

# GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019

*por* Gustavo Fernando Caycho Medrano

---

**Fecha de entrega:** 15-ago-2022 03:50p.m. (UTC-0500)

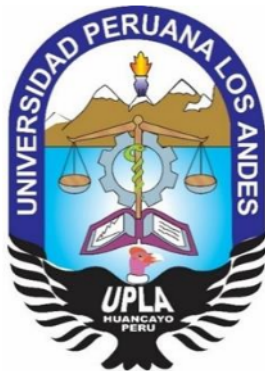
**Identificador de la entrega:** 1882925737

**Nombre del archivo:** 1C-CAYCHO\_MEDRANO\_GUSTAVO\_FERNANDO\_FCAC\_2022.docx (1.97M)

**Total de palabras:** 19357

**Total de caracteres:** 105021

**UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**  
**Facultad de Ciencias Administrativas y Contables**  
**Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas**



**TESIS**

**“GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS  
DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019”**

**Para optar** : Título profesional de contador público  
**Autores** : Bach. Caycho Medrano Gustavo Fernando  
**Asesor** : Mtra. Diana Pariona Amaya  
**Línea de investigación**  
**Institucional** : Ciencias empresariales y gestión de los recursos  
**Fecha de inicio y culminación** : 13-01-2020 al 12-01-2022

Huancayo – Perú

2022

**UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**  
**Facultad de Ciencias Administrativas y Contables**  
**Escuela profesional de contabilidad y finanzas**  
**TESIS**

**“GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS  
DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA - 2019”**

**PRESENTADO POR:**

Bach. Caycho Medrano Gustavo Fernando

**1**  
**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**APROBADO POR LOS SIGUIENTES JURADOS:**

**PRIMER MIEMBRO :** \_\_\_\_\_  
.....

**SEGUNDO MIEMBRO :** \_\_\_\_\_  
.....

**TERCER MIEMBRO :** \_\_\_\_\_  
.....

Huancayo,.....de.....del 2022

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

**“GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS  
DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019”**

Para optar : Título profesional de contador público

Autores : Bach. Caycho Medrano Gustavo Fernando

Asesor : Mtra. Diana Pariona Amaya

**3**  
Línea de investigación

**Institucional** : Ciencias empresariales y gestión de los recursos

**Fecha de inicio y culminación** : 13-01-2020 al 12-01-2022

Huancayo – Perú

2022

**Asesor**

**Mtra. Diana Pariona Amaya**

**Dedicatoria**

A Dios, por ser siempre el guiador de mi camino y darme la lucidez necesaria para llenarme de conocimientos; así mismo, a mis padres, que fueron los intermediarios para poder lograr el éxito profesional.

**Caycho Medrano Gustavo Fernando**

### **Agradecimiento**

A los docentes de la Universidad Peruana los Andes, por el apoyo y dedicación que me brindó en mi desarrollo profesional; a la Universidad Peruana los Andes por ser el lugar de acogida donde pude desarrollar el nivel profesional que necesito para ser una persona de éxito.

## Contenido

<b>1</b> Asesor .....	4
<b>Dedicatoria</b> .....	5
Agradecimiento.....	6
Contenido.....	7
Contenido de tablas.....	11
Contenido de cuadros.....	12
Contenido de figura.....	13
Resumen.....	14
Abstrac .....	15
Introducción .....	16
<b>1</b> <b>CAPITULO I</b> .....	19
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	19
I. Planteamiento del problema .....	19
1.1. Descripción de la realidad problemática .....	19
1.2. Delimitación del problema.....	23
1.3. Formulación del problema .....	23



	8
1.4. Justificación.....	24
1.5. Objetivos .....	25
CAPÍTULO II.....	26
MARCO TEÓRICO.....	26
<b>2</b> II. Marco teórico .....	26
2.1. Antecedentes (nacionales e internacionales).....	26
2.2. Bases Teóricas o Científicas .....	30
2.3. Marco Conceptual (de las variables y dimensiones).....	52
CAPÍTULO III.....	54
HIPÓTESIS.....	54
III. Hipótesis.....	54
3.1. Hipótesis General .....	54
3.2. Hipótesis (s) Específica (s).....	54
<b>1</b> 3.3. Variables (definición conceptual y operacionalización).....	54
CAPITULO IV.....	56
METODOLOGÍA .....	56
IV. Metodología .....	56
4.1. Enfoque de investigación .....	56
<b>1</b> 4.2. Método de Investigación .....	56
4.3. Tipo de Investigación.....	57

	9
4.4. Nivel de Investigación.....	57
4.5. Diseño de la Investigación.....	58
4.6. Población y muestra.....	59
4.7. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	62
4.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	64
4.9. Aspectos éticos de la Investigación.....	64
<b>CAPITULO V</b> .....	66
<b>RESULTADOS</b> .....	66
V. Resultados.....	66
5.1. Descripción de resultados.....	66
5.2. Correlación de variables.....	76
5.3. Contraste de hipótesis.....	79
<sup>2</sup> <b>ANÁLISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS</b> .....	84
<b>CONCLUSIONES</b> .....	86
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	87
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b> .....	88
<b>Anexos</b> .....	92
<b>Anexo 1: Matriz de consistencia</b> .....	93
<b>Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables</b> .....	96
<b>Anexo 3: Matriz de operacionalización del instrumento</b> .....	99

Anexo 4: El instrumento de investigación y constancia de su aplicación .....	102
Anexo 5: Confiabilidad y validez del instrumento .....	104
Anexo 6: La data de procesamiento de datos.....	105
Anexo 7: Juicio de expertos .....	107
Anexo 8: Consentimiento informado .....	111

### Contenido de tablas

Tabla 1.Crecimiento en ventas por sectores de comercio .....	22
Tabla 2.Muestra de estudio .....	59
Tabla 3.Eficiencia en la gestión logística que realizan las boticas .....	66
Tabla 4: <i>Eficiencia en la gestión de almacenamiento de las boticas</i> .....	68
Tabla 5: <i>Eficiencia en la gestión de compras</i> .....	69
Tabla 6.Eficiencia en la gestión de inventarios .....	71
<sup>2</sup> Tabla 7: <i>La gestión logística influye en la rentabilidad de las boticas</i> .....	72
Tabla 8: <i>La gestión logística influye en la rentabilidad financiera de las boticas</i> .....	73
<sup>7</sup> Tabla 9. <i>La gestión logística influye en la rentabilidad económica de las boticas</i> .....	75

## **2** **Contenido de cuadros**

Cuadro 1: Operacionalización de la variable Gestión logística .....	54
Cuadro 2: Operacionalización de la variable Rentabilidad.....	55

### Contenido de figura

Figura 1: España líder en logística farmacéutica frente al Covid- 19.....	19
Figura 2: Principales empresas farmacéuticas líderes en Ciudad de Lima-Perú .....	21
Figura 3. Proceso de compras .....	34
<sup>3</sup> Figura 4. Actividades del área de compras .....	37
Figura 5. Factores relevantes para la rentabilidad .....	52
Figura 6. Eficiencia en la gestión logística que realizan las boticas .....	67
Figura 7: <sup>3</sup> Eficiencia en la gestión de almacenamiento de las boticas .....	68
Figura 8: Eficiencia en la gestión de compras.....	69
Figura 9. Eficiencia en la gestión de inventarios .....	71
Figura 10: La gestión logística influye en la rentabilidad de las boticas .....	72
Figura 11: <sup>7</sup> La gestión logística influye en la rentabilidad financiera de las boticas .....	74
Figura 12. <sup>7</sup> La gestión logística influye en la rentabilidad económica de las boticas.....	75

## Resumen

La <sup>4</sup> investigación se realizó en las boticas del distrito de la molina, de la provincia de Lima, donde <sup>30</sup> participaron participantes claves para el recojo de información que laboran en las mencionadas boticas, las variables fueron gestión logística y rentabilidad. Su propósito fue establecer la relación existente entre la gestión logística y la rentabilidad en la muestra elegida; durante el periodo 2019, fue necesario <sup>30</sup> la recurrir a la definición, teorías concernientes a la gestión logística, como también sobre rentabilidad.

El trabajo se justificó porque contiene <sup>30</sup> valor teórico, utilidad práctica, relevancia social, es conveniente y <sup>30</sup> por los beneficios que genera en la sociedad. La investigación se aborda de acuerdo al tipo de estudio descriptivo-correlacional. La población fue de 27 boticas que se encuentran ubicados en el distrito de La Molina-Lima. <sup>1</sup> Se empleó la observación y se aplicó un cuestionario formado por 28 <sup>1</sup> preguntas y con alternativa de respuesta en <sup>1</sup> escala de Lickert validado por juicio de experto con una confiabilidad alfa de Crombach fue de 0,795 lo que demostraba una excelente fiabilidad del instrumento.

Los resultados fueron: el 44.44% de los encuestados respondieron que casi siempre se logra la eficiencia en las operaciones logísticas dentro de las boticas. Concluyéndose <sup>1</sup> que existe no existe <sup>1</sup> relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima; por lo cual se demuestra que si las existencias se llegaran a estropear por la ineficiencia de los procesos logísticos va a <sup>9</sup> afectar de manera importante la rentabilidad de la <sup>9</sup> empresa, y esto se aleja de lo ideal que puede ser la gestión logística.

*Palabras Claves:* Gestión logística, rentabilidad, boticas.

### Abstrac

<sup>1</sup> The research was carried out in the pharmacies of the district of La Molina, in the province of Lima, where key participants participated in the collection of information that work in the aforementioned pharmacies, the variables were logistics management and profitability. Its purpose was to establish the relationship between logistics management and profitability in the chosen sample; During the 2019 period, it was necessary to resort to the definition, theories concerning logistics management, as well as profitability.

The work <sup>1</sup> was justified because it contains theoretical value, practical utility, social relevance, it is convenient and because of the benefits it generates in society. The research is approached according to the type of descriptive-correlational study. The population was 27 pharmacies that are located in the district of La Molina-Lima. <sup>1</sup> Observation was used and a questionnaire <sup>1</sup> consisting of 28 questions and an alternative response <sup>1</sup> on the Lickert scale validated by expert judgment was applied with a Crombach alpha reliability of 0.795, which demonstrated an excellent reliability of the instrument.

The results were: 44.44% of the respondents answered that efficiency is almost always achieved in logistics operations within the pharmacies. <sup>2</sup> Concluding that there is no significant relationship between logistics management and profitability in the pharmacies of the district of La Molina, Lima; For this reason, it is shown that if the stocks were to spoil due to the inefficiency of the logistics processes, it will significantly affect the profitability of the company, and this is far from the ideal that logistics management can be.

*Keywords:* Logistics management, profitability, drugstores.



## Introducción

La presente investigación trata sobre la **Gestión Logística y Rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima -2019**. Específicamente **la gestión logística** como tema central, consiste en administrar las actividades logísticas de las boticas desde el proceso de adquisición hasta la salida de éstos por medio de las ventas ocurridas en el periodo, dentro del contexto de las boticas del distrito de La Molina, Lima, a fin de determinar la incidencia en la rentabilidad de dichas empresas.

La característica principal de la actividad logística, es importante en las boticas porque ayudan a tener un control de inventario para que se cumpla las necesidades de los clientes, pues esto forma parte del área administrativa, la cual se integrará por el departamento de almacén, gestión de compra y gestión de inventarios.

Por otro lado **para analizar esta problemática es necesario mencionar sus causas** a partir del estudio de las actividades logísticas detectando indicadores de eficiencia y eficacia de la puesta de productos en las unidades de farmacia para la atención a los clientes. Otras de las causas son la falta de sistemas de control logístico.

**La investigación de esta problemática social se realizó por el interés u objetivo del tema** a tratar la logística y garantizar la rentabilidad en las boticas que, puede verse afectada por las operaciones logísticas de los productos farmacéuticos, que necesitan de especiales procesos de

conservación y estar en constante control para no llegar a su deterioro; asimismo diseñar políticas de gestión que minimicen costos de conservación y mantenimiento de inventario.

**1** En el ámbito profesional, el tema es de interés a los profesionales contables, para conocer las actividades logísticas que comprometen costo e inciden en la rentabilidad de este rubro de negocios.

En el marco de la **teoría de control de inventarios** la **1** investigación se realizará con una **16** encuesta a 27 gerentes líderes en boticas del distrito de la Molina de la ciudad de Lima. Con la posibilidad de aplicar entrevistas a informantes claves, que conocen sobre la gestión logísticas de estos negocios. **1** Corresponde entonces a esta investigación como **metodología** aplicar el enfoque cuantitativo, investigación aplicada, de tipo descriptivo con un diseño descriptivo correlacional.

La investigación considera como objetivo establecer la relación que existe entre las operaciones realizadas en **2** gestión logística y su incidencia en la rentabilidad que preocupa a las boticas del distrito de La Molina de la ciudad de Lima.

Se considera para el desarrollo de la investigación seguir con la siguiente estructura:

**En el capítulo I** se realiza el planteamiento del problema. **2** ¿Cuál es la relación entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?

**En el capítulo II** veremos los antecedentes que se tiene sobre nuestra investigación.

**En el capítulo III** a partir de nuestra revisión teórica formulamos las hipótesis correspondientes, identificamos las variables y determinamos su operacionalización de tal forma que los indicadores que miden nuestras variables nos dan una visión más objetiva de las boticas.

<sup>3</sup>  
**En el capítulo IV** se hará referencia a **la metodología** aplicada en nuestra **investigación**, destacando un tipo de investigación aplicada, de nivel descriptivo correlacional.

**En el capítulo V**, presentamos los resultados de nuestra investigación y finalmente las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó en el proceso de investigación.

Finalmente, se mostrarán los anexos respectivos.

Gustavo Caycho

## **1** CAPITULO I

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **I. Planteamiento del problema**

##### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

Para analizar el problema de la gestión logística a nivel de la industria farmacéutica, consideramos a España como modelo de actividad logística de importancia para garantizar que los productos lleguen a un determinado lugar para ser consumidos. Hoy en día, todas las personas a nivel mundial interactuamos con distintos productos que, sin un modelo de logística óptimo, no habríamos podido tener acceso a ellos. Es por este motivo, que la logística es un pilar clave en nuestra sociedad (Parra, 2020).

España últimamente es considerada un modelo en el desarrollo de ensayos clínicos, evidenciando la solidez de su sistema de salud; la buena reputación de investigadores y médicos; infraestructura logística eficiente; y una normativa líder relacionado con la investigación clínica.

Evidenciado hoy en los investigadores y centros de salud en ese país que participan en uno de cada tres ensayos clínicos realizados en Europa (Farmaindustria, 2020).

**Figura 1:** *España líder en logística farmacéutica frente al Covid- 19*



*Nota.* La figura muestra a España como modelo a seguir en la gestión logística farmacéutica.

Tomado de *Farmaindustria*, 2020

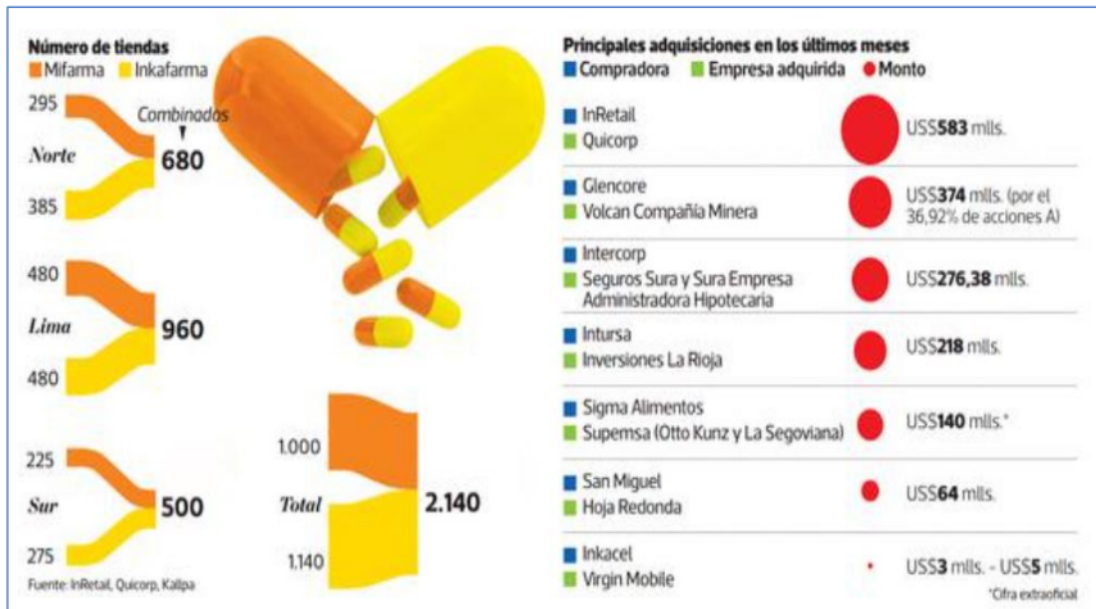
El sector salud en el Perú está regulado por la DIGEMID, en teoría porque DIGEMID no es un ente capacitado en la regulación de precios de la industria farmacéutica y nunca ha hecho esa labor, un claro ejemplo de esto es el alza hasta un 96.6% en precios en farmacias pertenecientes a clínicas privadas en el Perú, con un proyecto de ley del actual presidente Vizcarra donde propone la regulación de precios para productos genéricos, sumando a lo ya dispuesto que fue la promoción de genéricos de calidad (Decreto de Urgencia N° 007-2019). Es decir, el sector público está tomando medidas para obtener mayores beneficios en el PBI.

Por otro lado, en la balanza comercial en el 2017 nuestro país está importando por cada 100 dólares en productos farmacéuticos 1.1514 dólares en exportación de dichos productos, esto porque se tiene mayores facilidades en la importación de ellos que en su producción.

El Estado frente a la excesiva demanda, al no poder abastecer a la población por problemas logísticos como es la entrada de productos farmacéuticos en menor tiempo, dan paso a la creación de farmacias privadas que no tienen conocimiento en procesos de logística y que obtienen mayores costos para mantener los inventarios; costos en almacenamiento: costos en compras innecesarias

de stock y con ello minimizando la rentabilidad de las boticas. Es por ello que se debe aprovechar en resaltar frente a la competencia para poder obtener mayor rentabilidad, ya que la competencia y el crecimiento de mercados de medicamentos está en constante crecimiento.

