Spearman	Sistemas de registro (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,626**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	35	35
	Volumen de ventas (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,626**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
N		35	35	

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: elaboración propia

Interpretación: En la tabla 19 se observa la correlación de Rho de Spearman que tiene como valor 0,626 que según la tabla 15 de coeficientes de correlaciones de Martínez (2009) está tipificada como una correlación positiva moderada, asimismo se tiene una significancia de 0,000 que es menor que la significancia de trabajo (0,05), por ende se rechaza la hipótesis H₀ y se acepta la hipótesis H₁ como la verdadera, por lo tanto nuestra tercera hipótesis específica de trabajo ha quedado probada.

IV. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. Discusión por objetivos

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre el control de inventarios y el volumen de ventas en Farmacias Rosita- Independencia 2017. Así mismo con respecto a los objetivos específicos de determinar la relación que existe entre los sistemas de inventarios, los métodos de valuación, y los sistemas de registro con el volumen de ventas en Farmacias Rosita- Independencia 2017. Por lo que se cumplió con el objetivo general y específicos.

El objetivo de mi investigación no tiene semejanza con ninguna de mis referencias o antecedentes, si bien algunas de ellas tienen las mismas variables de estudio todas son de incidencia y no de correlación

4.2. Discusión por metodología

La presente investigación es de diseño no experimental de corte transversal ya que la recolección de los datos se hizo en un solo momento, así mismo el tipo de investigación es aplicada de nivel descriptivo correlacional. Para determinar los resultados, la técnica de recolección de datos fue la encuesta, siendo la población 35 personas que son el personal técnico de Farmacias Rosita. Para la muestra se consideró al 100 % de la población por ser una población pequeña finita.

Dicha metodología tiene coherencia con la tesis de Medina, Saldaña y Sánchez (2016) titulada "Control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comerciales del régimen general del distrito de San Vicente-Cañete, año 2014" Universidad Nacional del Callao-Perú. Para la cual utilizaron el tipo de investigación descriptiva correlacional con diseño no experimental, también se aplicó el mismo instrumento que es la encuesta, por contar con una población grande aplicaron una fórmula para el cálculo de la muestra la cual no coincide con mi investigación ya que mi muestra es no probabilística.

4.3. Discusión de los resultados

De acuerdo a la contratación de las hipótesis

Hipótesis general

La hipótesis general de mi investigación fue determinar si existe relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017. Según la tabla 16 de correlaciones se obtiene un valor de 0,657 del Rho de Spearman y se considera que tiene una correlación positiva moderada según la tabla 15 de correlaciones, así mismo tiene una significancia de 0,000 menor a 0,05, por la cual se aceptó mi hipótesis alterna y rechazo la hipótesis nula.

Dichos resultados concuerdan con la tesis de Calderón (2014) titulada “Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014” que planteo como hipótesis general: Determinar si existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A, 2014. Hallándose una correlación de 0,703 y un nivel de significancia de 0,000, por lo tanto, se aceptó la hipótesis alterna y como resultado determinó que existe relación positiva entre el control de inventarios y la rentabilidad.

Primera hipótesis específica

Mi primera hipótesis específica planteada fue determinar si existe relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017. Según la tabla 17 de correlaciones se obtiene un valor de 0,552 del Rho de Spearman y se considera que tiene una correlación positiva moderada según la tabla 15 de correlaciones, así mismo tiene una significancia de 0,001 menor a 0,05 por la cual se aceptó mi hipótesis alterna y rechazo la hipótesis nula.

También tiene coherencia con Calderón (2014) en sus tesis titulada “Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014” que planteo como primera hipótesis específica: Determinar si existe relación entre el sistema de inventario y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A, 2014. Hallándose una correlación de 0,551 y un nivel de significancia de 0,000, por lo

tanto, se aceptó la hipótesis alterna y como resultado determinó que existe relación positiva entre el sistema de inventario y la rentabilidad.

Segunda hipótesis específica

Mi segunda hipótesis específica planteada fue determinar si existe relación entre los métodos de valuación de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017. Según la tabla 18 de correlaciones se obtiene un valor de 0,642 del Rho de Spearman y se considera que tiene una correlación positiva moderada según la tabla 15 de correlaciones, así mismo tiene una significancia de 0,000 menor a 0,05 por la cual se aceptó mi hipótesis alterna y rechazo la hipótesis nula.