**Figura 2:** Principales empresas farmacéuticas líderes en Ciudad de Lima-Perú



**Nota.** La figura muestra a las principales farmacéuticas abastecidas de medicamentos requeridos en la pandemia. Tomado de por J.L. Villacorta, 2018.

En el sector privado, se viene observado alto crecimiento del mercado farmacéutico con alta demanda insatisfecha, aun mas en tiempos como hoy de emergencia sanitaria mundial farmacéutico, ya que se demanda altas cantidades de productos farmacéuticos que el Estado por su excesiva regulación, sistema de aranceles, participación de mercado con facilidades para el ingreso de productos del extranjero dificulta todo un proceso de abastecimiento. Así la mala gestión en temas logísticos puede conllevar a pérdidas en temas de rentabilidad a corto y largo

plazo según menciona (Carreño, 2017); es por ello que estos negocios con movimientos de inventarios importantes deben estar debidamente organizados, almacenados, inventariados, conservados, etc.

En el caso de boticas y farmacias, en los meses enero a junio se incrementó su actividad en un 13.6% esto por el incremento de la demanda de productos farmacéuticos y de cuidado personal. (CORREO, 2019)

**Tabla 1.** *Crecimiento en ventas por sectores de comercio*

Sector comercial	% Crecimiento 2019
- Boticas y farmacias	13.6%
- Sector retail	5.3%
- Supermercados y tiendas por departamento	4%

*Nota.* La figura muestra los porcentajes de crecimiento en ventas por sectores de comercio, donde el sector farmacéutico alcanzó el mayor porcentaje 13.6%, mientras que el sector retail y el de supermercados menor a 6%.

En este sentido, el objetivo del presente estudio es fundamentar teóricamente la relación que existe entre la gestión logística o la eficiencia de la gestión de aprovisionamiento con la rentabilidad lograda en las empresas; dar alternativas de solución con la aplicación práctica, por un grupo de farmacias seleccionadas.

Es por lo mencionado líneas atrás se formula la siguiente interrogante: <sup>1</sup> ¿Qué relación existe entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?

## **2** 1.2. Delimitación del problema

### 1.2.1. Delimitación espacial

La investigación se ha llevado a cabo en las boticas del distrito de La Molina, provincia de Lima, departamento de Lima.

### 1.2.2. Delimitación temporal

La investigación se basó en datos e información que cubren al año 2019.

### 1.2.3. Delimitación conceptual

La investigación realizó un estudio de las variables, gestión logística con las siguientes dimensiones, gestión de almacenes, gestión de compras y gestión de inventarios, asimismo la variable rentabilidad con las siguientes dimensiones <sup>2</sup> rentabilidad económica, y rentabilidad financiera.

## 1.3. Formulación del problema

### 1.3.1. Problema General

¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?

### 1.3.2. Problema (s) Específico (s)

1. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?
- <sup>1</sup> 2. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?



## **1.4. Justificación**

### **1.4.1. Social**

Para (Jiménez, 2008) la justificación social:

<sup>23</sup>  
Se trata de señalar las características sociales de la investigación tales como el estudio real, actual y oportuno. Si el problema afecta a una gran población o grupos sociales, si el estudio se refiere a hechos ya sucedidos, se debe señalar sus consecuencias e importancias.

En ese sentido, la investigación se justifica socialmente porque contribuirá como apoyo a las diferentes áreas involucradas en la gestión logística para que amplíen su estudio y permita estimar que la eficiencia de estos procesos mejora la rentabilidad.

### **1.4.2. Teórica**

Para (Jiménez, 2008) en la justificación metodológica “se manifiesta sí el estudio puede ser demostrado”. (p.233)

En ese sentido nuestra investigación tuvo como fundamento el análisis de las teorías y enfoques sobre gestión logística y rentabilidad, determinar alternativas de solución que hagan eficientes sus procesos logísticos resaltando la importancia de estos procesos en la rentabilidad.

### **1.4.3. Metodológica**

Refiere a que “se creará un nuevo instrumento para recolectar o analizar datos, o se plantea una nueva metodología que incluya otras formas de experimentar una o más variables, o estudiar de forma más adecuada a determinada población” como manifiesta (Jiménez, 2008).

La investigación está guiada por el tipo de investigación aplicada y de nivel descriptivo correlacional, que nos encamina hacia el enriquecimiento de los conocimientos encontrados en teorías y aportes de estudios recientes. Además, <sup>17</sup> esta investigación servirá como sustento de futuros estudios con similares variables, donde la problemática común será tratada de una manera más clara posible.

#### 1.4.4. Practica

<sup>28</sup> La investigación gira en torno a fenómenos observados en alguna institución y el investigador buscará darle una solución práctica a través del estudio, vinculando de esta manera el ámbito laboral y la investigación académica, esto lo menciona (Fernández Bedoya, 2020).

El estudio orienta a mejorar el proceso logístico de abastecimiento que presentan las boticas, mediante la descripción de cómo debe presentarse la eficiencia en las actividades que conllevan las compras de mercadería; el tipo de almacenamiento y cómo se gestiona de manera eficiente los inventarios para su mayor rotación y por ende la obtención de mayor rentabilidad.

### <sup>1</sup> 1.5. *Objetivos*

#### 1.5.1. **Objetivo General**

Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

#### 1.5.2. **Objetivo(s) Específico(s)**

- <sup>3</sup> Establecer la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

2. **Analizar la relación** que existe entre **la** **gestión logística** y la **rentabilidad económica** en las boticas **del distrito de** La Molina, Lima-2019.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### **II. Marco teórico**

##### **2.1. Antecedentes (nacionales e internacionales)**

##### **2.1.1. Ámbito internacional**

Según **Asencio et al.** (2017) en su artículo científico: "*El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas*" y presentada en la Universidad de Guayaquil-Ecuador. Cuyo **objetivo** fue examinar el control de inventarios, en el contexto de la industria farmacéutica. Llegando a las **conclusiones:** la falta de control presupuestario en las áreas de

contabilidad, compras y ventas no facilita la <sup>35</sup> planificación de flujo de caja, rotación de inventarios, y de almacenamiento; la facturación se realiza en un lugar poco adecuado que puede conllevar a pérdidas o faltantes de productos; poco control de inventarios; inconsistencias en la toma de pedido con el sistema contable; y por último no se cuenta con el personal capacitado para la manipulación de los productos farmacéuticos. Este antecedente contiene conclusiones como aporte a la investigación.

<sup>2</sup> (Cortez, 2018) en su tesis: *“Logística de distribución y la rentabilidad de la empresa de productos de consumo masivo Indufanny”*, <sup>1</sup> sustentado en la Universidad Técnica de Ambato – Ecuador, para optar el grado de magíster en Contabilidad y Auditoría; cuyo **objetivo principal** fue mejorar el área logística de distribución para aumentar la <sup>2</sup> rentabilidad de la empresa. La **investigación** usó el nivel **descriptivo correlacional** de diseño no experimental; **concluye** que llegar a la mayor cantidad de mercado a la vez con el aumento de la producción sirve como mejoramiento de la logística por medio de la inversión en activos fijos. **Esta investigación nos sirve como referencia porque, ya que hace énfasis en la logística como factor fundamental para el incremento de los beneficios rentables.**

**Según Herrera (2016) en su tesis: “Desarrollo Del Sistema de Gestión Logística en la empresa Eventos H.S”** <sup>2</sup> presentada en la Universidad Libre en Colombia. Cuyo **objetivo** fue establecer un sistema que potencie procesos, mediante técnicas de gestión logística en las actividades realizadas por la empresa mencionada. La investigación usó el nivel **descriptivo correlacional** <sup>3</sup> de diseño no experimental. **Las conclusiones fueron que** al realizar el modelo de gestión logística permitió el control logístico; se eligió un sistema de gestión adecuado al rubro de la empresa; y se desarrolló un diagrama de procesos mejorando sus actividades logísticas.

Según Morillo (2015) en su tesis: *“Diseño e Implementación de un Sistema de Indicadores de Gestión para el Área Logística de Distribución para Fabricamos Ecuador FABREC EP”* presentada en la Universidad Internacional del Ecuador. Cuyo objetivo fue lograr el diseño de sistema de indicadores de gestión fidedigno que potencialice al departamento de logística. La investigación usó el nivel <sup>1</sup> descriptivo correlacional de diseño no experimental. Llegó a la conclusión que no poseen un sistema de indicadores para la evaluación de la gestión de cada área dentro de la empresa; deficiencia en controles de costos operativos, uso de recursos; precaria comunicación sobre <sup>2</sup> los resultados de la gestión del área logística.

Según (De la Hoz y Martínez, 2017) en su tesis: *“Gestión Logística y competitividad en Pymes del Sector de Operadores Logísticos del Departamento del Atlántico”* presentada en la Universidad Internacional del Ecuador. Cuyo objetivo fue determinar la relación de la gestión logística y competitividad de la empresa mencionada. Es estudio presentó un diseño descriptivo, correlacional, con diseño no experimental, transversal y de campo. Llegó a la conclusión que gracias al <sup>2</sup> proceso logístico, se logra el éxito de una estructura empresarial, la reducción de costos y el bienestar de las necesidades de sus clientes.

### <sup>1</sup> 2.1.2. **Ámbito nacional**

Según Cáceres (2019) en su tesis de posgrado: *“Modelo de gestión de la cadena de suministro y la rentabilidad de los principales laboratorios farmacéuticos en el Perú”*, presentada en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. El **objetivo** fue determinar como un modelo de gestión de cadena de suministro puede incrementar la rentabilidad de los laboratorios farmacéuticos. Se **concluye** que la empresa no cuenta con un costeo de cada proceso, pronóstico de demanda, proceso de plan de ventas; presenta una mala planificación, personal poco idóneo,

sin controles de entrada ni salida de inventario; y su falta de compromiso con los gerentes de la empresa para el cambio en los costos de los productos farmacéuticos. Este antecedente contiene conclusiones como aporte a la investigación.

Según **P. Vilca (2019) y J. Vilca (2019)** en su tesis: *“Mejora en la gestión logística y de calidad, para incrementar la rentabilidad de la cadena de Boticas Pacífico”* presentada en la **Universidad Privada del Norte, Perú**. El objetivo fue determinar el impacto de la mejora en la gestión logística y de calidad de la empresa mencionada. Llega a la conclusión que la empresa no tiene un sistema óptimo de distribución; no cuenta con un despacho adecuado de productos; al implementarse la propuesta de mejora en el área logística de la empresa se evidencia un incremento del 36% en la rentabilidad respecto al periodo anterior. Este antecedente contiene conclusiones como aporte a la investigación.

<sup>12</sup> Según **Carrera (2019)** en su tesis: *“Control interno de los inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos en la provincia de Huaura”* presentada en la **Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Perú**. Cuyo **objetivo** fue demostrar que el control interno de los inventarios influye en la rentabilidad de la empresa mencionada. Llega a la **conclusión** <sup>12</sup> que el control interno de los inventarios sí tiene influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras referidas a su gestión de compras, gestión de ventas y gestión de almacenes; la logística podrá ejercer el control en los productos farmacéuticos minimizando pérdidas y mejorando el proceso de distribución y despacho. Este antecedente contiene conclusiones como aporte a la investigación.

Según **Canchumanya y Quilca (2015)**, en su tesis: *“Control estratégico en los inventarios de existencias para la optimización de la gestión logística en la empresa Novocentro*

**Universal S.A.C.**”, el **objetivo** del estudio fue medir la importancia que tiene el control en los inventarios de la gestión logística de la empresa elegida, la investigación es de **tipo aplicado**, nivel descriptivo, diseño correlacional, las **conclusiones** a las que se llega que la empresa tiene un inadecuado control de mercaderías, se debe planificar el proceso de compras, precaria capacitación de los empleados del área de almacenaje, deficiente control de existencias, <sup>34</sup> **no cuentan con un modelo de control de inventarios**. Este antecedente contiene conclusiones como aporte a la investigación.

Según **(Falla & Gálvez, 2017)** en su tesis: *“El proceso logístico y su influencia en la rentabilidad en el Restaurant Típico El Lambayecano- 2016.”*, el objetivo del estudio fue implementar un procedimiento logístico que coadyuve al incremento de los ingresos de la entidad, <sup>1</sup> la **investigación es de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo- propositivo**, las conclusiones a las que se llegó fueron que los colaboradores no tienen un conocimiento amplio de cómo realizar un proceso óptimo de logística o que conlleva a incrementar los tiempos de abastecimiento producción y distribución; se debe de gestionar una mayor implementación de áreas que favorezca el orden y rapidez de las actividades empresariales.

## **2.2. Bases Teóricas o Científicas**

El estudio se sustenta en diversas teorías que dinamizan el proceso logístico y mediante ello se debe tomar como modelo para guiar este proceso relevante en el desarrollo empresarial. Para ello a continuación mostramos algunas de ellas.

### **La Teoría de inventarios**

Asencio et al. (2017) refiere que esta teoría es basada en el modelo de Harris en el año 1913, llamado Cantidad Económica de Pedido (<sup>1</sup> **Economic Order Quantity o por el acrónimo EOQ**),

se acerca de manera muy adecuada a la política ideal de inventarios, sin embargo, si las existencias pueden estropearse y <sup>9</sup>afectar de manera importante la rentabilidad de la empresa, esto se aleja de lo ideal que puede ser la política de inventarios. Es por tanto un reto relevante lograr una forma óptima de gestión logística, donde se puedan disponer de los productos y a la vez se eviten pérdidas por productos vencidos.

### **La Teoría de las restricciones**

También denominada (TOC) esta teoría se centra en la administración de los procesos de producción. Es decir, consiste en identificar las deficiencias en la logística y <sup>26</sup>sincronizar las operaciones que no son restrictivas a la velocidad del elemento más débil del proceso. Para que se lleve a cabo dicho fin, TOC propone un procedimiento de nombre DBR (*Drum-Buffer-Rope*) que se basa en reducir el tiempo de los procesos que presenten restricción, esto como afirman (Marín & Gutiérrez, 2013) .

#### **2.2.1. Gestión logística.**

Existen una gama de conceptualizaciones que tratan la gestión logística de las cuales hemos resumido a continuación:

Arrieta Posada (2011) postula que:

La dirección logística, es evaluar el funcionamiento de su centro de distribución <sup>6</sup>(...) estos pueden ser la exactitud en el inventario, la rotación de la mercancía, los costos de almacenamiento.

En el ámbito empresarial actual la logística se ve como un tema estratégico, no solo por la gestión del inventario y su organización, sino además en la minimización de tiempos y ciclos,



utilización de recursos y aumento de la calidad, sobrepasando a la competencia, fidelizando a los clientes que son más estrictos en este mundo de globalización.

Para Córdoba Padilla (2019) la gestión logística contempla:

Al gestionar las mercaderías se define con mayor exactitud y sin incurrir en costos innecesarios de acuerdo a la demanda conocida de los clientes, reduciendo costos que perjudiquen a la empresa.

Podemos decir entonces, que la gestión logística es un “conjunto de actividades que aseguran el movimiento de los bienes desde el proveedor hasta el cliente, además de la transportación desde los almacenes hasta las capacidades productivas de la empresa”(Quiala et al., 2018).

Asimismo, (Ballaou, 2004 como se citó en Olivos et al., 2015) menciona que la gestión logística se encarga de la administración del flujo de materiales e información a lo largo del proceso de creación de valor: aprovisionamiento, producción y distribución.

### **La gestión logística como clave para la diferenciación**

(Servera-Francés, 2010) define que, para que la gestión logística apoye a la ventaja competitiva debe de estar en relación los procesos logísticos con las estrategias competitivas. La función logística encamina a obtener ventajas competitivas por el lado de la diferenciación y por el otro lado por medio de la reducción de costos.

#### **2.2.1.1. Dimensión 1: Gestión de almacenes.**

La gestión de almacenes como afirma Carreño (2017) son llamados también Warehouse Management System, apoyan en la gestión de los recursos de almacenados de forma eficiente.

Sobre la gestión de almacenes (Arrieta Posada, 2011) menciona que cada empresa tiene un centro de distribución o almacén, el primero es de dimensiones más amplias que el segundo, pero la empresa debe de evaluar cómo va el funcionamiento de su almacén mediante indicadores de gestión como son los costos de almacenamiento, rotación de mercadería, exactitud del inventario.

### **Gestión de la entrada de mercaderías**

Un sistema de almacenes necesita con anticipación conocer los ingresos de los productos para la planificación de actividades de recepción. El uso de código de barras ayuda al registro de los productos. El sistema va asignando a los operadores en relación a la disponibilidad de la zona de almacenaje.

### **Gestión de almacenamiento**

La distribución de las zonas de almacenaje es una actividad crítica en el almacén ya que esto contribuye en la eficiencia de realización del pedido. Un sistema de WMS identifica las zonas ocupadas como las libres, los conteos o monitoreos de inventarios se dan mayormente en temporadas de poca actividad y son desarrollados por el sistema, disponer de la cantidad exacta de los inventarios repercute para realizar óptimamente la preparación de pedidos.

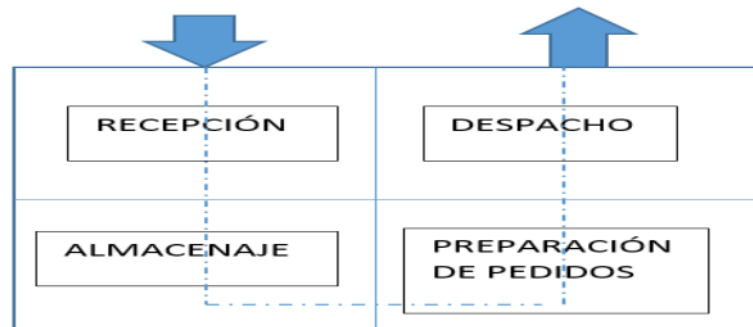
### **Gestión de preparación de pedidos**

#### **Gestión de despacho**

Organización de costos de almacenaje

Es el conjunto de los costos que intervienen en el proceso de almacenaje de los productos, pudiendo ser alquilado o propio.

**Figura 3. Proceso de compras**



**Nota:** La figura muestra un óptimo proceso de compras donde intervienen cuatro áreas primordiales en dicho proceso. Tomado de *Cadena de Suministro y Logística*, por A. J. Carreño, 2017.

- a. **Alquiler o depreciación del local.** - Estos costos varían según los m<sup>2</sup> del local y su ubicación, los costos de depreciación se darán si el local es propio, la depreciación está en relación al recupero de lo invertido en el almacén según su vida útil, y esta a su vez está determinada según las políticas de la empresa (Carreño, 2017).
- b. La depreciación es calculada de la siguiente manera:

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Vida útil}}$$

- c. **Mantenimiento y reparación del local.** - Gastos en relación a la pintura, reparación de techos, paredes, pisos, etc.

- d. **Impuestos** municipales, contribuciones, tasas, seguros ante siniestros que protejan el local.
- e. **Gastos varios.** - luz, agua, teléfono, seguridad, etc.
- **Costo de estanterías de almacenamiento.** - Con el propósito de mejora del almacenaje de los productos, la inversión dada en estantes para mejorar las capacidades del inventario.
  - **Costo de equipos de manipulación.** - Costos destinados a equipos de manipulación de almacenaje, que coadyuven a la mejorar la eficiencia en la manipulación.
  - **Costos de personal.** - Corresponde al sueldo y beneficios sociales de los trabajadores que trabajan en recepción de pedidos, almacenaje, control de inventarios, distribución de mercaderías, embalajes, etc.
  - **Costos de sistema de información.** - Costos en relación con la amortización del sistema de información del área de almacén.
  - **Costo de mermas, robos o pérdidas de almacén.** - Una cantidad de inventarios en el proceso de mantenimiento de las existencias pueden deteriorarse, se refieren en esta clasificación a los costos de estas pérdidas. (Carreño, 2017)

#### **Indicadores asociados al almacenamiento**

<sup>32</sup> Para determinar los costos de almacenamiento de los productos farmacéuticos que tenemos en stock, podemos basarnos calculando estos índices según nos menciona (Arrieta Posada, 2011)

<sup>2</sup> a. Costo de la unidad almacenada:

- Costo de almacenamiento/Número de unidades almacenadas

b. Costo por metro cuadrado:

- Costo de almacenamiento/Área del almacén

#### **2.2.1.2. Dimensión 2: Gestión de compras.**

Para Carreño (2007) la gestión de compras está dado por el departamento encargado de la adquisición de la mercadería, con el monto necesario, en el momento adecuado y con el precio más asequible.

Asimismo, como menciona Borjas <sup>21</sup> (2007)

La administración de compras involucra todo el proceso de localización de proveedores y fuentes de abastecimiento, adquisición de materiales a través de negociaciones de precios y condiciones de pago, y recepción del material, con la finalidad de garantizar el aprovisionamiento dentro de las especificaciones solicitadas.

Para (Gómez, 2001) la gestión de compras está determinado por : “comprar lo adecuado en la cantidad adecuada, al precio adecuado, para ser entregado en el lugar y momento adecuado”.  
(p.27)

#### **Actividades del área de compras**

- Identificación correcta del material. - Verificar cada existencia, sus cualidades, funcionamiento y calidad.
- Obtener de cada área de la empresa, información sobre el consumo de cada producto, los saldos, el stock, los vencidos, etc.
- Examinar los productos que ingresan recientemente al mercado, su calidad, costo, etc.

- Determinar cuánto será la cantidad de productos a comprar según las necesidades de la empresa.

**Figura 4.** *Actividades del área de compras*



**Nota:** La figura muestra un óptimo proceso de compras donde intervienen cuatro áreas primordiales en dicho proceso.

13

#### **Actividades relacionadas con los proveedores**

- Mantener una relación fluida con los proveedores, a fin de conocer la calidad de los productos, los precios, desempeño logístico referido al tiempo y precisión en la entrega de sus productos.
- Inspecciones a los proveedores. - Para cerciorarse mínimamente de la calidad relacionada a las exigencias del comprador.
- Búsqueda de nuevos proveedores. - Evaluar el mercado de proveedores, sus productos y precios (Carreño, 2017).

#### **Actividades relacionadas con la empresa**

- **Proceso de compras.** - Se dan todas las actividades para llevar a cabo las compras, se debe de mejorar este rubro si los productos <sup>13</sup> no llegan a tiempo, o llegan al almacén antes del término del proceso de compra.
- **Documentación.** - Cumplimiento con los mecanismos de <sup>13</sup> procedimientos de compras, presupuestos, historial de compras, documentos archivados de compras como solicitudes de <sup>13</sup> pedidos, cotizaciones, ordenes de compras o contratos.
- **Determinación de los costos de la empresa.** - El consumo de recursos en el proceso de compras deben ser cuantificados y monitoreados, sistemas de información, y las alianzas estratégicas con empresas de internet.
- **Trabajo en conjunto de las demás áreas de la empresa.** - Se debe tener comunicación con las distintas áreas de la empresa para un eficiente desarrollo del proceso de compras (Carreño, 2017).

**Tabla 2.** *Actividades relacionadas con la empresa*

<b>Actividades relacionadas con la empresa</b>	
<b>Actividades</b>	<b>Descripción</b>
<b>Proceso de compras</b>	Conformado por todas las actividades para llevar a cabo las compras.
<b>Documentación</b>	Cumplimiento con los mecanismos de procedimientos de compras.

<b>Determinación de los costos</b>	Uso de recursos cuantificados.
<b>Trabajo en conjunto de las demás áreas</b>	Comunicación intermitente con las distintas áreas de la empresa

*Nota:* La tabla muestra las actividades relevantes que deben realizarse dentro de la empresa.

**a. Proceso de compras**

- **Recepción de la <sup>2</sup> solicitud de productos.** - Documento físico o virtual que muestra una necesidad de cumplir. Es el inicio del proceso de compras, se pueden dar solicitudes urgentes debido a la demanda, o solicitudes por cantidades pequeñas que son necesarias para la empresa.
- **<sup>2</sup> Selección de proveedores.** - Si la compra se dará, se evaluará a los posibles proveedores.
- **<sup>13</sup> Emisión de la orden de compra.** - El proveedor seleccionado recibirá la orden de compra de parte del comprador, el contrato estipulará las condiciones.
- **Seguimiento y recepción de la compra.** - Verificar si la compra se da en el día pactado, de no ser el caso cancelar el pedido.
- **Liquidación de las facturas.** - Realizar la liquidación de las facturas, previa verificación y aprobación de ellas, las diferencia entre la orden de compra y la factura y el reporte deben ser corregidas por la persona competente en la respectiva área.
- **Mantenimiento de registros.** - Se realizan los registros para ubicar fácilmente las compras realizadas.



**b. Métodos de compra**

- **Órdenes de compra abiertas.** - Se puede afianzar el tiempo y los productos a comprar en forma indefinida, se da con productos de consumo repetitivo y en altas cantidades, permite el ahorro en órdenes de compra.

- **Compras bajo contrato.** - Se puede obtener rebajas por los volúmenes de las compras, se especifican los productos y la cantidad determinada, aun monto específico, las cantidades se solicitan según las necesidades. Los riesgos son de no poder cumplir con el pago de estos productos por la baja de la demanda.

c. **Determinación de la cantidad a comprar.** – Según la teoría del lote económico existe una cantidad establecida de mercadería que disminuye costos en las órdenes de compra y su mantenimiento.

$$Q = \sqrt{2 * A * D / i * C}$$

**Donde:**

**Q:** cantidad de mercadería que se va a comprar

**D:** demanda en el año

**A:** Costos al emitir órdenes de compra

**C:** Costo unitarios del producto

**i:** Costo de posesión de inventarios

**Según la demanda histórica:** En algunos casos no se cumple con la teoría del lote económico o no se conocen los elementos para su cálculo, siendo así se puede calcular de la manera siguiente:

$$q = dp * T - E - P + R$$

**Donde:**

**q:** cantidad a comprar

**dp:** demanda promedio

**T:** suma del tiempo de las revisiones del inventario y el <sup>13</sup> tiempo de entrega del proveedor.

**E:** nivel de existencias actuales

**P:** entregas pendientes en un periodo T

**R:** pedidos sin stock en un periodo T

- d. **Presupuesto de compras.** - En este documento preparado por el comprador se proyecta la cantidad, el momento a comprar, el monto monetario. Existen ventajas al realizar un presupuesto de compras como: obtención de descuentos, verificar la capacidad del proveedor con las cantidades proyectadas y analizar el funcionamiento del área de compras con el presupuesto Carreño (2017).

**Tabla 3.** *Presupuesto de compras*

	1 trimestre	2 trimestre	3 trimestre
<b>Cantidad de compras proyectadas</b>	13000	12300	12800

<b>Costo unitario</b>	S/ 15	S/ 15	S/ 15
<b>Costo proyectado de compras</b>	<b>S/ 195,000</b>	<b>S/ 184,500</b>	<b>S/ 192,000</b>

*Nota:* La tabla muestra un ejemplo de un Presupuesto de compras

### **Indicadores asociados a las compras de productos farmacéuticos**

Para poder determinar la cantidad de productos que se despachan por personas podemos realizar los siguientes cálculos referidos por (Arrieta Posada, 2011).

<sup>6</sup>  
a. **Cantidad de estibas despachadas por persona:**

Número de estibas despachadas/Número de trabajadores

b. **Unidades despachadas por empleado:**

Número de unidades despachadas/Número de trabajadores

#### **2.2.1.3. Dimensión 3: Gestión de inventarios.**

Como refieren (Salas-Navarro et al., 2017) la definición de gestión de los inventarios está dada por “pasos lógicos que permite medir los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro, de tal forma que se generen políticas y estrategias conjuntas para mejorar el desempeño de los actores en la cadena” (p.328).

Según lo mencionado por (González, 2020) la gestión de inventarios se define como, “actividad interrelacionada con la cadena de valor de ésta y debe estar en concordancia con la estrategia y tácticas de la empresa, con el propósito de satisfacer a los clientes”.

Por otro lado, la palabra stock de mercaderías son los productos que intervienen en la cadena de abastecimiento, logística o suministro según nos menciona (Carreño, 2017)

Estos inventarios o mercaderías son guardadas en almacenes, cargados en un transporte, o en una tienda para ser vendidas a los clientes, generan ahorros que deben ser comprendidos en un proceso de gestión.

Si se tendría el conocimiento exacto de la demanda de los productos de una compañía, se optaría por no tener inventarios, pero es imposible, contar con un stock favorece a los clientes en la satisfacción de sus necesidades, fidelizando sus ventas.

El ahorro en transporte, en descuentos, en compras grandes de productos, incentiva contar con estos inventarios sin ser necesarios en el corto plazo, las desventajas son el aumento de los costos de mantenimiento de almacenes, costos financieros, etc. Además de ello que la empresa tiene dinero inmovilizado que perjudica sus obligaciones presentes como compras de maquinaria, inversiones en otros negocios que afectarían la rentabilidad de la empresa (Carreño, 2017).

## 1. Clasificación de stocks

a. **Por el tipo de actividad de la empresa.** - Los entes económicos participan en la cadena de suministro según las actividades que realizan y se subdividen en:

- **Empresas industriales**, formadas por el fabricante y sus proveedores
- **Empresas comerciales**, formadas por los distribuidores, mayoristas y minoristas, etc.

Según el estudio nos basaremos en el stock de las empresas comerciales, donde estos son denominados mercancías o mercaderías.

- **Artículos básicos**, son los que principalmente comercia la empresa.
- **Artículos complementarios**, son los que integran la oferta comercial de la compañía.

- **Artículos fallidos**, son los productos que tienen desperfectos de producción o por los clientes.
  - **Artículos obsoletos**, son aquellos que pertenecen a temporadas pasadas, necesarias para una rebaja, para recuperar parte del costo.
- b. Por su ubicación en la cadena de suministro**
- c. Por la naturaleza de la demanda.** - Si pertenecen al proceso productivo o son productos para ser ya comercializados.
- **Inventarios con demanda independiente.** - Cada producto de la empresa presenta una demanda distinta al de los demás productos. La gestión de estos productos está relacionada con los clientes como saber cuándo y cuánto abastecer (Carreño, 2017).
- d. Por el papel que desempeñan.** -
- **Stock normal o activo.** - Es aquel necesario para enfrentar a la demanda.
  - **Inventario de seguridad o reserva.** - Deben estar en el almacén para afrontar alguna contingencia con el tiempo de llegada de los productos.
  - **Inventario promedio.** - Es la cantidad media de stock en el año.
  - **Stock de anticipación.** - La necesidad de este stock es prever un uso posterior.
- e. Por su valor o importancia:** Ley de Pareto

Refiere a que una clasificación A representada por cantidad mínima de productos refleja la mayor concentración de costos, una B representada por los de mayor consumo y una C representada por los productos que ocupan mayor almacenaje (Carreño, 2017).

## 2. Rotación y cobertura

Es el resultado al <sup>2</sup>dividir las salidas de un producto con el inventario promedio, en un periodo de tiempo especificado. La rotación de un producto muestra la cantidad de <sup>2</sup>veces que se ha despachado el inventario promedio en un lapso de tiempo dado.

$$R = \text{Salidas} / \text{Inventario}$$

Donde:

R: Rotación de un producto en un lapso de tiempo determinado.

## 3. Kárdex

Documento virtual o físico donde se registra las salidas y entradas de almacén. Son entradas la producción, transferencias entre almacenes, devoluciones de clientes, y salidas son <sup>27</sup>las ventas, transferencias, devoluciones a los proveedores, etc.

**Ecuación de ajuste.** - Esta ecuación controla el kardex en los almacenes, calculando el inventario final mediante el inventario inicial en el mismo tiempo y las transacciones hechas (Carreño, 2017).

$$I_f = I_o + ENT - SALID$$

Donde:

If: Inventario final

Io: Inventario inicial

ENT: Entrada al almacén

**SALID:** Salida al almacén

### **Indicadores asociados a la calidad del inventario**

Los indicadores del inventario son los que controlan la calidad de la mercadería como también la calidad de servicio en la entrega según como menciona (Arrieta, 2011). Dentro de los indicadores asociados a la calidad del inventario están los siguientes:

#### **a. Confiabilidad del inventario:**

$1 - \text{Diferencia en unidades} / \text{Unidades totales en inventario}$

#### **b. Porcentaje de error en órdenes despachadas:**

$\text{Cantidad de órdenes despachadas erróneamente} / \text{Cantidad de órdenes despachadas}$

#### **c. Porcentaje de cumplimiento en embarques:**

$\text{Número de embarques incumplidos} / \text{Número de embarques totales}$

### **2.2.2. Rentabilidad.**

Existen diversos **conceptos** de rentabilidad como:

La rentabilidad mide el rendimiento de los activos de la empresa como el de los recursos aportados por los accionistas y proporciona alguna indicación del grado de éxito en el logro de crear riqueza para sus propietarios. Desde el punto de vista contable, el estudio y análisis de la rentabilidad se realiza en dos niveles: Rentabilidad económica y financiera (Valencia et al., 2020).

**Córdova Padilla (2019)** anuncia que la rentabilidad como “una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido”. (p.15)

Asimismo, (Morillo, 2001) asevera que “La rentabilidad continúa siendo la motivación más importante para quienes invierten capital en una empresa”.

Es relevante mencionar como según menciona Asencio et al. (2017) el mantener cantidades altas en inventarios con llevan en costos de mantenimiento o pérdidas causados por el deterioro o vencimiento de estos, afectando así la <sup>4</sup>rentabilidad de la empresa, el desprendimiento de recursos que salen de la empresa por tener niveles altos de inventario dentro de la empresa perjudicando la liquidez y el flujo financiero de la entidad.

### **Teoría Marxista**

Ortiz et al. (2013) afirman que el dinero se obtiene a través de la circulación de las mercaderías, el incremento de la rentabilidad de una empresa se da por medio de la rotación del activo circulante, es decir de la venta de los inventarios, haciéndolos líquidos.

La teoría de la gestión financiera operativa se basa, específicamente en el riesgo y en lo rentable que puede ser una empresa. En este contexto, la relación de la teoría de Marx con la teoría financiera se centra en el capital de trabajo, no presentar liquidez, es decir relacionado con el ciclo del efectivo y la rentabilidad relacionada a obtener utilidad. (Ortiz et al., 2013)

### **Fases del Ciclo del capital del dinero:**

Asencio et al. (2017) afirma las siguientes fases del ciclo del capital del dinero:

- **Primera:** El capitalista adquiere mercadería en el mercado de trabajo y mercado de mercaderías, no se incluye al proceso productivo (D - M).
- **Segunda:** En esta fase al adquirir las mercaderías se transforman para obtener una mercadería superior a la del inicio, se da la etapa de producción (M...D...M’).



- **Tercera:** El capitalista vuelve al mercado, pero para transformar sus mercaderías en dinero (D-M).

La cantidad de inventarios va a ser determinado por la oferta y la demanda, si se da el efecto látigo de la demanda, se alarga el tiempo de la cadena de abastecimiento, y por ende se incrementa el tamaño de inventario. Mantener cantidades altas en inventarios conllevan en costos de mantenimiento o pérdidas causados por el deterioro o vencimiento de estos, afectando así la <sup>4</sup> rentabilidad de la empresa, el desprendimiento de recursos que salen de la empresa por tener niveles altos de inventario dentro de la empresa perjudicando la liquidez y el flujo financiero de la entidad.

Asimismo, Asencio et al. (2017) postula que de forma contraria si se tiene bajos niveles de inventarios en almacén, se requerirá del incremento de compras a los proveedores, no satisfaciendo a la demanda, minimizando las ventas, perdiendo clientes y disminuyendo así la rentabilidad del negocio, para ello la <sup>9</sup> gestión logística es relevante en la independencia de cada área de la empresa, en satisfacer la demanda, tener un amortiguador frente a la impuntualidad de los proveedores, y beneficiarse de los descuentos de ellos.

### **2.2.2.1. Dimensión 1: Rentabilidad financiera.**

El autor refiere que la rentabilidad financiera “está en relación a la actividad de la compañía y refleja el rendimiento operativo de la empresa (Córdoba Padilla, 2019).

También, “tanto la rentabilidad operativa (RSI o ROI) como la financiera (RSC o ROE) se han determinado con base en la Utilidad Neta (UN), obtenida por la empresa” así lo refiere (Contreras, 2006).

Coincide con ese concepto (Urias, 1991 como se citó en Morillo, 2001) que nos dice que:

<sup>12</sup> La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el siguiente coeficiente: Utilidad Neta / Capital Contable.