Tiene coherencia con Calderón (2014) en sus tesis tituladas “Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014” que planteó como segunda hipótesis específica: Determinar si existe relación entre el método de valuación y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014. Hallándose una correlación de 0,696 y un nivel de significancia de 0,000, por lo tanto, se aceptó la hipótesis alterna y como resultado determinó que existe relación positiva entre el método de valuación y la rentabilidad.

Tercera hipótesis específica

Mi tercera hipótesis específica planteada fue determinar si existe relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017. Según la tabla 19 de correlaciones se obtiene un valor de 0,626 del Rho de Spearman y se considera que tiene una correlación positiva moderada según la tabla 15 de correlaciones, así mismo tiene una significancia de 0,000 menor a 0,05 por la cual se aceptó mi hipótesis alterna y rechazo la hipótesis nula.

Tiene coherencia con Calderón (2014) en sus tesis titulada “Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014” que planteó como segunda hipótesis específica: Determinar si existe relación entre el sistema de registro y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014. Hallándose una correlación de 0,701 y un nivel de significancia de 0,000, por lo

tanto, se aceptó la hipótesis alterna y como resultado determinó que existe relación positiva entre el sistema de registro y la rentabilidad.

4.4. Discusión por conclusiones

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre el sistema de inventarios y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017 y se concluye que estos tienen una relación positiva media según la tabla 14. Contrastando con la investigación de **Campos (2014)** titulada “El stock de mercaderías y su incidencia en el volumen de ventas de la micro empresa Servirepuestos Hondas” Universidad Técnica de Ambato-Ecuador. El objetivo principal de la investigación fue; determinar cómo el control de stock de mercadería incide en el volumen de las ventas de la microempresa Servirepuestos Honda, de la ciudad de Ambato. El cual concluye que stock de mercaderías si incide directamente en el volumen de las ventas, se detectó debilidad con respecto a la asignación de funciones y responsabilidades en las áreas y funciones de compra, venta, almacenaje, despacho, toma física de inventario y los sistemas de información.

4.5. Discusión por teorías relacionadas

Para mi investigación acudí a la teoría clásica de la administración y a la teoría de las restricciones con respecto a la variable Control de inventarios, y la teoría de Ingreso de ventas- Maximización de Baumol para la variable Volumen de ventas. Dicha teoría no tienen coincidencia con ninguno de mis antecedentes considerados.

V. CONCLUSIONES

En la presente investigación se llegó a las siguientes conclusiones.

1. El objetivo general de la investigación es determinar la relación entre el sistema de inventarios y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017. Éste ha sido alcanzado, de manera que los resultados obtenidos en el Rho de Spearman es de 0,000%, lo que indica que es menor a la significancia del trabajo por lo tanto la hipótesis general fue probada, es decir el control de inventarios si tiene correlación positiva moderada con el volumen de ventas.
2. El primer objetivo específico que consiste en determinar la relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017 ha sido completamente confirmado por los resultados obtenidos en el Rho de Spearman que es 0,001 y está por debajo de la significancia planteada; por ende, se logra confirmar que los sistemas de inventarios si guardan correlación positiva moderada con el volumen de ventas y por ende se aceptó la primera hipótesis específica
3. El segundo objetivo específico que consiste en determinar la relación entre los métodos de valuación y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017. Dicho objetivo ha sido completamente confirmado por los resultados obtenidos en el Rho de Spearman es de 0,000 el cual está por debajo de la significancia planteada; por ende se logra confirmar que los métodos de valuación si guardan correlación positiva moderada con el volumen de ventas y por ende se aceptó la segunda hipótesis específica
4. El tercer objetivo específico que consiste en determinar la relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017. Dicho objetivo ha sido completamente confirmado por los resultados obtenidos en la Rho de Spearman es de 0,000 por debajo de la significancia planteada; por ende, se logra confirmar que los sistemas de registro si guardan correlación positiva moderada con el volumen de ventas y por ende se aceptó la tercera hipótesis específica