### **Rentabilidad sobre el patrimonio**

Es la rentabilidad que obtienen los accionistas de la empresa, mide la manera de cuánto será su retribución según su aporte de capital. Esta ratio debe ser mayor a 0.07.

$$\text{ROE} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$$

La rentabilidad financiera o rentabilidad sobre el patrimonio, ROE por sus siglas en inglés Returnequity, describe el ratio como resultado al dividir el beneficio descontando los impuestos con el patrimonio neto. (Moraga & Roper, 2018)

Para Ortiz et al., (2013) el principal pago que debe realizar la empresa es respecto a los intereses por deudas de préstamos a terceros, seguida de los impuestos, el resto de dinero que queda será el beneficio neto que deberá ser repartido hacia los accionistas.

Para incrementar la rentabilidad financiera se puede:

- a) **Incrementando el margen.** - Alzando o elevando los precios de los productos con mayor margen de ventas.
- b) **Incrementando la rotación.** - Incrementando las ventas, esto puede darse bajando el precio del producto a diferencia de la competencia.

- c) **Aumentar el apalancamiento operativo.** - Adquirir activos fijos como maquinaria, o en tecnología, se hacen más efectivas las actividades o áreas de la empresa, mediante ello se incrementan las ventas para una máxima rentabilidad.

**Tabla 4. Acciones para el incremento de Rentabilidad**

Aumento de rentabilidad	Acciones
- Incrementando el margen	- Alzando o elevando los precios
- Incrementando la rotación	- Bajando el precio del producto
- Aumentar el apalancamiento operativo	- Invertir activos fijos o en tecnología

*Nota:* La tabla muestra los procedimientos para aumentar la rentabilidad empresarial

#### 2.2.2.2. Dimensión 2: Rentabilidad económica.

Denominado como “la rentabilidad de negocio desde el punto de vista del accionista; es decir, cuánto se obtiene sobre el capital propio después de descontar el pago de la carga financiera” (Córdoba, 2012).

Para (Valencia et al., 2020) La rentabilidad económica o de la inversión “es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo” (p.7).

<sup>17</sup> Se define como el cociente entre el beneficio de la empresa antes de gastos financieros e impuestos (BAIT) y el activo total neto. Mide la eficacia de la empresa en la utilización de los recursos de capital, sin diferenciar entre recursos propios y ajenos según lo postulado por (Ayala & Navarrete, 2004).

#### Rendimiento sobre la inversión (ROA)

Hace un análisis a la rentabilidad del activo, mediante la relación de la utilidad neta frente a las inversiones totales del activo, es decir es el rendimiento que obtiene la compañía en relación a cada unidad invertida.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{Intereses}}{\text{Activo total}}$$

**Activo total**

<sup>19</sup>

### **Margen comercial**

Determina la rentabilidad de las ventas de la empresa, considerando sólo el costo de ventas

$$\frac{\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

**Ventas netas**

### **Rentabilidad neta sobre las ventas**

Se considera la utilidad neta descontando los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la compañía. Describe cuánto tiene de rentabilidad la empresa en relación a cada venta realizada. Esta ratio debe ser mayor a 0.04.

**Utilidad neta**

**Ventas netas**

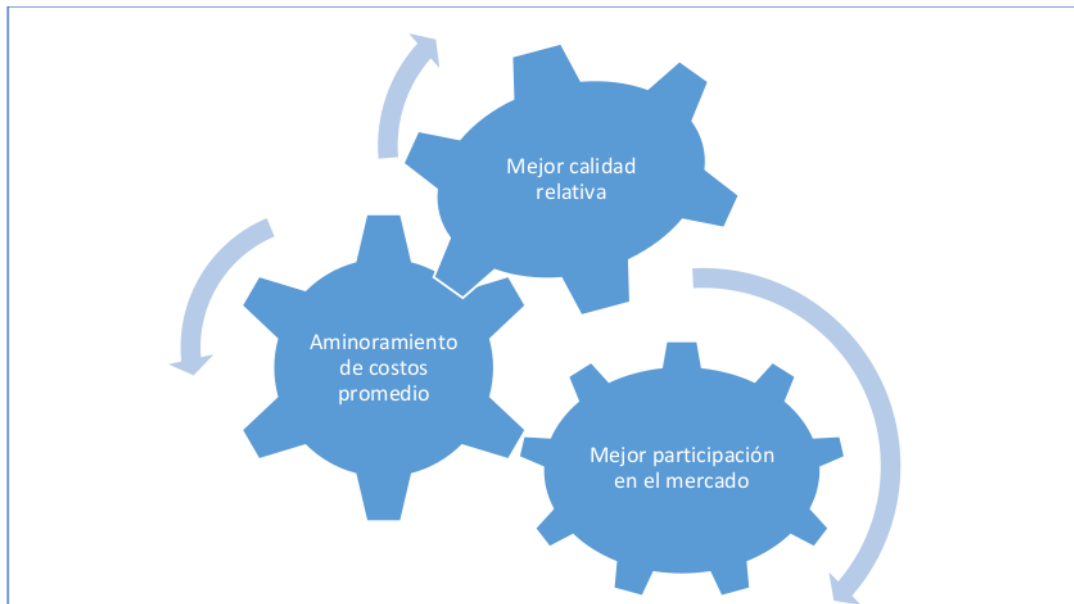
### **Factores determinantes de la rentabilidad**

Los determinantes esenciales para la obtención de rentabilidad en las empresas son:

- Mejor participación en el mercado

- Mejor calidad relativa
- Aminoramiento de costos promedio. (Actualidad empresarial, 2015)

**Figura 5.** Factores relevantes para la rentabilidad



**Nota:** La figura muestra los factores primordiales para determinar la rentabilidad económica en una empresa.

### 2.3. Marco Conceptual (de las variables y dimensiones)

#### **Gestión logística**

Es el proceso mediante se organiza las áreas de la cadena de abastecimiento para su óptimo desarrollo y funcionamiento. (Arrieta, 2011)

#### **Rentabilidad**

Ingresos que obtiene la empresa por el desarrollo económico de sus actividades comerciales o industriales. (Ortiz et al., 2013)

#### **Gestión de almacenes**

Optimización del lugar de almacenaje de las mercancías para su preservación y buen estado. (Carreño, 2017)

#### **Gestión de compras**

Proceso mediante el cual se determina la <sup>32</sup> cantidad de productos que necesita la empresa para hacer frente a la demanda y lograr ingresos. (Carreño, 2017)

#### **Gestión de inventarios**

Proceso donde se controla la entrada y salida de las mercaderías. (Carreño, 2017)

#### **Rentabilidad financiera**

Referido a los ingresos que tiene la empresa relacionado con su proceso operativo. (Córdoba Padilla, 2019)

#### **Rentabilidad económica**

Relacionado y referido a los ingresos que le corresponden al accionista según la actividad principal que realiza la empresa. (Córdoba Padilla, 2019)

## <sup>1</sup> CAPÍTULO III

### HIPÓTESIS

#### III. Hipótesis

##### 3.1. Hipótesis General

Existe **relación significativa** entre la **gestión logística** y la **rentabilidad** en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

##### <sup>2</sup> 3.2. Hipótesis (s) Específica (s)

1. Existe **relación significativa** entre la **gestión logística** y la **rentabilidad financiera** en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.
2. <sup>1</sup> Existe **relación significativa** entre la **gestión logística** y la **rentabilidad económica** en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

##### <sup>1</sup> 3.3. Variables (definición conceptual y operacionalización)

###### 3.3.1. Variable 1: Gestión Logística

###### <sup>1</sup> Cuadro 1: Operacionalización de la variable *Gestión logística*

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	La gestión logística <b>es</b> un “conjunto de actividades que aseguran el <b>movimiento de los bienes</b> desde el proveedor hasta el cliente, además de la <b>transportación</b> desde los <b>almacenes</b> hasta las capacidades productivas de la empresa”(Quiala et al., 2018).	
DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
	<b>Gestión de almacenes</b>	<b>Costo de la unidad almacenada</b>

<p>Arrieta (2011) nos dice que:</p> <p>6 La dirección logística, es evaluar 6 funcionamiento de su centro de distribución (...) estos pueden ser la exactitud en el inventario, la rotación de la mercancía, los costos de almacenamiento.</p>		11 to por metro cuadrado
	Gestión de compras	Cantidad de estibas despachadas por persona
		11 dades despachadas por empleado
	Gestión de inventarios	Porcentaje de error en órdenes despachadas
		Porcentaje de cumplimiento en embarques
		Confiabilidad del inventario

3

### 3.3.2. Variable 2: Rentabilidad

#### Cuadro 2: Operacionalización de la variable Rentabilidad

<p>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</p>	<p>8 La rentabilidad mide el rendimiento de los activos de la empresa como el de los recursos aportados por los accionistas y proporciona alguna indicación 15 grado de éxito en el logro de crear riqueza para sus propietarios. Desde el punto de vista contable, el estudio y análisis de la rentabilidad se realiza en dos niveles: Rentabilidad económica y financiera (Valencia et al., 2020).</p>	
	<p>DEFINICIÓN OPERACIONAL</p> <p>Asencio et al. (2017) afirma: Mantener cantidades altas en inventarios con llevan en costos de mantenimiento o pérdidas causados por 4 deterioro o vencimiento de estos, afectando así la rentabilidad de la empresa, el desprendimiento de recursos que salen de la empresa por tener niveles altos de inventario dentro de la empresa perjudicando la liquidez y el flujo financiero de la entidad.</p>	<p>DIMENSIONES</p> <p>Rentabilidad financiera</p>



## <sup>1</sup> CAPITULO IV METODOLOGÍA

### IV. Metodología

#### 4.1. Enfoque de investigación

Esta investigación se desarrolló en base al **enfoque cuantitativo** que según (Guanipa Pérez, 2011) este enfoque consiste en “convertir las observaciones en números denominándolos datos cuantitativos, aludiendo realidades discretas y homogéneas dentro de una seriación”. (p.2)

Es por esto, que la investigación al tener un enfoque cuantitativo se tomó y analizó datos cuantitativos de documentos informativos de las boticas, para la aprobación o negación de las hipótesis.

#### 4.2. Método de Investigación

##### 4.2.1. Método general

Esta investigación utilizó como método general, el **método científico** que según (Asensi & Parra, 2002) “El método científico tiende a reunir una serie de características que permiten la obtención de nuevo conocimiento científico. Es el único procedimiento que no pretende obtener resultados definitivos y que se extiende a todos los campos del saber”. (p.13)

<sup>1</sup>  
Por consiguiente, la investigación se realizó utilizando el método científico, situación que es investigado por la ciencia, una vez que sean demostrados su validez y confiabilidad podrá obtenerse un nuevo conocimiento científico.

#### 4.2.2. Método específico

Como método específico se utilizó el método deductivo, ya que “se enmarca en la denominada lógica racional y consiste en: partiendo de unas premisas generales, llegar a inferir enunciados particulares” (Lafuente & Marin, 2008).

En ese sentido, partiremos de aspectos generales de la investigación para llegar a situaciones particulares, es decir partiendo de teorías, conceptos y definiciones sobre gestión logística y rentabilidad para luego centrarse en la problemática de las boticas como muestra de estudio.

#### 4.3. Tipo de Investigación

El trabajo de investigación es de tipo aplicada que como manifiesta (Vargas, 2009) es comprendida “como la utilización de los conocimientos en la práctica, para aplicarlos en provecho de los grupos que participan en esos procesos y en la sociedad en general, además del bagaje de nuevos conocimientos que enriquecen la disciplina”. (p. 159)

En ese sentido, buscaremos usar los conocimientos obtenidos, mediante la práctica, permitiéndonos generar recomendaciones relacionados a la gestión logística; asimismo, los resultados nos permitirán mejorar el proceso logístico ya conocido por las entidades privadas.

#### 4.4. Nivel de Investigación

El presente estudio de investigación presentará el nivel descriptivo-correlacional, que según lo menciona (Navarro-Conticello, 2018) es “la relación de asociación o covariación entre aspectos de la realidad” (p.142).

En entonces, que la presente investigación busca describir la relación entre la variable gestión logística y rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima.

#### 4.5. *Diseño de la Investigación*

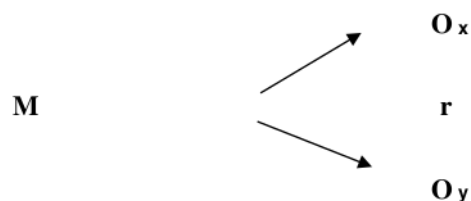
Para llevar a cabo la investigación se ha considerado el diseño **no experimental** – **transversal**, la misma que según (Inche et al., 2003) menciona que, es aquella que se fundamenta básicamente en la realización de observaciones, sin ninguna intervención o participación con el entorno observable, por este motivo no existe un control sobre las variables, por ende, los resultados revelados son superficiales. (p.34)

Asimismo, es de tipo **transversal**, que como dice (Hernández Sampieri et al., 2014) se recogen datos en momento específico. (p.154)

En ese sentido, la investigación describe la relación entre la variable gestión logística y rentabilidad; tal como se dan en su contexto natural bajo la percepción de los gerentes encuestados, sin manipular sus respuestas a fin de analizar los datos y buscar soluciones alcanzables, siendo en este caso una investigación de corte trasversal, por el recojo de datos en el año 2019.

De **carácter descriptivo-correlacional**, cuya denotación es el siguiente:

Esquema:



Dónde:

M = Muestra

r= Relación

Ox = Gestión logística

Oy = Rentabilidad

## <sup>2</sup> 4.6. Población y muestra

### 4.6.1. Población

Según (Lam, 2005) define población al total de personas que presentan cualidades que serán el tema de investigación y cuyos resultados serán dados para la población en general.

En la presente investigación, la población está conformada por los gerentes líderes de 27 boticas en el distrito de La Molina-Lima. Teniendo así 27 encuestados, <sup>1</sup> los criterios de inclusión y exclusión para delimitar a la población.

### 4.6.2. Muestra

Como nos refiere (García-García et al., 2013); la muestra “Permite a los investigadores saber cuántos individuos son necesarios estudiar, para estimar un parámetro determinado con el grado de confianza deseado o el número necesario para detectar una determinada diferencia entre los grupos de estudio, suponiendo que existiese realmente.”. (p.218)

En el presente trabajo de investigación, de <sup>2</sup> acuerdo al criterio de inclusión y exclusión, se tomará como muestra a las siguientes boticas:

**Tabla 2.** Muestra de estudio

Criterios de inclusión	Criterio de exclusión
------------------------	-----------------------

- Mayor acceso a la información.
- Mayor tiempo en el mercado farmacéutico.
- Estado activo
- Menor acceso de información
- Estado inactivo
- Desarrollo de actividades recientemente

Unidad de análisis				Informantes	
Área de tesorería, área de contabilidad, área de abastecimiento, administración, gerencia de las boticas del distrito de La Molina-Lima.				16 gerentes líderes de las boticas del distrito de La Molina-Lima.	
Nº	Nombre comercial	Razón Social	RUC	Estado	Fuente
1	-----	Boticas Naturales La Molina E.I.R.L.	20456072594	Activo	<sup>5</sup> <a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
2	Botica La Molina	La Molina S.A.C	20511349665	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
3	Boticas RBS EDITH	Representaciones Bienes y Servicios E.I.R.L.	20257231985	Activo	<sup>5</sup> <a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
4	Botica Portada Del Sol	GRE Portada del Sol S.A.C	20555912537	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
5	Botica Damyfarma	Manga Ore Jaqueline Yngrid	10200370428	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
6	Boticas Perú	Corporación Boticas Perú S.A.C.	20515346113	Activo	<sup>5</sup> <a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">tps://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
7	Boticas Neopharma	Brañez Chavez Lizbeth Cyntia	10443932912	Activo	<sup>5</sup> <a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">tps://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
8	-----	Botica "Asociación De Pobladores Del Pueblo Joven Viña Alta La Molina"	20197398567	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>

9	Mas Salud- Molifarma	Molifarma S.A.C	20535672742	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
10	Botica Farmafams	Servimedic Salud Segura E.I.R.L.	20604374988	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
11	-----	BOTICAS D & K FARMA S.A.C.	20604446229	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
12	Boticas El Carmelo	Boticas El Carmelo S.A.C.	20605550798	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
13	Di Medic - Dent E.I.R.L.	D´ Salud Di Medic - Dent E.I.R.L.	20511599009	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
14	Botica Farmaoferta	FARMA OFERTA S.A.C.	20605124705	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
15	Botica Viña Alta	Asociación De Pobladores Del Pueblo Joven Viña Alta La Molina	20197398567	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
16	Botica Peruana Jedena	Jedena SAC	20518877519	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
17	Botica Las Torres De La Molina	Villazana Benito Guillerma	10198867778	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
18	Botica Portada Del Sol	Asto Perez Pedro	10060253558	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
19	----	Basurto Segil Luciana Delni	10406292911	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
20	Botica Rodsil	Rodsil Drogueria S.A.C.	20600571576	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>

21	Lat Pharma	Droguer <sup>5</sup> Rossini E.I.R.L.	20601785961	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
22	Botica Farmaoferta	Farma Oferta S.A.C.	20605124705	Activo	<sup>5</sup> <a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">tps://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
23	Botica Provita Pharma	Servicios De Medicina Ortomolecular E <sup>5</sup> tegrativa E.I.R.L.	20605075283	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
24	Botica Farmaoferta	Farma Oferta S.A.C.	20605124705	Activo	<sup>5</sup> <a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
25	Botica BLIPP'S	Cusi De La Cruz Cecilia	10103090372	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
26	Boticas Rocefarma	Rocefarma E.I.R.L.	2060684485	Activo	<sup>5</sup> <a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>
27	Botica Santa Luzia	Sucesion Indivisa Con Negocio Matos Galvez Consuelo Georgina	10106092317	Activo	<a href="https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias">https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias</a>

#### 4.7. <sup>2</sup> Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

##### 4.7.1. Técnicas de recolección de datos

En búsqueda de la captación de datos que permitan afianzar la información necesaria, se utilizó es la encuesta que, según menciona (Santiesteban, 2018) es una técnica para la obtención de información de tipo sociológico, donde se usa una relación de preguntas ya planteadas con anticipación por los encuestados pertenecientes a una muestra, para obtener información requerida para la investigación.

#### 4.7.2. Instrumento de recolección de datos

El instrumento de recolección de datos utilizado en la investigación es el cuestionario el cual fue dirigida a los gerentes líderes de las boticas seleccionadas; (Cayssials, 2006) manifiesta que:

Elaborar un cuestionario implica seleccionar buenos indicadores, traducir constructos teóricos en indicadores; hacer posible su operacionalización para facilitar el interjuego permanente entre el discurso teórico y un acercamiento al fenómeno concreto. Una regla básica sostiene que el éxito o el fracaso de un cuestionario, depende de la bondad de las preguntas que se realicen. (p. 84)

#### 4.7.3. Confiabilidad del instrumento

##### Informe de Confiabilidad del instrumento de investigación

Para el análisis de confiabilidad del instrumento se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, cuya fórmula es:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left( 1 - \frac{\sum s_i^2}{S_t^2} \right)$$

El instrumento se aplicó a una muestra piloto de 27 gerentes líderes de las boticas del distrito de La Molina-Lima, los resultados se presentan a continuación:

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,795	28



**Interpretación:** Los datos de la muestra de estudio relacionados a la gestión logística y su relación con la rentabilidad; los cuales <sup>1</sup> presentan una excelente confiabilidad ya que el coeficiente alfa de Cronbach 0,795 se encuentra en el intervalo de 0,72 a 0,99.

Intervalos	Interpretación
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable
0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1,00	Confiabilidad perfecta

Fuente: Herrera, A (1998). *Notas sobre Psicometría*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia

#### <sup>1</sup> 4.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Para el procesamiento y análisis de datos se realizó mediante el uso de herramientas estadísticas como el software SPSS versión 25; asimismo, <sup>3</sup> para la contrastación de las hipótesis se ha utilizado la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk ( $n < 50$ ), <sup>1</sup> a fin de conocer la prueba estadística para la verificación de las hipótesis.

#### 4.9. Aspectos éticos de la Investigación

El presente trabajo de investigación cumple con lo estipulado en el art. 5 del código de ética para la investigación científica de la Universidad Peruana Los Andes, el reglamento general de investigación y el reglamento de grados y títulos de la facultad; por ello consideramos que es

un trabajo inédito, en caso de realizar plagio alguno damos el consentimiento de recibir las sanciones establecidas por la Universidad.

## 1 CAPITULO V

### RESULTADOS

#### V. Resultados

##### 5.1. Descripción de resultados

Al realizar la aplicación del instrumento de recojo de la información, se procedió a realizar el análisis de los mismos, se procederá a mostrar las tablas y gráficos o figuras que evidencian lo mencionado y mediante ello se llegará a las conclusiones del estudio.

##### 2 5.1.1. Presentación de resultados en tablas y gráficos.

Se presentó un cuestionario de encuesta a 27 gerentes líderes de las boticas del distrito de La Molina de la provincia limeña, para recolectar datos sobre la materia estudiada en función a las variables y dimensiones. Los resultados fueron ordenados y procesados mediante cuadros haciendo el uso del Excel y el SPSS 25. A continuación se presenta las tablas y figuras por cada variable y dimensión.

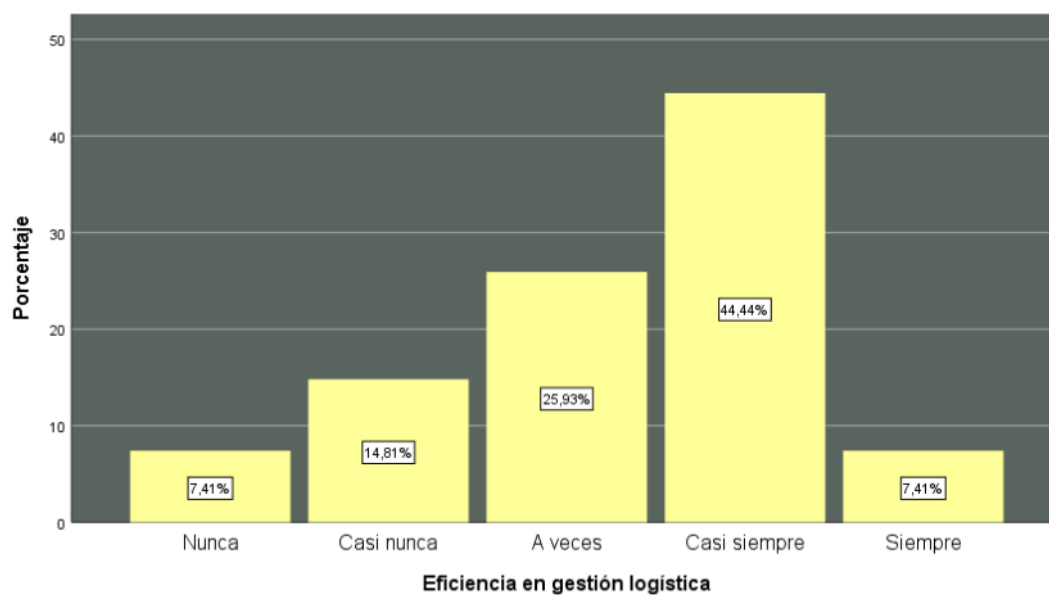
#### VARIABLE X: GESTIÓN LOGÍSTICA

##### 3 5.1.1.1. Resultados obtenidos de la variable Gestión logística

**Tabla 3.** Eficiencia en la gestión logística que realizan las boticas

	Frecuencia	Porcentaje	1 Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	2	7,4	7,4	7,4
Casi nunca	4	14,8	14,8	22,2
A veces	7	25,9	25,9	48,1
Casi siempre	12	44,4	44,4	92,6
Siempre	2	7,4	7,4	100,0
Total	27	100,0	100,0	

**Figura 6.** Eficiencia en la gestión logística que realizan las boticas



**Interpretación:**

<sup>1</sup> Como se muestra en la tabla 3 y figura 6, el 44.44% de los encuestados respondieron que casi siempre se logra la eficiencia en las operaciones logísticas dentro de las boticas; el 25.93% de los encuestados respondieron que sólo a veces se logra la eficiencia; sólo un 7.41% está convencido de que siempre se logra la eficiencia en las operaciones logísticas dentro de las boticas.

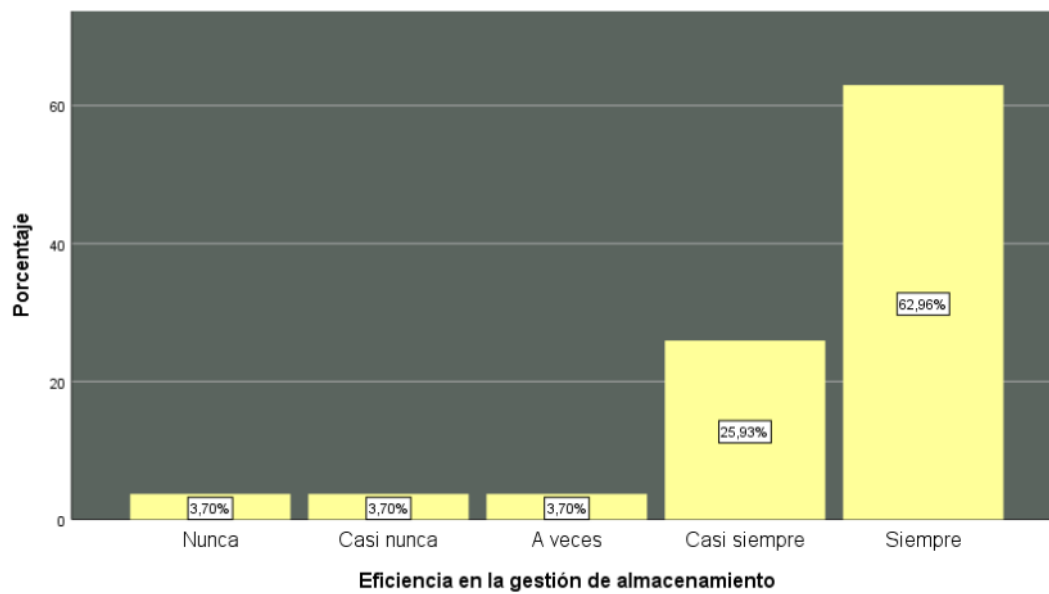
Con respecto a los resultados (Arrieta Posada, 2011) refiere que <sup>6</sup> la dirección logística, es <sup>6</sup> evaluar el funcionamiento de su almacén teniendo el inventario necesario, la rotación de la mercancía, los costos de almacenamiento.

### Resultados obtenidos de la dimensión Gestión de almacenes

**Tabla 4:** Eficiencia en la gestión de almacenamiento de las boticas

		Frecuencia	20 Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3,7	3,7	3,7
	Casi nunca	1	3,7	3,7	7,4
	A veces	1	3,7	3,7	11,1
	Casi siempre	7	25,9	25,9	37,0
	Siempre	17	63,0	63,0	100,0
	Total	27	100,0	100,0	

**Figura 7:** Eficiencia en la gestión de almacenamiento de las boticas



**1**  
**Interpretación:**

Como se muestra en la tabla 4 y figura 7, el 25.93% de los encuestados respondieron que casi siempre se logra la eficiencia en la gestión de almacenamiento dentro de las boticas; el 3.70% de los encuestados respondieron que sólo a veces se logra la eficiencia en la calidad de almacenamiento para los productos farmacéuticos; resalta que un 62.96% está convencido de que siempre se logra la calidad de almacenamiento para los productos farmacéuticos dentro de las boticas.

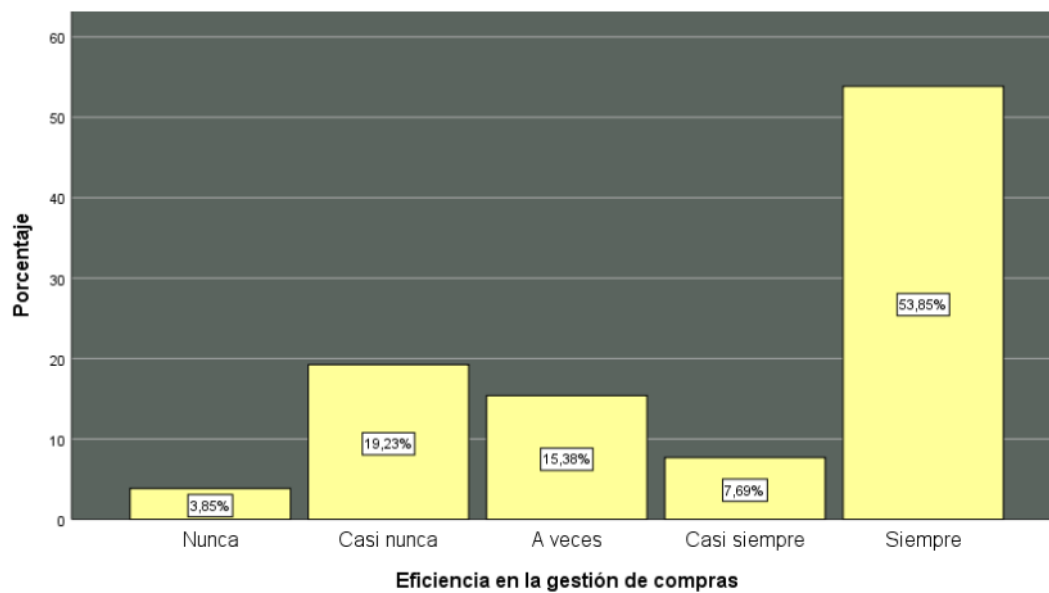
Con respecto a los resultados Carreño (2017) menciona que la gestión de almacenamiento es llamada también Warehouse Management System, apoyan en la gestión de los recursos de almacenados de forma eficiente.

## Resultados obtenidos de la dimensión Gestión de compras

**Tabla 5:** Eficiencia en la gestión de compras

		10 Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3,7	3,8	3,8
	Casi nunca	5	18,5	19,2	23,1
	A veces	4	14,8	15,4	38,5
	Casi siempre	2	7,4	7,7	46,2
	Siempre	14	51,9	53,8	100,0
	Total	26	96,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	3,7		
Total		27	100,0		

**Figura 8:** Eficiencia en la gestión de compras



### **1 Interpretación:**

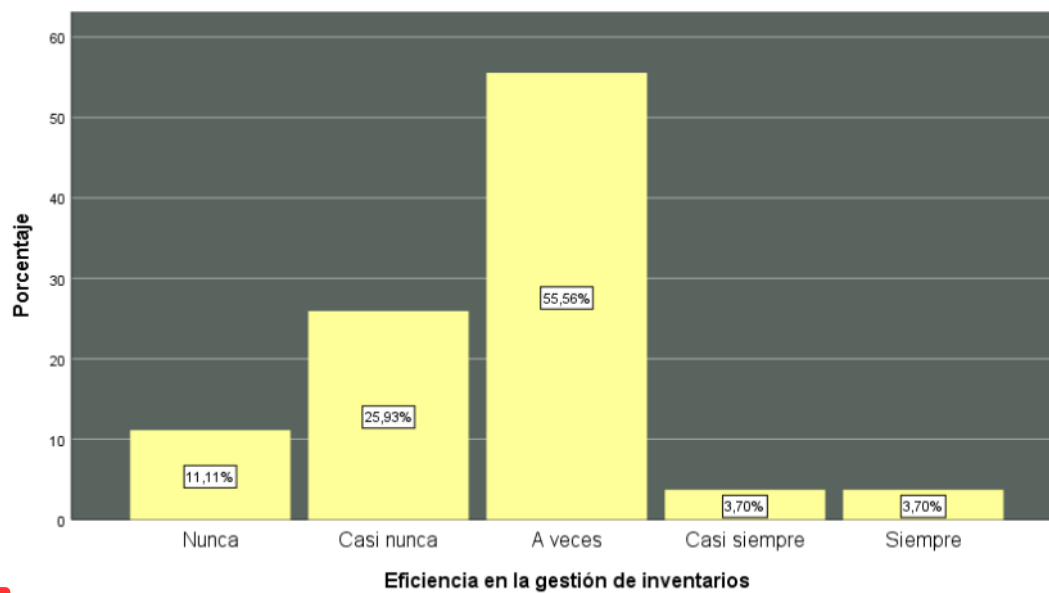
Como se muestra en la tabla 5 y figura 8, el 7.69% de los encuestados respondieron que casi siempre se logra la eficiencia en las operaciones de compras que realizan las boticas; el 15.38% de los encuestados respondieron que sólo a veces se logra la eficiencia; sólo un 53.85% está convencido de que siempre se logra la eficiencia en las operaciones de compras que realizan las boticas.

Con respecto a los resultados para Carreño (2007) la gestión de compras está dado por el departamento encargado de la adquisición de la mercadería, con el monto necesario, en el momento adecuado y con el precio más asequible.

### **3 Resultados obtenidos de la dimensión Gestión de inventarios**

**Tabla 6.** Eficiencia en la gestión de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	3	11,1	11,1	11,1
Casi nunca	7	25,9	25,9	37,0
A veces	15	55,6	55,6	92,6
Casi siempre	1	3,7	3,7	96,3
Siempre	1	3,7	3,7	100,0
Total	27	100,0	100,0	

**Figura 9.** Eficiencia en la gestión de inventarios**1 Interpretación:**

Como se muestra en la tabla 6 y figura 9, el 3.7% de los encuestados respondieron que casi siempre se logra la eficiencia en las actividades destinadas a los inventarios; el 55.56% de los encuestados respondieron que sólo a veces se logra la eficiencia; sólo un 3.7% está convencido de



que siempre se logra la eficiencia en las actividades destinadas a los inventarios que realizan las boticas.

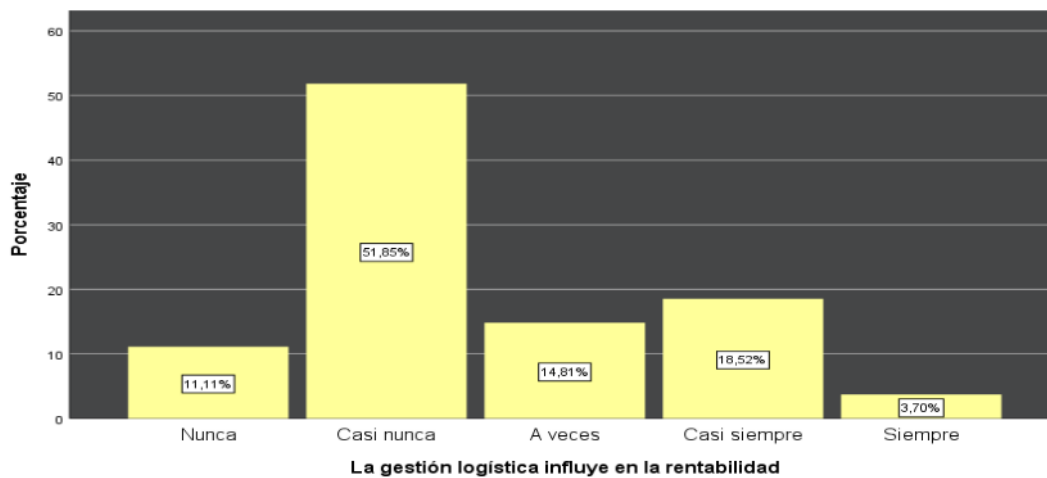
Con respecto a los resultados para (González, 2020) la gestión de inventarios se define como las actividades relacionadas con la cadena de valor y deben coincidir con las estrategias y objetivos de la empresa, para satisfacer a los clientes.

### 1 5.1.1.2. Resultados obtenidos de la variable Rentabilidad

1 **Tabla 7:** La gestión logística influye en la rentabilidad de las boticas

	10 Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	3	11,1	11,1	11,1
Casi nunca	14	51,9	51,9	63,0
A veces	4	14,8	14,8	77,8
Casi siempre	5	18,5	18,5	96,3
Siempre	1	3,7	3,7	100,0
Total	27	100,0	100,0	

**Figura 10:** La gestión logística influye en la rentabilidad de las boticas



### Interpretación:

<sup>1</sup> Como se muestra en la tabla 7 y figura 10, el 18.52% de los encuestados respondieron que casi siempre la rentabilidad se ve afectada por las operaciones logísticas realizadas en las boticas; el 14.81% de los encuestados respondieron que sólo a veces se da el caso; sólo un 3.70% está convencido de que siempre la rentabilidad se ve afectada por las operaciones logísticas realizadas en las boticas.