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda hacer mejoras en todos los aspectos de control de inventarios tanto en los sistemas de inventario que maneja la empresa, así como los métodos y los sistemas de registro, ya que al tener relación con el volumen de ventas el cual se ha visto afectado ya que se determinó que en el último periodo casi nunca aumentaron la emisión de boletas y facturas, así mismo se recomienda que le den la misma prioridad a la forma de pago del cliente ya sea con tarjeta o en efectivo porque también suma al incremento de las ventas, con respecto a las cuotas de ventas que se establece al personal éstas deben ser acorde a la ubicación del local según información rescata del personal expreso que siempre les establecen cuotas de venta pero que son demasiadas altas por lo que nunca llegan a la meta, por el lado del cliente debería ampliarse un sistema de plataforma para el registro de ellos para otorgarles beneficios de acuerdo a la frecuencia y a la cantidad de compras.
2. Se recomienda a la gerencia general de la cadenas de Farmacias Rosita mejorar los procesos para un adecuado control ya que el personal ha afirmado en su mayoría que casi siempre realiza un control continuo o actualiza el inventario cada vez que sale e ingresa mercadería y solo a veces verifican que la mercadería en vitrina coincida con lo que constata en el inventario, para lograr un eficiente control de los inventarios es indispensable que la revisión, actualización, control y verificación sea diario si fuera posible para así no tener mercadería faltante o evitar extravíos o robos de productos.
3. Se recomienda que la empresa capacite al personal para con respecto a los métodos de valuación ya que no todo el personal lo conoce y aplica y por ende estos detalles perjudican a los ingresos de la empresa puesto que el personal no siempre revisa las fechas de caducidad u ordena la mercadería de acuerdo al UEPS y PEPS, si bien es cierto que los costos lo determina la empresa, al no actualizar los inventarios con dichos

métodos se puede incurrir o correr el riesgo de pérdidas al no vender los productos con un precio actual porque generalmente los precios de adquisición de mercadería varían cada periodo, pero ello ya no es responsabilidad del personal sino de la empresa.

4. Se recomienda realizar supervisiones más frecuente al personal tanto del área logística como al personal encargado de cada sede para que cumplan con los procesos establecidos como por ejemplo el área de logística deberá proporcionar los catálogos de mercadería actualizada mensualmente ya que los productos a veces cambian de presentación o formato, otros salen del mercado y así mismo también ingresa nueva mercadería que muchas veces es desconocida para el vendedor, se recomienda realizar charlas de actualización al personal y técnicas de venta para no perder al cliente por falta de algún producto.

VII. REFERENCIAS

- Allan, B. (2015). *Control interno a los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ferretería PROMAINCO, Cantón Quevedo, periodo 2012*. Recuperado de: <http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/726/1/T-UTEQ-0065.pdf>
- Arévalo, P. & Mori, N. (2014). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa supermercados La Inmaculada SAC período 2014*. Recuperado de: http://tesis.unsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/11458/660/Pamela%20Ar%C3%A9valo%20S%C3%A1nchez_Natalia%20Estephany%20Mori%20Navarro.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bernal, C. (2010) *Metodología de la investigación*. (3ra ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Calderón, S. (2014). *Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014*. (Tesis de licenciatura). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Cámara, D. (2010). *Diccionario de Marketing*. (2da ed.). España: Deusto.
- Campos, D. (2014). *El stock de mercaderías y su incidencia en el volumen de ventas de la micro empresa Servirepuestos Hondas*. Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/8049/1/173%20MKT.pdf>
- Coronel, M (2013). *América Latina, el más fuerte de los farmaemergentes*. Recuperado de <http://eleconomista.com.mx/columnas/salud-negocios/2013/08/20/america-latina-mas-fuerte-farmaemergentes>
- Eugenio, R. (2010). *Logística de inventarios y su incidencia en las ventas de la farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato*. Recuperado de: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1381/1/292%20Ing.pdf>
- Fernández, C., & Baptista, P. (2014) . *Metodología der la investigación*. (6ta Ed.) . México D.F: Mc-Graw Hill interamericana.

- George, D., & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*. (4ta ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., & Babin, B. (2009). *Administración de Ventas*. México: Cengage Learning.
- Heizer, J & Render, B. (2004). *Principios de Administración de Operaciones*. (5ta ed.) México: Pearson Educación.
- Hernández, R. (2014) *Metodología de la investigación*. (6° ed). México D.F: Mc Graw-Hill interamericana Editores.
- Horngren, C., Gudem, G. & Elliot, J. (2000). *Introducción a la contabilidad financiera*. (7ta ed.). México: Pearson Educación.
- Industria farmacéutica. Recuperado de: <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/79.pdf>
- INEI (2014). *Una Mirada Lima Metropolitana*. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1168/libro.pdf
- Johnston, M., & Marshall. (2009). *Administración de Ventas*. (9na ed.). México: Mc Graw Hill.
- Krajewski, L., Ritzma, L. & Malhotra, M. (2008). *Administración de operaciones*. (8va ed.). México: Pearson Educación.
- Martínez, R., Tuya, L., Martínez, M., Pérez, A. & Cánovas, A. (2009). *El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman*. Haban.cienc.méd.8 (2)
- Medina, K., Saldaña, H. & Sánchez, S. (2016). *Control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comerciales del régimen general del distrito de San Vicente-Cañete, año 2016*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional del Callao.
- Ministerio De Economía Y Finanzas Públicas (2015). *Complejo Farmacéutico*. Recuperado de:

http://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/Complejo_Farmaceutico.pdf

Ministerio de Salud (2012). *Mercado Farmacéutico Y Acceso A Medicamentos en el PERU*. Recuperado de:

http://www1.paho.org/per/images/stories/FtPage/2013/Mercado_farmaceutico-acceso_medicamentos-Peru.pdf

Muños, D. (2009). *Administración de operaciones*. México: Cengage Learning Editores, S.A.

Prieto, I (2009). *Análisis Económico del Sector Farmacéutico: Efecto de los TRIPS en la difusión de la innovación farmacéutica en países en vías de desarrollo*. Recuperado de:

http://eprints.ucm.es/13393/4/Analisis_Economico_del_Sector_Farmaceutico_.pdf

Rodríguez, J (2015). *Barómetro 2015 de la industria de medicamentos y tecnología sanitaria*. Recuperado de:

<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/07/barometro-2015-industria-medicamentos-tecnologia-sanitaria.pdf>

Ruiz, J (2011). *El Sistema de Salud Peruano y el rol de la Farmacoeconomía*.

Recuperado de:

https://www.ispor.org/regional_chapters/Peru/documents/Farmacoeconomia_Ruiz.pdf

Valderrama, S., (2013). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica cuantitativa, cualitativa y mixta*. Lima: San Marcos.

ANEXOS

Anexos 1: Cuestionario

CUESTIONARIO SOBRE CONTROL DE IVENTARIOS Y VOLUMEN DE VENTA

Instrucciones: Lea usted comprensivamente y conteste marcando con "X", debajo del número que usted considere. Siendo la definición de estos, la siguiente:

1= Nunca , 2= Casi nunca, 3= A veces, 4= casi siempre, 5= siempre

	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	Realizo un control continuo del inventario					
2	Actualizo el inventario cada vez que ingresa y sale mercadería					
3	Controlo el inventario de manera periódica					
4	Verifico que la cantidad física de mercadería coincida con el inventario registrado					
5	Empleo el método "primero en entrar, primero en salir" para mejorar la rotación de inventarios					
6	El método "primero en entrar, primero en salir" facilita la determinación de los costos					
7	Utilizo el método "último en entrar, primero en salir" para evitar pérdidas por productos con vencimiento corto					
8	Cada vez que ingresa mercadería se ordena de acuerdo a la fecha de caducidad					
9	El área de logística proporciona un catálogo detallado de la mercadería					
10	Conozco al detalle todos los productos del almacén					
11	Los productos del almacén están clasificados por formatos de tal manera que los puedo diferenciar					
12	Realizo el proceso de simplificación cuando tengo diferente mercadería que tienen el mismo uso y fin					
13	La empresa evalúa el volumen de ventas por el total de efectivo en caja					
14	La empresa realiza comparaciones de las ventas con respecto a períodos anteriores					
15	La empresa establece metas de ventas mensuales en cada local					
16	La empresa establece cuotas de ventas para cada vendedor					
17	Se incrementó la emisión de facturas y boletas en el último trimestre					
18	La empresa realiza operaciones de pago con tarjeta de débito					
19	Realizo informes de las ventas diarias					
20	La empresa evalúa el volumen de ventas de acuerdo a la zona de ubicación del local					
21	La empresa brinda beneficios a sus clientes potenciales					
22	La empresa lleva algún registro de los clientes					
23	La empresa brinda el servicio de delivery					
24	La empresa prioriza el modo de pago en efectivo					

Gracias por su colaboración

Anexos 2: Validez del cuestionario

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EL CONTROL DE INVENTARIO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	DIMENSIÓN 1: SISTEMA DE INVENTARIOS ¿Utiliza algún sistema de control perpetuo (continuo) para conocer el stock del almacén?	✓		✓		✓		
2	¿Mantiene actualizado los registros de sus inventarios?	✓		✓		✓		
3	¿Aplica el sistema de inventario periódico para actualizar la mercadería existente?	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2: MÉTODO DE VALUACIÓN							
4	¿Emplea el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) para el conteo de sus inventarios?	✓		✓		✓		
5	¿Cree usted que el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) facilita la determinación de sus costos?	✓		✓		✓		
6	¿Emplea el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) para el conteo de sus inventarios?	✓		✓		✓		
7	¿Cree usted que el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) facilita la determinación de sus costos?	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 3: SISTEMA DE REGISTRO							
8	¿El área de logística de la empresa cuenta con un catálogo detallado de la mercadería?	✓		✓		✓		
9	¿Conoce usted al detalle (medidas, formato, tamaño, peso, etc.) los artículos que maneja?	✓		✓		✓		
10	¿Los productos del almacena están clasificados por peso, medidas y formatos de tal manera que pueden ser diferenciados?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Mg. Estefanía Alamo Sono DNI: 06770732

Especialidad del validador: Docente universitario - Investigador

21 de Nov del 2016

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

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

Firma del Expony Informante.

[Firma]
 ESTEFANÍA ALAMO SONO
 Profesora en Educación,
 Asesora en Investigación

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: VOLUMEN DE VENTAS

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSION 1: FUENTES DE INFORMACION								
1	¿Se incrementó la emisión de facturas en el último trimestre?	/				/		
2	¿Realiza informes de ventas para un adecuado control?	/		/		/		
3	¿La empresa realiza registros de ventas por cada local?	/		/		/		
4	¿La empresa realiza auditorías para determinar el volumen de ventas (control de efectivo)?	/		/		/		
5	¿La empresa lleva algún registro de los clientes?							
DIMENSION 2: RECOLECCIÓN DE DATOS								
6	¿La empresa mide sus cifras de ventas por unidades monetarias?	/		/		/		
7	¿La empresa mide sus cifras de ventas por unidades vendidas?	/		/		/		
8	¿El nivel de ventas se mide de acuerdo a la zona geográfica (ubicación del local)?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mg: Estefilia Alama Sono DNI: 06770732

Especialidad del validador: Docente universitario - Investigador

R. de Nov del 2016.

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

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

Firma del Experto Informante.

Estefilia Alama S.
 Doctora en Educación
 Asesora en Investigación

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EL CONTROL DE INVENTARIO

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: SISTEMA DE INVENTARIOS								
1	¿Utiliza algún sistema de control perpetuo (continuo) para conocer el stock del almacén?	✓				✓		
2	¿Mantiene actualizado los registros de sus inventarios?	✓		✓		✓		
3	¿Aplica el sistema de inventario periódico para actualizar la mercadería existente?	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 2: MÉTODO DE VALUACIÓN								
4	¿Emplea el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) para el conteo de sus inventarios?	✓		✓		✓		
5	¿Cree usted que el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) facilita la determinación de sus costos?	✓		✓		✓		
6	¿Emplea el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) para el conteo de sus inventarios?	✓		✓		✓		
7	¿Cree usted que el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) facilita la determinación de sus costos?	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 3: SISTEMA DE REGISTRO								
8	¿El área de logística de la empresa cuenta con un catálogo detallado de la mercadería?	✓		✓		✓		
9	¿Conoce usted al detalle (medidas, formato, tamaño, peso, etc.) los artículos que maneja?	✓		✓		✓		
10	¿Los productos del almacena están clasificados por peso, medidas y formatos de tal manera que pueden ser diferenciados?	✓		✓		✓		

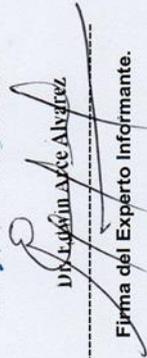
Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aplica

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg: Dr. Edwin Arce Alvarez DNI: 23833025

Especialidad del validador: INVESTIGACION

.....de.....del 20.....


 DNI: 23833025
 Firma del Experto Informante.

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

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EL CONTROL DE INVENTARIO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	DIMENSIÓN 1: SISTEMA DE INVENTARIOS ¿Utiliza algún sistema de control perpetuo (continuo) para conocer el stock del almacén?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
2	¿Mantiene actualizado los registros de sus inventarios?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
3	¿Aplica el sistema de inventario periódico para actualizar la mercadería existente?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	DIMENSIÓN 2: MÉTODO DE VALUACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
4	¿Emplea el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) para el conteo de sus inventarios?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
5	¿Cree usted que el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) facilita la determinación de sus costos?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
6	¿Emplea el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) para el conteo de sus inventarios?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
7	¿Cree usted que el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) facilita la determinación de sus costos?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	DIMENSIÓN 3: SISTEMA DE REGISTRO	Si	No	Si	No	Si	No	
8	¿El área de logística de la empresa cuenta con un catálogo detallado de la mercadería?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
9	¿Conoce usted al detalle (medidas, formato, tamaño, peso, etc.) los artículos que maneja?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
10	¿Los productos del almacena están clasificados por peso, medidas y formatos de tal manera que pueden ser diferenciados?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aplica

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

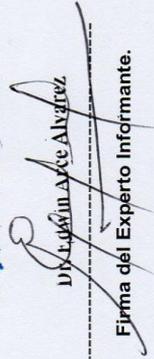
Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg: Dr. Edwin Arce Alvarez DNI: 23833025

Especialidad del validador: ANÁLISIS Y EFECTIVIDAD

.....de.....del 20.....

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

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


 DNI: 23833025
Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EL CONTROL DE INVENTARIO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
1	DIMENSIÓN 1: SISTEMA DE INVENTARIOS ¿Utiliza algún sistema de control perpetuo (continuo) para conocer el stock del almacén? ¿Mantiene actualizado los registros de sus inventarios?	✓		✓		✓		
2	¿Aplica el sistema de inventario periódico para actualizar la mercadería existente?	✓		✓		✓		
3	DIMENSIÓN 2: MÉTODO DE VALUACIÓN ¿Emplea el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) para el conteo de sus inventarios? ¿Cree usted que el método "primero en entrar, primero en salir" (PEPS) facilita la determinación de sus costos? ¿Emplea el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) para el conteo de sus inventarios? ¿Cree usted que el método "último en entrar, primero en salir" (UEPS) facilita la determinación de sus costos?	SI	No	SI	No	SI	No	
4		✓		✓		✓		
5		✓		✓		✓		
6		✓		✓		✓		
7		✓		✓		✓		
8	DIMENSIÓN 3: SISTEMA DE REGISTRO ¿El área de logística de la empresa cuenta con un catálogo detallado de la mercadería? ¿Conoce usted al detalle (medidas, formato, tamaño, peso, etc.) los artículos que maneja? ¿Los productos del almacena están clasificados por peso, medidas y formatos de tal manera que pueden ser diferenciados?	SI	No	SI	No	SI	No	
9		✓		✓		✓		
10		✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

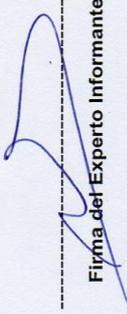
Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mg. Edith G. Rosales Domínguez DNI: 25703679

Especialidad del validador: Psicóloga

..... 21 de Nov del 2016

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

Firma del Experto Informante. 

Anexos 3: Matriz de consistencia

Título: “Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p><u>PROBLEMA GENERAL</u></p> <p>¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017?</p> <p><u>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</u></p> <p>¿Cuál es la relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017?</p> <p>¿Cuál es la relación entre los métodos de valuación de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017?</p> <p>¿Cuál es la relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017?</p>	<p><u>OBJETIVO GENERAL</u></p> <p>Determinar la relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas en farmacias Rosita-Independencia 2017.</p> <p><u>OBJETIVO ESPECÍFICOS</u></p> <p>Determinar la relación entre el sistema de inventarios y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017.</p> <p>Determinar la relación entre los métodos de valuación y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017.</p> <p>Determinar la relación entre los sistemas de registros y el volumen de ventas de farmacias Rosita-independencia 2017.</p>	<p><u>HIPÓTESIS GENERAL</u></p> <p>Existe relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017</p> <p><u>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</u></p> <p>Existe relación entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia 2017.</p> <p>Existe relación entre los métodos de valuación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.</p> <p>Existe relación entre los sistemas de registro y el volumen de ventas de Farmacias Rosita-independencia 2017.</p>	<p><u>VARIABLE UNO:</u></p> <p>Control de inventarios</p> <p><u>DIMENSIONES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de Inventarios • Métodos de Valuación • Sistemas de Registro <p><u>VARIABLE DOS:</u></p> <p>Volumen de ventas</p> <p><u>DIMENSIONES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de evaluación • Fuentes de información • Tipo de acumulación de información 	<p>Inventario perpetuo, Inventario periódico</p> <p>Método PEPS, Método UEPS</p> <p>Catalogación, Simplificación, Especificación, Estandarización</p> <p>Sistema simple, Sistema comparativo</p> <p>Factura de venta, Tarjetas de débito, Auditoria de tiendas</p> <p>Cliente, Método de venta, Arreglo financiero</p>	<p><u>NIVEL DE INVESTIGACIÓN:</u></p> <p>Descriptivo Correlacional</p> <p><u>TIPO DE INVESTIGACIÓN</u></p> <p>Aplicada</p> <p><u>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN:</u></p> <p>No experimental de corte Transversal</p> <p><u>POBLACIÓN</u></p> <p>35 Empleados de la empresa que son el personal técnico de Farmacias Rosita.</p> <p><u>MUESTRA</u></p> <p>35 Empleados</p>

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis

Yo, **Antonio DÍAZ SAUCEDO**, Docente de la EAP de Administración y Asesor de la Tesis del estudiante: Miriam Araceli ALTAMIRANO FERNÁNDEZ; titulada “CONTROL DE INVENTARIOS Y SU RELACIÓN CON EL VOLUMEN DE VENTAS DE FARMACIAS ROSITA-INDEPENDENCIA AÑO, 2017” constato que el índice de similitud es de 14 % verificable en el reporte de originalidad del programa del *Turnitin*.

El suscrito analizo dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de las citas y referencias establecidas por la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 04 de Julio del 2017

Dr. Antonio DÍAZ SAUCEDO

Docente Asesor de Inv. EAP de Administración

Visualizador de Documentos de Turnitin - Google Chrome

Es seguro | <https://turnitin.com/dv?s=1&o=828476512&u=1051161585&lang=es&>

Probar el nuevo Feedback Studio

TESIS/II | TESIS/II para el: 31-Dic-2017 | Roadmap | Trabajo 4 de 16

Originality | **GradeMark** | PeerMark

CONTROL DE INVENTARIOS Y SU RELACION CON EL VOLUMEN DE VENTAS DE turnitin 14%
SIMILAR DE 0

POR MIRIAM ARACELI ALTAMIRANO FERNANDEZ

 **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia año, 2017"

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA
ALTAMIRANO FERNÁNDEZ MIRIAM ARACELI

ASESOR
Dr. DÍAZ SAUCEDO, ANTONIO

Buscar plantillas de QuickMark

(Inglés)Commonly Used

Comentario Selecciona el texto y haz clic en el botón "Comentario" para resaltar el texto asociado a un comentario.

Awk C/S Citation Needed
Commonly Confused Del.
Improper Citation Insert
Missing " " P/V Run-on Sp.
Support Vague WC
Weak Transition

PÁGINA: 1 DE 78

02:25 p.m.
01/07/2017

Anexos 5: Base de datos

ORIGINAL.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

1: PREGUNTA22 5 Visible: 32 de 32 variables

	PREGUNTA1	PREGUNTA2	PREGUNTA3	PREGUNTA4	PREGUNTA5	PREGUNTA6	PREGUNTA7	PREGUNTA8	PREGUNTA9	PREGUNTA10	PREGUNTA11	PREGUNTA12	PREGUNTA13	PREGUNTA14	PREGUNTA15	PREGUNTA16	PREGUNTA17	PREGUNTA18	PREGUNTA19	PREGUNTA20	PREGUNTA21	F
1	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5	
2	3	4	4	3	3	3	4	2	1	2	1	2	3	3	3	4	2	3	2	2	3	
3	3	3	3	2	1	3	3	1	1	1	1	1	2	3	3	3	1	3	3	3	3	
4	2	5	4	2	4	5	1	1	2	5	5	4	4	3	1	2	2	3	2	1		
5	4	4	4	1	2	5	2	3	3	3	4	4	4	5	4	5	1	3	5	3	5	
6	2	4	4	4	2	2	2	2	1	1	2	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	
7	5	5	5	2	3	4	4	4	2	2	2	4	4	2	5	5	2	5	3	4	4	
8	4	4	5	4	4	5	2	3	2	3	3	4	4	4	5	5	3	5	3	3	5	
9	4	3	4	3	4	4	1	1	1	4	1	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	
10	5	5	4	3	3	4	3	5	4	4	3	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	
11	4	4	4	3	3	3	4	4	2	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	
12	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	
13	4	4	4	3	4	4	5	2	1	3	2	4	4	5	3	5	4	5	5	3	3	
14	4	5	5	4	4	3	3	4	1	1	3	5	4	2	5	5	3	3	3	2	5	
15	4	4	5	4	5	5	4	4	3	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
17	4	4	3	5	5	5	4	5	3	2	2	4	5	5	4	5	4	4	4	4	3	
18	3	4	3	5	5	5	3	5	3	4	4	5	5	5	4	4	3	3	3	1	5	
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
20	5	4	5	3	3	1	1	1	1	1	3	3	1	5	5	1	5	5	4	4	4	
21	4	4	5	4	5	4	3	2	1	3	2	4	4	3	3	5	2	3	3	2	4	

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON 07:12 p.m. 30/06/2017

ORIGINAL.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	PREGUNTA1	Númérico	8	0	Realizo un cont...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
2	PREGUNTA2	Númérico	8	0	Actualizo el inv...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
3	PREGUNTA3	Númérico	8	0	Controlo el inve...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
4	PREGUNTA4	Númérico	8	0	Verifico que la ...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
5	PREGUNTA5	Númérico	8	0	Empleo el méto...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
6	PREGUNTA6	Númérico	8	0	El método "pri...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
7	PREGUNTA7	Númérico	8	0	Utilizo el métod...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
8	PREGUNTA8	Númérico	8	0	Cada vez que i...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
9	PREGUNTA9	Númérico	8	0	El área de logis...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
10	PREGUNTA10	Númérico	8	0	Conozco al det...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
11	PREGUNTA11	Númérico	8	0	Los productos ...	{1, NUNCA}...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
12	PREGUNTA12	Númérico	8	0	Realizo el proc...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
13	PREGUNTA13	Númérico	8	0	La empresa eva...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
14	PREGUNTA14	Númérico	8	0	La empresa rea...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
15	PREGUNTA15	Númérico	8	0	La empresa est...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
16	PREGUNTA16	Númérico	8	0	La empresa est...	{1, NUNCA}...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
17	PREGUNTA17	Númérico	8	0	Se incrementó l...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
18	PREGUNTA18	Númérico	8	0	La empresa rea...	{1, NUNCA}...	Ninguno	1	Derecha	Ordinal	Entrada
19	PREGUNTA19	Númérico	8	0	Realizo informe...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
20	PREGUNTA20	Númérico	8	0	La empresa eva...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
21	PREGUNTA21	Númérico	8	0	La empresa bri...	{1, NUNCA}...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
22	PREGUNTA22	Númérico	8	0	La empresa llev...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
23	PREGUNTA23	Númérico	8	0	La empresa bri...	{1, NUNCA}...	Ninguno	2	Derecha	Ordinal	Entrada
24	PREGUNTA24	Númérico	8	0	La empresa pri...	{1, NUNCA}...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON 07:08 p.m. 30/06/2017