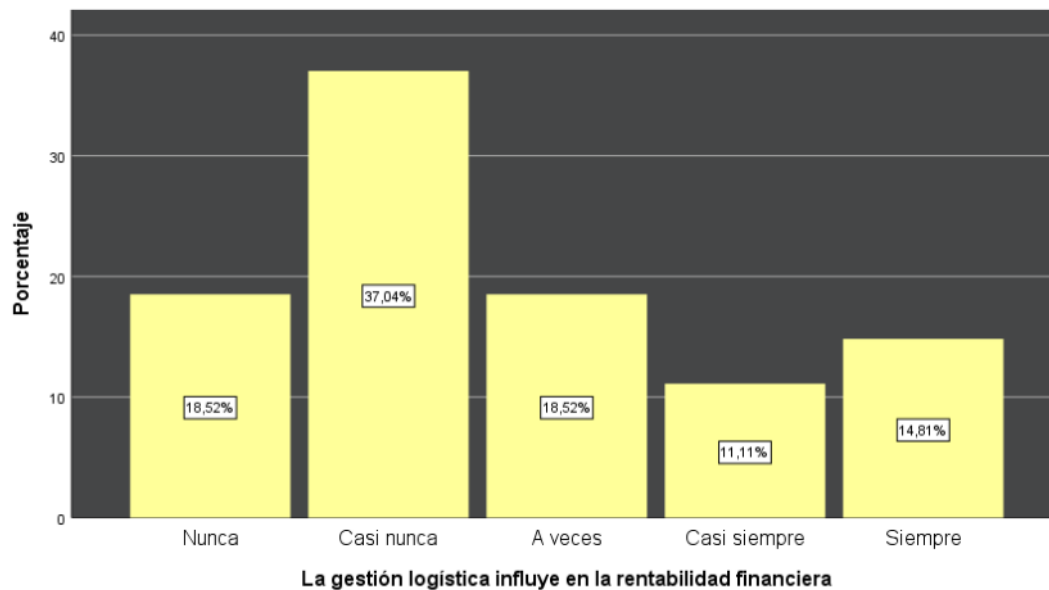
Con respecto a los resultados (Córdoba, 2012) refiere que la <sup>33</sup> rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido.

### Resultados obtenidos de la dimensión Rentabilidad financiera

<sup>1</sup> **Tabla 8:** La gestión logística influye en la rentabilidad financiera de las boticas

	<sup>10</sup> Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	5	18,5	18,5	18,5
Casi nunca	10	37,0	37,0	55,6
A veces	5	18,5	18,5	74,1
Casi siempre	3	11,1	11,1	85,2
Siempre	4	14,8	14,8	100,0
Total	27	100,0	100,0	

**7**  
**Figura 11:** *La gestión logística influye en la rentabilidad financiera de las boticas*



#### **Interpretación:**

**1**  
Como se muestra en la tabla 8 y figura 11, el 11.11% de los encuestados respondieron que casi siempre las operaciones logísticas influyen en la rentabilidad financiera de las boticas; el 18.52% de los encuestados respondieron que sólo a veces se da el caso; sólo un 14.81% está convencido de que siempre las operaciones logísticas influyen en la rentabilidad financiera de las boticas.

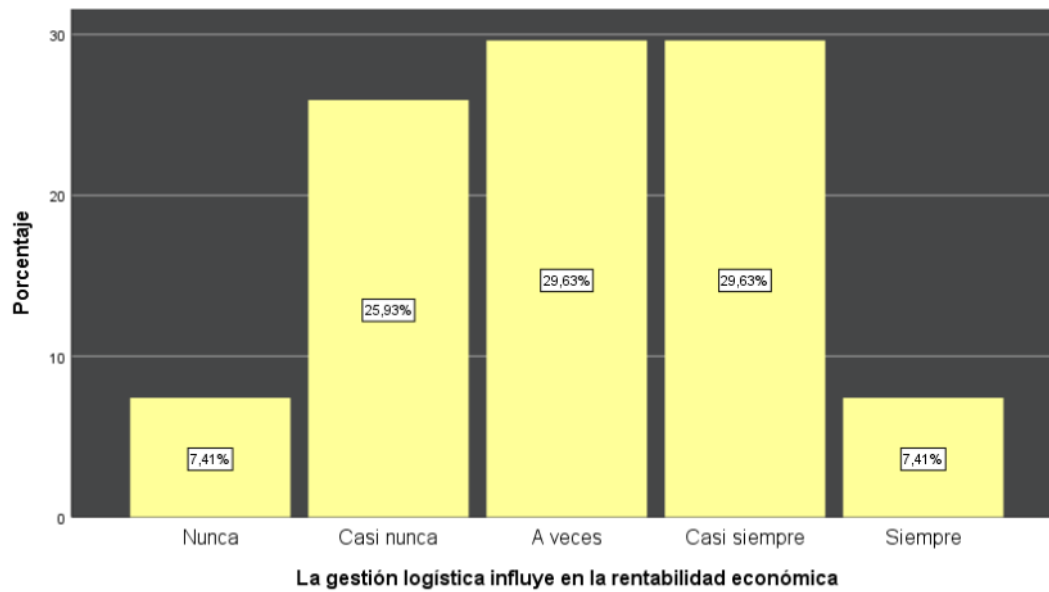
Con respecto a los resultados (Córdoba, 2012) refiere que la rentabilidad financiera guarda relación a las actividades que se dan dentro de la empresa y muestra el rendimiento operativo de ella.

### Resultados obtenidos de la dimensión Rentabilidad económica

**Tabla 9.** <sup>1</sup> La gestión logística influye en la rentabilidad económica de las boticas

	<sup>10</sup> Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Nunca	2	7,4	7,4	7,4
Casi nunca	7	25,9	25,9	33,3
A veces	8	29,6	29,6	63,0
Casi siempre	8	29,6	29,6	92,6
Siempre	2	7,4	7,4	100,0
Total	27	100,0	100,0	

**Figura 12.** <sup>7</sup> La gestión logística influye en la rentabilidad económica de las boticas



**Interpretación:**

<sup>1</sup> Como se muestra en la tabla 9 y figura 12, el 29.63% de los encuestados respondieron que casi siempre las operaciones logísticas influyen en la rentabilidad económica de las boticas; el 29.63% de los encuestados respondieron que sólo a veces se da el caso; sólo un 7.41% está convencido de que siempre las operaciones logísticas influyen en la rentabilidad económica de las boticas.

Con respecto a los resultados según (Valencia et al., <sup>9</sup> 2020) la rentabilidad económica o de la inversión es el rendimiento de los activos de una empresa después de pagar financiamiento externo, en un determinado periodo.

## 5.2. Correlación de variables

A continuación, se prosigue con el estudio de la correlación de la variable Gestión logística y la variable Rentabilidad y sus respectivas dimensiones; en la investigación se tiene como muestra No paramétrica de tipo ordinal- ordinal; por lo que le corresponde el estadístico Rho de Spearman y los resultados de la correlación se guían con la siguiente tabla:

TABLA DE VALORES DE LA RHO SPEARMAN

Valores	Relación
de $\pm 0.80$ a $\pm 0.99$	Muy alta
de $\pm 0.60$ a $\pm 0.79$	Alta
de $\pm 0.40$ a $\pm 0.59$	Moderada
de $\pm 0.20$ a $\pm 0.39$	Baja
de $\pm 0.01$ a $\pm 0.19$	Muy baja

Fuente: Garriga, Lubin, Merino, Padilla, Recio y Suárez (2010).

### 5.2.1. Estudio correlacional de la variable: Gestión logística y de la variable: Rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima– 2019.

#### <sup>1</sup> Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

**2**  
Correlaciones

			GESTIÓN LOGÍSTICA	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	GESTIÓN LOGÍSTICA	Coefficiente de correlación	1,000	,278
		Sig. (bilateral)	.	,160
		N	27	27
	RENTABILIDAD	Coefficiente de correlación	,278	1,000
		Sig. (bilateral)	,160	.
		N	27	27

**Interpretación**

El coeficiente Rho de Spearman hallado es  $\tau = 0,278$  y la significación bilateral  $p=0,160$ , por lo tanto, el coeficiente hallado de acuerdo al índice de interpretación indica una correlación baja.

**5.2.2. Estudio correlacional de la variable: Gestión logística y de la dimensión: Rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima– 2019.**

**Objetivo Especifico 1**

Establecer la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima- 2019.

**Correlaciones**

			GESTIÓN LOGÍSTICA	RENTABILIDAD FINANCIERA
Rho de Spearman	GESTIÓN LOGÍSTICA	Coefficiente de correlación	1,000	,099
		Sig. (bilateral)	.	,622
		N	27	27

RENTABILIDAD FINANCIERA	<sup>1</sup> Coeficiente de correlación	,099	1,000
	Sig. (bilateral)	,622	.
	N	27	27

### Interpretación

El coeficiente Rho de Spearman hallado es  $\tau = 0,099$  y la significación bilateral  $p = 0,622$ , por lo tanto, el coeficiente hallado de acuerdo al índice de interpretación indica una correlación muy baja.

### 5.2.3. Estudio correlacional de la variable: Recaudación fiscal y de la dimensión: Rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima– 2019.

#### Objetivo Especifico 2

Analizar la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

#### <sup>2</sup> Correlaciones

			GESTIÓN LOGÍSTICA	RENTABILIDAD ECONÓMICA
Rho de Spearman	GESTIÓN LOGÍSTICA	Coeficiente de correlación	1,000	,190
		Sig. (bilateral)	.	,344
		N	27	27
	RENTABILIDAD ECONÓMICA	<sup>1</sup> Coeficiente de correlación	,190	1,000
		Sig. (bilateral)	,344	.
		N	27	27

### Interpretación

El coeficiente Rho de Spearman hallado es  $\tau = 0,190$  y la significación bilateral  $p = 0,344$ , por lo tanto, el coeficiente hallado según el índice de interpretación indica una correlación muy baja.

### 5.3. <sup>2</sup> *Contraste de hipótesis*

Como resultado de la presente investigación se ha obtenido información de datos para contrastar la hipótesis general y las específicas, en el cual se utilizó la prueba Shapiro-Wilk para datos menores a 50 y mediante ello se evaluará la normalidad.

Dependiendo de que, si la muestra es normal o no determinará usar Rho de Spearman o Pearson a continuación, se muestra la prueba de normalidad:

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
GESTIÓNLOGÍSTICA	,264	27	,000	,878	27	,004
RENTABILIDAD	,319	27	,000	,849	27	,001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Por lo observado el valor de p es menor a 0.05, es entonces una muestra No normal y, por consiguiente, se elige el estadístico <sup>1</sup> Rho de Spearman, este estadístico nos indicará la relación y el nivel de relación lineal entre las variables.

#### 5.3.1. Contraste de la hipótesis general

##### Hipótesis general



Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

- **Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>):** No existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

$$r_s = 0$$

- **Hipótesis Alternativa (H<sub>1</sub>):** Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

$$r_s \neq 0$$

#### Correlaciones

			GESTIÓN LOGÍSTICA	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	GESTIÓN LOGÍSTICA	Coefficiente de correlación	1,000	,278
		Sig. (bilateral)	.	,160
		N	27	27
	RENTABILIDAD	Coefficiente de correlación	,278	1,000
		Sig. (bilateral)	,160	.
		N	27	27

La r obtenida es de 0,278 implica una relación muy baja. El resultado de p valor = 0.160 > a=0.05, se rechaza la H<sub>1</sub> y se acepta la H<sub>0</sub>.

Interpretación:

No existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

Consecuentemente se observa una correlación baja de 0,278 lo cual nos permite aseverar que a un mejor manejo de la gestión logística en los procesos de abastecimiento de mercadería farmacéutica que se obtenga mejores índices de rentabilidad o ratios que crearán mayores beneficios económicos para estas.

### 5.3.2. Primera Hipótesis Específica.

#### Hipótesis Específica 1

Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

- Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>):** No existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

$$r_s = 0$$

- Hipótesis Alterna (H<sub>1</sub>):** Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

$$r_s \neq 0$$

Correlaciones

			GESTIÓN LOGÍSTICA	RENTABILIDAD FINANCIERA
Rho de Spearman	GESTIÓN LOGÍSTICA	Coefficiente de correlación	1,000	,099
		Sig. (bilateral)	.	,622
		N	27	27
	RENTABILIDAD FINANCIERA	Coefficiente de correlación	,099	1,000
		Sig. (bilateral)	,622	.
		N	27	27

La  $r$  obtenida es de 0,099<sup>3</sup> implica una relación muy baja. El resultado de  $p$  valor = 0.622  $>$   $\alpha=0.05$ , se rechaza la  $H_1$  y se acepta la  $H_0$ .

Interpretación:

<sup>1</sup> No existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

Asimismo, <sup>3</sup> se observa una correlación muy baja de 0,099 lo cual nos permite aseverar que a un mejor manejo de los procesos que intervienen en la gestión logística por parte de las boticas mejorará la utilidad neta descontando el pago de financiamiento externo.

### 5.3.3. Segunda Hipótesis Específica.

#### <sup>2</sup> Hipótesis Específica 2

Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

- <sup>1</sup> **Hipótesis Nula ( $H_0$ ):** No existe relación significativa la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

$$rs = 0$$

- Hipótesis Alterna ( $H_1$ ):** Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

$$rs \neq 0$$

#### <sup>2</sup> Correlaciones

			GESTIÓN LOGÍSTICA	RENTABILIDAD ECONÓMICA
Rho de Spearman	GESTIÓN LOGÍSTICA	Coefficiente de correlación	1,000	,190
		Sig. (bilateral)	.	,344
		N	27	27

RENTABILIDAD ECONÓMICA	Coefficiente de correlación	,190	1,000
	Sig. (bilateral)	,344	.
	N	27	27

La <sup>3</sup>r obtenida es de 0,190 implica una relación muy baja. El resultado de p valor = 0,344 >  $\alpha=0.05$ , se rechaza la  $H_1$  y se acepta la  $H_0$ .

Interpretación:

<sup>1</sup>No existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.

<sup>3</sup>Consecuentemente se observa una correlación muy baja de 0,190 lo cual nos permite aseverar que si se hace eficiente el proceso logístico mejorará la rentabilidad económica para las boticas del distrito de La Molina, es decir se tendrá mayor rentabilidad por cada recurso invertido.

## ANÁLISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

Después de evidenciar los resultados del estudio, se dará paso al análisis de los mismos, que darán lugar a las conclusiones y recomendaciones del estudio en general.

Los resultados concuerdan con la teoría de inventarios donde (Asencio et al., 2017) menciona al modelo de Cantidad Económica de Pedido (Economic Order Quantity o por el acrónimo EOQ), se acerca de manera muy adecuada a la política ideal de inventarios, sin embargo, si las existencias pueden estropearse y <sup>9</sup>afectar de manera importante la rentabilidad de la empresa, esto se aleja de lo ideal que puede ser la política de inventarios.

Los resultados concuerdan con la Teoría de las restricciones o (TOC) esta teoría se centra en la administración de los procesos de producción. Es decir, consiste en identificar las deficiencias en la logística y <sup>26</sup>sincronizar las operaciones que no son restrictivas a la velocidad del elemento más débil del proceso. Para que se lleve a cabo dicho fin, TOC propone un procedimiento de nombre DBR (*Drum-Buffer-Rope*) que se basa en reducir el tiempo de los procesos que presenten restricción, esto como afirman (Marín & Gutiérrez, 2013) .

Se concuerda con la investigación del autor (Asencio et al. 2017) que manifiesta que la falta de control presupuestario en las áreas de contabilidad, compras y ventas no facilita la <sup>35</sup>planificación de flujo de caja, rotación de inventarios, y de almacenamiento; la facturación se realiza en un lugar poco adecuado que puede conllevar a pérdidas o faltantes de productos; poco control de inventarios; inconsistencias en la toma de pedido con el sistema contable; y por último no se cuenta con el personal capacitado para la manipulación de los productos farmacéuticos.

Se concuerda con la investigación del autor (Cortez, 2018) quien concluye que llegar a la mayor cantidad de mercado a la vez con el aumento de la producción sirve como mejoramiento de la logística por medio de la inversión en activos fijos.

Se concuerda con la investigación del autor (Herrera, 2016) quien concluye que al usar el modelo de gestión logística permitió el control logístico; se eligió un sistema de gestión adecuado al rubro de la empresa; y se desarrolló un diagrama de procesos mejorando sus actividades logísticas.

## CONCLUSIONES

Contrastando los resultados del estudio, así como también los <sup>2</sup> objetivos planteados y la demostración de hipótesis, hemos llegado a las siguientes conclusiones:

- <sup>1</sup> No existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.
- La teoría de inventarios donde se menciona al modelo de Cantidad Económica de Pedido (Economic Order Quantity o por el acrónimo EOQ), muestra una guía de cómo deben ser las políticas de inventarios, sin embargo, si las existencias se estropean por la ineficiencia de los procesos logísticos va a <sup>9</sup> afectar de manera importante la rentabilidad de la empresa, y esto se aleja de lo ideal que puede ser la política de inventarios.
- La vigencia de la relación de la Teoría marxista y la teoría de la gestión financiera operativa, se centra en el capital de trabajo, no presentar liquidez, es decir relacionado con el ciclo del efectivo y la rentabilidad relacionada a obtener utilidad.
- Se concluye que en el ámbito empresarial actual la logística se ve como un tema estratégico, no solo por la gestión del inventario y su organización, sino además en la minimización de tiempos y ciclos, utilización de recursos y aumento de la calidad, sobrepasando a la competencia, fidelizando a los clientes que son más estrictos en este mundo de globalización.
- Se concluye <sup>25</sup> que la rentabilidad mide el rendimiento de los activos de la empresa como el de los recursos aportados por los accionistas y proporciona alguna indicación del grado de éxito en el logro de crear riqueza para sus propietarios.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los gerentes de las boticas del <sup>16</sup> distrito de La Molina de la provincia de Lima enfocarse en cada proceso que interviene en el ciclo de abastecimiento y evaluar cómo va el funcionamiento de su almacén mediante indicadores de gestión como son los costos de almacenamiento, rotación de mercadería, exactitud del inventario.
2. Se recomienda a los gerentes de las boticas del <sup>16</sup> distrito de La Molina de la provincia de Lima captar colaboradores o talento humano con capacidades de gestión logística que optimicen los procesos logísticos, pero con conocimiento adquirido.
3. Se recomienda a los gerentes de las boticas del <sup>16</sup> distrito de La Molina de la provincia de Lima realizar el proceso de localización de proveedores y fuentes de abastecimiento, adquisición de materiales a través de negociaciones de precios y condiciones de pago, y recepción del material, con la finalidad de garantizar el aprovisionamiento dentro de las especificaciones solicitadas
4. Se recomienda a los gerentes de las boticas del <sup>16</sup> distrito de La Molina de la provincia de Lima tener el conocimiento exacto de la demanda de los productos de una compañía, se optaría por no tener inventarios, pero es imposible, contar con un stock favorece a los clientes en la satisfacción de sus necesidades, fidelizando sus ventas.
5. Se recomienda a los gerentes de las boticas del <sup>16</sup> distrito de La Molina de la provincia de Lima no mantener cantidades altas en inventarios con llevan en costos de mantenimiento o pérdidas causados por el deterioro o vencimiento de estos, afectando así la rentabilidad de la empresa.



### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arrieta Posada, J. G. (2011). Aspectos a considerar para una buena gestión en los almacenes de las empresas (Centros de Distribución, CEDIS). *Cuadernos de difusión*, 16(30), 83–96.  
<https://doi.org/10.46631/jefas.2011.v16n30.05>
- Asensi, V., & Parra, A. (2002). El método científico y la nueva filosofía de la ciencia. *Anales de Documentación*, 5, 9–19. <https://www.redalyc.org/pdf/635/63500001.pdf>
- Ayala, J., & Navarrete, E. (2004). Efectos tamaño y sector sobre la rentabilidad, endeudamiento y coste de la deuda de las empresas familiares riojanas. *Cuadernos de Gestión*, 4(1), 35–53.  
<http://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=274321243002>
- Borjas, C. (2007). *La administración de compras en las empresas distribuidoras de combustible de Maracaibo Purchase Management in Oil Distributing Companies of Maracaibo*. 9(91), 70–79. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99314566005>
- Cayssials, A. N. (2006). *¿SUBJETIVIDAD EN UN CUESTIONARIO?*
- Contreras, I. (2006). *Análisis de la rentabilidad económica ( ROI ) y financiera ( ROE ) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario .*  
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>
- Córdoba Padilla, M. (2019). Gestión financiera. *Curso básico de gestión financiera*, 53, 18.
- Cortez, W. A. (2018). “LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO INDUFANNY”[Tesis de posgrado, Universidad Técnica de Ambato]. En *Repositorio Institucional de la Universidad*

*Técnica de Ambato*. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/12640>

De la Hoz, J., & Martínez, J. (2017). *Gestión Logística y Competitividad En Pymes Del Sector De Operadores Logísticos Del Departamento Del Atlántico*. 108.

<https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/382/55250248-73166217.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Falla, K., & Gálvez, J. (2017). El proceso logístico y su influencia en la rentabilidad en el Restaurant Típico El Lambayecano- 2016. En *Proceso de gestión de compras de la empresa Cencosud S.A. Metro* (Vol. 1). <https://bit.ly/3BXwq5b>

Fernández Bedoya, V. H. (2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 4(3), 65–76. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>

García-garcía, J. A., Reding-bernal, A., & López-alvarenga, J. C. (2013). *Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica*. <https://www.redalyc.org/pdf/3497/349733226007.pdf>

Gómez, D. G. (2001). Identificación De Variables En El Proceso De Decisión De Compra De Materiales Autoadhesivos. *Identificación De Variables En El Proceso De Decisión De Compra De Materiales Autoadhesivos*, 17(80), 23–33. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2001.61>

González, A. (2020). Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva. *Ingeniare*, 28(1), 133–142. <https://doi.org/10.4067/S0718-33052020000100133>

Guanipa Pérez, M. (2011). Investigación cuantitativa y cualitativa: interdependencia del método. *Revista Electrónica de Humanidades, Educación y Comunicación Social*, 6(11), 1–5.

<http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=274719836001>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación - Sexta Edición* (Sexta Edic). Editorial Mexicana.

Inche, M., Andía, C., Huamanchumo, V., López, O., Vizcarra, M., Flores, C., Data, I., & V, H. H. (2003). *PARADIGMA CUANTITATIVO: un Enfoque Empírico y Analítico*.

Jiménez, A. (2008). *Guía metodológica para elaborar proyectos de investigación en Ciencias Políticas y Administración Pública*.

[https://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/alonsojimenez\\_guia.pdf](https://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/alonsojimenez_guia.pdf)

Lafuente, C., & Marin, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 5–18. <https://www.redalyc.org/pdf/206/20612981002.pdf>

Lam Díaz, R. M. (2005). Metodología para la confección de un proyecto de investigación. *Revista Cubana de Hematología, Inmunología y Hemoterapia*, 21(2), 0–0.

Marín, W., & Gutiérrez, E. (2013). DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE TEORÍA DE RESTRICCIONES PARA SINCRONIZAR LAS OPERACIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO. *Revista EIA*, 19, 67–77. <http://www.scielo.org.co/pdf/eia/n19/n19a06.pdf>

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces*, 4(4), 35–48. <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>

Navarro-conticello, J. (2018). *Metodología , temas y disciplinas en la investigación actual sobre migración internacional*.

- Olivos, P. C., Carrasco, F. O., Flores, J. L. M., Moreno, Y. M., & Nava, G. L. (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. *Contaduría y Administración*, *60*(1), 181–203. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)72151-0](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)72151-0)
- Quijala, L. E., Fernández, Y., Vallín, A., Lopes, I., Domínguez, F., & Calderio, Y. (2018). Una nueva visión en la gestión de la logística de aprovisionamientos en la industria biotecnológica cubana. *VacciMonitor*, *27*(3), 93–101. <http://scielo.sld.cu/pdf/vac/v27n3/vac03318.pdf>
- Salas-Navarro, K., Maignel-Mejía, H., & Acevedo-Chedid, J. (2017). Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro. *Ingeniare*, *25*(2), 326–337. <https://doi.org/10.4067/S0718-33052017000200326>
- Servera-Francés, D. (2010). Concepto y evolución de la función logística. *Innovar*, *20*(38), 217–234.
- Valencia, E. R., Caiza, E. C., & Bedoya, M. P. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, *22*(39), 1–26. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8099>
- Vargas, Z. R. (2009). La Investigación aplicada: Una forma de conocer las realidades con evidencia científica. *Revista Educación*, *33*(1), 155. <https://doi.org/10.15517/revedu.v33i1.538>

**Anexos**

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: “GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES																								
<p><b>2</b> <b>PROBLEMA GENERAL:</b> ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?</li> <li>¿Cuál es la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019?</li> </ul>	<p><b>1</b> <b>OBJETIVO GENERAL:</b> Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.</p> <p><b>3</b> <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Establecer la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.</li> <li>Analizar la relación que existe entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.</li> </ul>	<p><b>1</b> <b>HIPÓTESIS GENERAL:</b> Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.</p> <p><b>3</b> <b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad financiera en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.</li> <li>Existe relación significativa entre la gestión logística y la rentabilidad económica en las boticas del distrito de La Molina, Lima-2019.</li> </ul>	<p><b>Variable X: Gestión logística</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dimensiones</th> <th>Ítems</th> <th>Escala de Medición</th> <th>Instrumento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gestión de almacenes</td> <td>1 al 5</td> <td rowspan="3">Escala Ordinal (Likert)</td> <td rowspan="3">Cuestionario de Encuesta</td> </tr> <tr> <td>Gestión de compras</td> <td>6 al 11</td> </tr> <tr> <td>Gestión de inventarios</td> <td>12 al 16</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Variable Y: Rentabilidad</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dimensiones</th> <th>Ítems</th> <th>Escala de Medición</th> <th>Instrumento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rentabilidad financiera</td> <td>17 al 21</td> <td rowspan="2">Escala Ordinal (Likert)</td> <td rowspan="2">Cuestionario de Encuesta</td> </tr> <tr> <td>Rentabilidad económica</td> <td>22 al 28</td> </tr> </tbody> </table>			Dimensiones	Ítems	Escala de Medición	Instrumento	Gestión de almacenes	1 al 5	Escala Ordinal (Likert)	Cuestionario de Encuesta	Gestión de compras	6 al 11	Gestión de inventarios	12 al 16	Dimensiones	Ítems	Escala de Medición	Instrumento	Rentabilidad financiera	17 al 21	Escala Ordinal (Likert)	Cuestionario de Encuesta	Rentabilidad económica	22 al 28
Dimensiones	Ítems	Escala de Medición	Instrumento																								
Gestión de almacenes	1 al 5	Escala Ordinal (Likert)	Cuestionario de Encuesta																								
Gestión de compras	6 al 11																										
Gestión de inventarios	12 al 16																										
Dimensiones	Ítems	Escala de Medición	Instrumento																								
Rentabilidad financiera	17 al 21	Escala Ordinal (Likert)	Cuestionario de Encuesta																								
Rentabilidad económica	22 al 28																										

<p><b>29</b> <b>ENFOQUE, TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN</b></p>	<p><b>DISEÑO, POBLACIÓN Y MUESTRA</b></p>	<p><b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN</b></p>	<p><b>ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA E INFERENCIAL</b></p>
<p><b>Enfoque de investigación:</b> Esta investigación se desarrolló en base al <b>enfoque cuantitativo</b> que según (Guanipa Pérez, 2011) este enfoque consiste en “convertir las observaciones en números denominándolos datos cuantitativos, aludiendo realidades discretas y homogéneas dentro de una seriación”. (p.2)</p> <p><b>Método de investigación</b> Esta investigación utilizó como método general, el <b>método científico</b> que según (Asensi &amp; Parra, 2002) “El método científico tiende a reunir una serie de características que permiten la obtención de nuevo conocimiento científico. Es el único procedimiento que no pretende obtener resultados definitivos y que se extiende a todos los campos del saber” (p. 13).</p> <p><b>1</b> <b>Tipo de investigación.</b> El trabajo de investigación es de tipo <b>aplicada</b> que como manifiesta (Vargas, 2009) es comprendida “como la utilización de los conocimientos en la práctica, para aplicarlos en provecho de los grupos que participan en esos procesos y en la sociedad en general, además del bagaje de nuevos conocimientos que enriquecen la disciplina”. (p. 159)</p>	<p><b>Diseño de investigación.</b> <b>2</b> de corte no experimental-transversal-correlacional Para llevar a cabo la investigación se ha considerado el diseño no experimental transversal correlacional que según (Inche et al., 2003) menciona que, es aquella que se fundamenta básicamente en la realización de observaciones, sin ninguna intervención o participación con el entorno observable, por este motivo no existe un control sobre las variables, por ende, los resultados revelados son superficiales. (p.34)</p> <p>De carácter <b>9</b> <b>descriptivo-correlacional</b> cuya notación es:</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD     M --&gt; Ox     M --&gt; Oy     Ox --- Oy     </pre> </div> <p>Dónde: M = Muestra r= Relación Ox = Gestión logística Oy = Rentabilidad</p> <p><b>Población.</b> Según (Lam, 2005) define población al total de personas que presentan cualidades que serán el tema de investigación y cuyos resultados serán <b>2</b> <b>dos</b> para la población en general. En la presente investigación, la población está conformada por los gerentes líderes de <b>27</b> boticas en el distrito de La Molina-Lima. Teniendo así <b>27</b> encuestados, los criterios de inclusión y exclusión para delimitar a la población <b>Muestra.</b> Como muestra se consideró a <b>27</b> <b>gerentes líderes de las boticas del distrito de La Molina-Lima</b></p> <p><b>Criterios de inclusión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mayor acceso a la información.</li> <li>▪ Mayor tiempo en el mercado farmacéutico.</li> </ul>	<p><b>Variable X: Gestión logística</b> <b>Técnica:</b> Encuesta Se aplicará un cuestionario de encuesta de <b>16</b> ítems de preguntas con respuestas en escala de escala de Likert.</p> <p><b>Variable Y: Rentabilidad</b> <b>Técnica:</b> Encuesta Se aplicará un cuestionario de encuesta de <b>12</b> ítems de preguntas con respuestas en escala de escala de Likert.</p> <p><b>Validez</b> Ambos instrumentos (cuestionario de encuesta) se someterá a la <b>1</b> <b>validez</b> de juicios de expertos, con grado de magister o doctor para dar su opinión respectiva.</p> <p><b>Confiabilidad.</b> Ambos instrumentos se someterán al análisis de confiabilidad con el alfa de Cronbach, para tal efecto se utilizó el software estadístico.</p>	<p><b>Interpretación de datos y resultados.</b> Para la interpretación de datos y resultados se construirá una base de datos a partir de los resultados del cuestionario de encuesta aplicado, luego se elaborará <b>tablas de frecuencia</b> y sus respectivas figuras con su interpretación. En todos los casos se aplicará la estadística descriptiva, como la <b>media</b>, los <b>porcentajes</b> y la <b>técnica de baremos y de estatinos</b>.</p> <p><b>Análisis y datos.</b> Para la prueba de hipótesis y el manejo de la base de datos, se utilizará un software <b>2</b> <b>estadístico</b> SPSS versión <b>25</b>; asimismo se aplicará la prueba de normalidad de <b>Shapiro-Wilk</b>, a fin de conocer la prueba estadística para la verificación de las hipótesis.</p>

<p><b>Nivel de investigación.</b> En el presente estudio de investigación se utilizó el <b>nivel descriptivo correlacional</b>, que según lo menciona (Navarro-Conticello, 2018) es “la relación de asociación o covariación entre aspectos de la realidad” (p.142)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estado activo</li> </ul> <p><b>Criterio de exclusión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Menor acceso de información</li> <li>▪ Estado inactivo</li> <li>▪ Desarrollo de actividades recientemente</li> </ul> <p><b>Unidad de análisis:</b> Área de tesorería, área de contabi<sup>34</sup>l, área de abastecimiento, administración, gerencia de las boticas del distrito de La Molina-Lima.</p> <p><b>Informantes:</b> 27 gerentes líderes de las boticas del distrito de La Molina-Lima.</p>	
---	---	--



**1** Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables

**GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019**  
**VARIABLE X : GESTION LOGÍSTICA**

**Definición conceptual**

**7** "estión logística" definido como:

- Conjunto de actividades que aseguran el movimiento de los bienes desde el proveedor hasta el cliente, además de la transportación desde los almacenes hasta las capacidades productivas de la empresa" (Quijala et al., 2018).
- "Al gestionar las mercaderías se define con mayor exactitud y sin incurrir en costos innecesarios de acuerdo a la demanda conocida de los clientes, reduciendo costos que perjudiquen a la empresa" (Córdoba Padilla, 2019).

**Definición operativa**

La **gestión logística** es "evaluar el funcionamiento de su centro de distribución (...) estos pueden ser la exactitud en el inventario, la rotación de la mercancía, los costos de almacenamiento como nos menciona (Arrieta, 2011).

**DIMENSIONES**

**DEFINICIÓN OPERACIONAL**

**7 INDICADORES**

<p><b>X1</b> Gestión de almacenamiento</p>	<p><b>32</b> Para determinar los costos de almacenamiento de los productos farmacéuticos que tenemos en stock, podemos basarnos calculando estos índices según nos menciona (Arrieta, 2011).</p> <p><b>6</b></p> <p>a) Costo de la unidad almacenada:</p> <p>b) Costo por metro cuadrado:</p>	<p>Costo de la unidad almacenada</p> <p>Costo por metro cuadrado</p>
<p><b>X2</b> Gestión de compras</p>	<p>Para poder determinar la cantidad de productos que se despachan por personas podemos realizar los siguientes cálculos referidos por (Arriet<b>11</b>, 2011)</p> <p>a) Cantidad de estibas despachadas por persona</p> <p>b) Unidades despachadas por empleado</p>	<p><b>11</b></p> <p>Cantidad de estibas despachadas por persona</p> <p>Unidades despachadas por empleado</p>
<p><b>X3</b> Gestión de inventarios</p>	<p><b>Indicadores asociados a la calidad del inventario</b></p> <p>Controlan la calidad de la mercadería como también la calidad de servicio en la entrega. (Arrieta, 2011)</p> <p><b>11</b></p> <p>Dentro de los indicadores asociados a la calidad del inventario están los siguientes:</p> <p>a) Confiabilidad del inventario</p>	<p>Porcentaje de error en órdenes despachadas</p> <p>Porcentaje de cumplimiento en embarques</p> <p><b>11</b></p> <p>Confiabilidad del inventario</p>

	<p>b) Porcentaje de error en órdenes despachadas</p> <p>c) Porcentaje de cumplimiento en embarques</p>
<p><b>VARIABLE Y : RENTABILIDAD</b></p> <p><b>Definición conceptual</b>  <b>La rentabilidad</b> es “una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido” como nos dice (Córdova Padilla 2019).  <b>La rentabilidad</b>, mide el rendimiento de los activos de la empresa como el de los recursos aportados por los accionistas y proporciona alguna indicación del grado de éxito en el logro de crear riqueza para sus propietarios. Desde el punto de vista contable, el estudio y análisis de la rentabilidad se realiza en dos niveles: Rentabilidad económica y financiera (Valencia et al., 2020).  <b>Morillo (2001)</b> menciona que “La rentabilidad continúa siendo la motivación más importante para quienes invierten capital en una empresa”  <b>Definición operacional</b>  La rentabilidad mide el rendimiento de los activos de la empresa como el de los recursos aportados por los accionistas y proporciona alguna indicación del grado de éxito en el logro de crear riqueza para sus propietarios. Desde el punto de vista contable, el estudio y análisis de la rentabilidad se realiza en dos niveles: Rentabilidad económica y financiera (Valencia et al., 2020).</p>	
<p><b>DIMENSIONES</b></p> <p><b>Y1</b>  <b>Rentabilidad financiera</b></p>	<p><b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b></p> <p>Según lo mencionado por Ortiz et al., (2013) para incrementar la rentabilidad financiera se puede: <b>Incrementando el margen</b>. - Alzando o elevando los precios de los productos con mayor margen de ventas. <b>Incrementando la rotación</b>. - Incrementando las ventas, esto puede darse bajando el precio del producto a diferencia de la competencia.  <b>Aumentar el apalancamiento operativo</b>. - Adquirir activos fijos como maquinaria, o en tecnología, se hacen más efectivas las actividades o áreas de la empresa, mediante ello se incrementan las ventas para una máxima rentabilidad.  <b>ROE= Utilidad neta/Patrimonio</b></p>
<p><b>Y3</b>  <b>Rentabilidad económica</b></p>	<p><b>INDICADORES</b></p> <p><b>Margen de ventas</b></p> <p><b>Rotación de inventarios</b></p> <p><b>ROE</b></p> <p><b>Rentabilidad neta sobre las ventas</b></p> <p><b>Margen comercial</b></p> <p><b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b></p> <p>Según Córdoba Padilla (2019)  <b>Rendimiento sobre la inversión (ROA)</b>  Hace un análisis a la rentabilidad del activo, mediante la relación de <b>la utilidad neta</b> frente a las inversiones totales del activo, es decir es el rendimiento que obtiene la compañía en relación a cada unidad invertida.  <b>ROA= Utilidad neta + Intereses/Activo total</b></p>

	ROA	
--	-----	--

**1** Anexo 3: Matriz de operacionalización del instrumento

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Respuesta	
Gestión logística	Gestión de almacenes	Costo de la unidad almacenada	1. ¿La empresa gestiona de manera eficiente la cantidad de mercaderías que son necesarias en la empresa?	<b>Escala Likert</b> 5= Siempre 4= Casi siempre 3 = A veces 2 = Casi Nunca 1 = Nunca	
			2. ¿Ud. considera que la empresa gestiona y monitorea la cantidad de mercadería vendida?		
			3. ¿Considera Ud. que la empresa tiene la capacidad de obtener información sobre las variaciones del stock?		
	Gestión de compras	Unidades despachadas por empleado	Cantidad de estibas despachadas por persona		4. ¿La empresa gestiona su proceso de compras considerando no sobrepasar las zonas de almacenamiento?
					5. ¿La empresa gestiona y organiza por zonas la cantidad de stock que tiene la empresa?
					6. ¿Considera Ud. que en la empresa compra mercaderías de acuerdo a la demanda de sus productos?
					7. ¿La empresa gestiona su proceso de compras en relación a la cantidad de stock presente?
	Gestión de compras	Unidades despachadas por empleado	Unidades despachadas por empleado		8. ¿La empresa tiene calculado la cantidad de productos vencidos?
					9. ¿Considera Ud. que en la empresa realiza registra las compras que realiza para su abastecimiento?
					10. ¿Cree Ud. que la empresa selecciona a los proveedores según los beneficios que presenten para ahorrar costos?
					11. ¿La empresa ha tenido problemas en el tiempo de llegada de los pedidos de proveedores?

		<p><b>11</b> Porcentaje de error en órdenes despachadas</p>	<p>12. ¿La empresa cuenta con una cantidad de stock que pueda respaldarla frente a posibles problemas con los pedidos a proveedores?</p>	
<p>Gestión de inventarios</p>	<p>Porcentaje de cumplimiento en embarques</p>	<p>13. ¿La empresa tiene calculado la cantidad necesaria para cubrir la demanda del periodo?                      14. ¿La empresa ha obtenido variaciones significativas en la demanda de sus productos?                      15. ¿La empresa realiza el registro en el sistema de las compras de mercaderías y de las ventas?</p>		
<p>Confiabledad del inventario</p>	<p>Confiabledad de inventario</p>	<p>16. ¿La empresa cuenta con una cantidad de mercaderías para una posible contingencia de demanda?                      17. ¿Considera Ud. que la empresa obtiene ingresos económicos mayores que sus costos?                      18. ¿Cada cuánto tiempo la empresa calcula las ventas realizadas en su negocio?</p>		
<p>Rentabilidad financiera</p>	<p>Rotación de inventarios</p>	<p>19. ¿La empresa gestiona y optimiza sus tiempos al momento de brindar el servicio?                      20. ¿La empresa ha incrementado el capital inicial de la empresa?                      21. ¿La empresa presenta ingresos mayores a las inversiones que realizó?</p>	<p><b>Escala Likert</b>                      5= Siempre                      4= Casi siempre                      3 = A veces                      2 = Casi Nunca                      1 = Nunca</p>	
<p><b>Rentabilidad</b></p>	<p>ROE</p>	<p>22. ¿La empresa calcula el beneficio total que obtiene descontando sus gastos?                      23. ¿Considera que la empresa tiene calculado la cantidad de equipos, maquinaria, muebles utilizados en su negocio?                      24. ¿La empresa gestiona la cantidad de ventas que obtiene en el periodo descontando las devoluciones a clientes?                      25. ¿Ud. considera que la empresa tiene calculado el monto de los intereses que paga en el periodo?</p>		
<p>Rentabilidad económica</p>	<p>Rentabilidad neta sobre las ventas</p>	<p>26. ¿Considera que la empresa tiene calculado el costo de los productos que compra, para determinar su margen de ganancia?</p>		
<p>Margen comercial</p>	<p>Margen comercial</p>			

		ROA	27. ¿Considera que la empresa ha obtenido un incremento en los ingresos para los dueños del	
			28. ¿La empresa ha presentado pérdidas rentables en el negocio?	

## Anexo 4: El instrumento de investigación y constancia de su aplicación

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

### CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada “GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019” el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

#### INSTRUCCIONES:

31

A continuación, usted encontrará un conjunto de ítems relacionados hacia la gestión logística y la rentabilidad, marque con una “X” en la columna en la alternativa según considere conveniente.

PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
<b>VARIABLE: GESTION LOGÍSTICA</b>						
<b>Gestión de almacenes</b>						
01	¿La empresa gestiona de manera eficiente la cantidad de mercaderías que son necesarias en la empresa?					
02	¿La empresa gestiona y organiza por zonas la cantidad de stock que tiene la empresa?					
03	¿Considera Ud. que la empresa tiene la capacidad de obtener información sobre las variaciones del stock?					
04	¿La empresa gestiona su proceso de compras considerando no sobrepasar las zonas de almacenamiento?					
05	¿Ud. considera que la empresa gestiona y monitorea la cantidad de mercadería vendida?					
<b>Gestión de compras</b>						
06	¿Considera Ud. que en la empresa compra mercaderías de acuerdo a la demanda de sus productos?					
07	¿La empresa gestiona su proceso de compras en relación a la cantidad de stock presente?					
08	¿La empresa tiene calculado la cantidad de productos vencidos?					
09	¿Considera Ud. que en la empresa realiza registra las compras que realiza para su abastecimiento?					
10	¿Cree Ud. que la empresa selecciona a los proveedores según los beneficios que presenten para ahorrar costos?					
11	¿La empresa ha tenido problemas en el tiempo de llegada de los pedidos de proveedores?					

<b>Gestión de inventarios</b>						
12	¿La empresa cuenta con una cantidad de stock que pueda respaldarla frente a posibles problemas con los pedidos a proveedores?					
13	¿La empresa tiene calculado la cantidad necesaria para cubrir la demanda del periodo?					
14	¿La empresa ha obtenido variaciones significativas en la demanda de sus productos?					
15	¿La empresa realiza el registro en el sistema de las compras de mercaderías y de las ventas?					
16	¿La empresa cuenta con una cantidad de mercaderías para una posible contingencia de demanda?					



## **Anexo 5: Confiabilidad y validez del instrumento**

### **Informe de Confiabilidad del instrumento de investigación**

Para el análisis de confiabilidad del instrumento se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, cuya fórmula es:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left( 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

El instrumento se aplicó a una muestra piloto de 27 gerentes de las boticas del distrito de La Molina de la provincia de Lima, los resultados se presentan a continuación:

#### **Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,795	28

**Interpretación:** Los datos de la muestra de estudio relacionados a la gestión logística y su relación con la rentabilidad; los cuales presentan una excelente confiabilidad ya que el coeficiente alfa de Cronbach 0,795 se encuentra en el intervalo de 0,72 a 0,99.

#### **Interpretación del coeficiente alfa de Cronbach**

Intervalos	Interpretación
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable
0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1,00	Confiabilidad perfecta

Fuente: Herrera, A (1998). *Notas sobre Psicometría*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia

Anexo 6: La data de procesamiento de datos

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
1	4	5	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	5	3	4	4	2	3	4	4	4	3
2	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	2	3	4	4	4	3
3	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	2	4	3	3	3	3	4	3	5	3	4	4	2	3	2	3	4	3
4	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	2	3	4	3	4	5	4	1	2	4	5	3	3	1	1	2	3
5	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	5	2	3	4	2	3
6	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	2	1	2	2	2	4	4	1	2	3	3	2	2	2	3	2	1
7	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	1	2	3	3	4	3	3	3	3	4
8	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4	5	5	4	3	2	3	4	4	4	4	3	4	4	5
9	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	2	2	3	3	3	4	4	3	2	4	4	2	3	2	3	2	2
10	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	2	2	3	4	4	4	4	1	2	4	4	3	3	2	3	2	2
11	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3
12	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	3	2	1	3	2	2	4	3	1	2	3	4	4	4	2	4	2	1
13	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	2	2	3	3	2	3	4	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2
14	4	3	4	4	3	4	1	2	2	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	4
15	5	4	4	4	3	4	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	2	3
16	3	2	1	3	1	2	1	2	1	3	1	3	2	3	4	5	2	3	3	4	2	4	2	2	3	4	3	2
17	4	3	3	4	2	3	1	1	1	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	4	2	3	2	3	2	2	2	2
18	2	1	2	3	1	1	1	1	2	1	1	4	3	3	3	2	3	3	5	3	5	4	1	2	4	5	4	3
19	4	3	2	3	2	3	1	2	1	3	3	4	3	3	3	2	3	3	5	3	5	4	1	2	4	5	4	3
20	4	3	3	4	2	3	1	1	1	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	1	2	2	3	3	3	3
21	5	2	2	4	3	4	1	1	1	4	4	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	4	3	3	3	3
22	4	3	4	4	4	5	5	2	1	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3
23	5	4	4	4	3	4	1	3	3	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	2	2	4	4	4	3
24	4	3	3	4	3	3	4	3	2	4	4	4	3	3	3	4	3	3	2	2	2	2	3	3	4	4	4	3
25	4	3	3	4	2	5	1	3	1	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	2	2	3	3	3	4	4	4	3

26	5	3	4	4	3	2	1	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	2	4	4	2	3	4	3
27	5	3	2	3	3	3	1	2	2	3	3	4	3	3	3	3	4	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	4	3

Anexo 7: Juicio de expertos

**1**  
**UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**



VALIDEZ DE CONTENIDO

# Juicio de Expertos

Instrumento: CUESTIONARIO

Tesis

Gestión logística y rentabilidad en las boticas del distrito  
de La Molina, Lima -2019

AUTOR:

Caycho Medrano Gustavo Fernando

HUANCAYO- PERU

2022

Mg. Mauricio Barzola, Adolfo  
**2**  
Presente

Asunto: **Validación de instrumentos a través de  
JUICIOS DE EXPERTOS**

Me es grato comunicarnos con usted para expresarle un cordial saludo y así mismo hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Universidad Peruana Los Andes, de la carrera profesional de Contabilidad y Finanzas, vengo realizando el curso Taller de Investigación II; se requiere validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para desarrollar la investigación cuyo título es **“GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019”** y es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted por su connotada experiencia en el tema; así mismo sus observaciones y recomendaciones como juez de validación serán de gran ayuda para la elaboración final de nuestro instrumento de investigación.

El expediente de validación contiene:

- a) Anexo 1 : Carta de Presentación
- b) Anexo 2 : Matriz de Consistencia
- c) Anexo 3 : Matriz de Operacionalización de Variables
- d) Anexo 4 : Matriz de Construcción del Instrumento
- e) Anexo 5 : Instrumento de Investigación
- f) Anexo 6 : Planilla de Juicio de Expertos

Agradeciéndole de antemano, expresándole mi sentimiento y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispone a la presente.

Atentamente

---

Caycho Medrano Gustavo Fernando

DNI:

## 1 VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

### Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "CUESTIONARIO" que hace parte de la investigación "GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019" La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### I. Datos Generales

Nombres y apellidos del juez	Mauricio Barzola Adolfo
Formación académica	Contador Público colegiado, Magister
Área de experiencia profesional	Auditoría y finanzas
Tiempo	20 años
Cargo actual	Auditoría y Finanzas
Institución	Independiente
Autor(es) del instrumento	CAYCHO MEDRANO, Gustavo Fernando

4

#### II. Criterios de validación del instrumento

Revisar cada ítem del instrumento de recolección de datos y marcar con una equis (X) según corresponda a cada uno de los indicadores de la ficha teniendo en cuenta:

1	Deficiente (D)	Si menos del 30% de los ítems cumplen con el indicador
2	Regular (R)	Si entre el 31% y 70% de los ítems cumplen con el indicador
3	Buena (B)	Si más del 70% de los ítems cumplen con el indicador

Criterios	Indicadores	D (1)	R (2)	B (3)	Observación
PERTINENCIA	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
COHERENCIA	Responden a lo que se debe medir en la variable, dimensiones e indicadores.			X	
CONGRUENCIA	Están acorde con el avance de la ciencia y tecnología.		X		
SUFICIENCIA	Son suficientes en cantidad para medir los indicadores de la variable.		X		
OBJETIVIDAD	Se expresan en comportamientos y acciones observables y verificables.			X	
CONSISTENCIA	Se han formulado en relación a la teoría de las dimensiones de la variable.		X		
ORGANIZACIÓN	Son secuenciales y distribuidos de acuerdo a dimensiones.			X	
CLARIDAD	Están redactados en un lenguaje claro y entendible.		X		
OPORTUNIDAD	El instrumento se aplica en un momento adecuado.			X	
ESTRUCTURA	El instrumento cuenta con instrucciones y opciones de respuesta bien definidas.		X		
<b>TOTAL</b>			<b>10</b>	<b>15</b>	

1	Coeficientes	Validez
---	--------------	---------

0.40 a más	Muy bueno
0.30 a 0.39	Bueno
0.20 a 0.29	Deficiente
0 a 0.19	Insuficiente


(Elosua & Bully, 2012)

**Coefficiente de Validez**

$$\frac{D+R+B}{30} = 25/30 = 0.83$$

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Mauricio Barzola Adolfo	Magister	24	Muy bueno

Sello y Firma:



\_\_\_\_\_  
CPC. MAURICIO BARZOLA



## **Anexo 8: Consentimiento informado**



### **CONSENTIMIENTO INFORMADO**

La presente investigación es conducida por **Caycho Medrano, Gustavo Fernando** ex alumno de la Universidad Peruana los Andes. La meta de este estudio es recoger información acerca del tema **“GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019”**. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una encuesta que le tomará 15 minutos de su tiempo.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas sus respuestas se destruirán.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante el acto le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

.....  
Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por **Caycho Medrano, Gustavo Fernando**; He sido informado de que la meta de este estudio es saber sobre **“GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019”**.

Me han indicado también que tendré que responder el cuestionario y preguntas en, lo cual tomará aproximadamente 15 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. De tener preguntas sobre mi participación en este estudio, puede contactar con mi persona **Caycho Medrano, Gustavo Fernando**, con celular N° .

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para eso, puedo contactar con el teléfono anteriormente mención.



Fotos de la aplicación del instrumento

# GESTIÓN LOGÍSTICA Y RENTABILIDAD EN LAS BOTICAS DEL DISTRITO DE LA MOLINA, LIMA -2019

## INFORME DE ORIGINALIDAD

29%

INDICE DE SIMILITUD

28%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="https://repositorio.upla.edu.pe">repositorio.upla.edu.pe</a> Fuente de Internet	10%
2	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	4%
3	<a href="http://www.repositorio.upla.edu.pe">www.repositorio.upla.edu.pe</a> Fuente de Internet	3%
4	<a href="https://repositorio.continental.edu.pe">repositorio.continental.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
5	<a href="https://nuevaweb.hdosdemayo.gob.pe">nuevaweb.hdosdemayo.gob.pe</a> Fuente de Internet	1%
6	<a href="https://es.slideshare.net">es.slideshare.net</a> Fuente de Internet	1%
7	<a href="https://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
8	<a href="https://webcache.googleusercontent.com">webcache.googleusercontent.com</a> Fuente de Internet	1%
9	<a href="https://repositorio.uss.edu.pe">repositorio.uss.edu.pe</a> Fuente de Internet	

1 %

10

[cybertesis.unmsm.edu.pe](http://cybertesis.unmsm.edu.pe)

Fuente de Internet

<1 %

11

[www.scielo.org.pe](http://www.scielo.org.pe)

Fuente de Internet

<1 %

12

[repositorio.uladech.edu.pe](http://repositorio.uladech.edu.pe)

Fuente de Internet

<1 %

13

[www.scribd.com](http://www.scribd.com)

Fuente de Internet

<1 %

14

[repositorio.undac.edu.pe](http://repositorio.undac.edu.pe)

Fuente de Internet

<1 %

15

[www.researchgate.net](http://www.researchgate.net)

Fuente de Internet

<1 %

16

[es.unionpedia.org](http://es.unionpedia.org)

Fuente de Internet

<1 %

17

[repositorio.unan.edu.ni](http://repositorio.unan.edu.ni)

Fuente de Internet

<1 %

18

[dspace.uces.edu.ar:8180](http://dspace.uces.edu.ar:8180)

Fuente de Internet

<1 %

19

[vsip.info](http://vsip.info)

Fuente de Internet

<1 %

20

[repositorio.lamolina.edu.pe](http://repositorio.lamolina.edu.pe)

Fuente de Internet

<1 %

21	<a href="http://repositorio.ulvr.edu.ec">repositorio.ulvr.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
22	<a href="http://directivosygerentes.es">directivosygerentes.es</a> Fuente de Internet	<1 %
23	<a href="http://www.clubensayos.com">www.clubensayos.com</a> Fuente de Internet	<1 %
24	<a href="http://repositorio.ug.edu.ec">repositorio.ug.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
25	<a href="http://repositorio.utmachala.edu.ec">repositorio.utmachala.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
26	<a href="http://repositorio.upn.edu.pe">repositorio.upn.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
27	<a href="http://tesis.usat.edu.pe">tesis.usat.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
28	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	<1 %
29	<a href="http://repositorio.unheval.edu.pe">repositorio.unheval.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
30	<a href="http://alicia.concytec.gob.pe">alicia.concytec.gob.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
31	<a href="http://repositorio.autonoma.edu.pe">repositorio.autonoma.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
32	<a href="http://www.itca.edu.sv">www.itca.edu.sv</a> Fuente de Internet	<1 %

33 1library.co Fuente de Internet <1 %

---

34 pt.scribd.com Fuente de Internet <1 %

---

35 Luis Roberto Asencio Cristobal, Edwin González Ascencio, Mariana Lozano Robles. "El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas.", Retos, 2017  
Publicación

---

36 repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet <1 %

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo