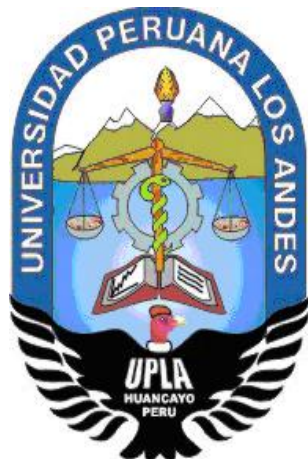


UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Administración y Sistemas



TESIS

**Stock y Administración de Ventas en “Euro and América
Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo - 2020**

Para optar : Título Profesional de Licenciado en Administración

Autoras : Bach. Rocío Matilde Luyo Torres.
Bach. Alena Lin Valenzuela Román.

Asesor : Dr. Aguedo Albino Bejar Mormontoy

Línea de Investigación
Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de Inicio y
Culminación : 10.08.2021 - 09.08.2022

Huancayo – Perú
2022

Hoja de aprobación de jurados

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

TESIS

Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020

PRESENTADO POR:

Bach. Rocío Matilde Luyo Torres

Bach. Alena Lin Valenzuela Román

PARA OPTAR EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y SISTEMAS

APROBADO POR LOS SIGUIENTES JURADOS:

PRESIDENTE

Dr. Wilber Gonzalo Vásquez Vásquez

PRIMER MIEMBRO

Dr. Abdon Casiano Maita Franco

SEGUNDO MIEMBRO

MTRO. Miguel Anibal Cerron Aliaga

TERCER MIEMBRO

Mg. Karina Pascuala Chavez Durand

Huancayo 18 de febrero del 2022

Asesor

Dr. Aguedo Albino Bejar Mormontoy

.

Dedicatoria

A Dios, por ayudarnos en los momentos más cruciales de nuestras vidas, a nuestros padres por su inmenso amor, aliento y apoyo incondicional que nos han permitido lograr este sueño, gracias por impartirnos con su ejemplo de esfuerzo valentía y esmero de no temer las adversidades porque Dios está con nosotras siempre.

Las Autoras.

Agradecimiento

A la Universidad Peruana los Andes (UPLA) y a nuestros estimados docentes por compartirnos sus conocimientos a lo largo de la preparación de la formación profesional.

A nuestro asesor, quien nos ha orientado con su paciencia, y su experiencia como Docente.

Y a la empresa “Euro and América Pharmaceutical” por su gran apoyo, y valioso aporte a nuestra investigación.

Alena y Rocio

Contenido

Portada.....	i
Hoja de aprobacion de jurados.....	ii
Asesor.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Contenido.....	vi
Contenido de Tablas.....	ix
Contenido de figuras.....	x
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	16
1.2 Delimitación del Problema.....	20
1.3 Formulación del Problema.....	22
1.3.1 Problema General.....	22
1.3.2 Problemas Específicos.....	22
1.4 Justificación.....	22
1.4.1 Social.....	22
1.4.2 Teórica.....	22
1.4.3 Metodológica.....	23
1.5 Objetivos.....	23
1.5.1 Objetivo General.....	23
1.5.2 Objetivos Específicos.....	23
CAPITULO II MARCO TEÓRICO.....	24
2.1 Antecedentes del Estudio.....	24
2.2 Bases Teóricas o Científicas.....	30

2.3	Marco Conceptual	40
CAPITULO III HIPÓTESIS		43
3.1	Hipótesis General	43
3.2	Hipótesis Especifica	43
3.3	Variables	43
CAPITULO IV METODOLOGÍA.....		46
4.1	Método de Investigación	46
4.1.1	Método General	46
4.1.2	Métodos Específicos	46
4.2	Tipo de Investigación.....	46
4.3	Nivel de Investigación	47
4.4	Diseño de la Investigación	47
4.5	Población	48
4.6	Muestra	48
4.7	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	49
4.8	Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos.....	49
4.9	Aspectos Éticos de la Investigación	50
CAPITULO V RESULTADOS.....		50
5.1	Descripción de resultados	50
5.1.1	Análisis descriptivo de la variable stock y sus dimensiones.....	50
5.1.2	Análisis descriptivo de la variable administración de ventas y sus dimensiones.....	53
5.2	Contraste de Hipótesis	57
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS		63
CONCLUSIONES		66
RECOMENDACIONES		67
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		68
ANEXOS.....		72
Anexo 01: Matriz de Consistencia		73
Anexo 02: Matriz de Operacionalización de Variables		75
Anexo 03: Matriz de Operacionalización del Instrumento		77

Anexo 04: El Instrumento de Investigación y constancia de su aplicación	80
Anexo 05: Confiabilidad y validez del instrumento	82
Anexo 06: La data de procesamiento de datos	92
Anexo 07: Consentimiento informado	95
Anexo 08: Evidencias Fotos	96

Contenido de Tablas

Tabla 1. <i>Laboratorios multinacionales a nivel mundial facturaron para el año 2017.</i>	17
Tabla 2. <i>Encuesta de expectativas macroeconómicas: crecimiento del PBI (%)</i>	18
Tabla 3. <i>La estrategia de marketing y la administración de ventas.</i>	38
Tabla 4. <i>Representación porcentual de la dimensión planificación de Stock.</i>	50
Tabla 5. <i>Representación porcentual de la dimensión organización de Stock.</i>	51
Tabla 6. <i>Representación porcentual de la dimensión Control de Stock</i>	52
Tabla 7. <i>Representación porcentual de la dimensión Costos de ventas.</i>	54
Tabla 8. <i>Representación porcentual de la dimensión Proceso comercial</i>	55
Tabla 9. <i>Representación porcentual de la dimensión Registro de pedido</i>	56
Tabla 10. <i>Correlación de hipótesis general</i>	57
Tabla 11. <i>Hipótesis específica N° 1</i>	58
Tabla 12. <i>Correlación hipótesis N° 2.</i>	60
Tabla 13. <i>Correlación hipótesis N° 3.</i>	61

Contenido de figuras

Figura 1. <i>Evolución de la compra de productos farmacéuticos</i>	19
Figura 2. <i>Ejecución presupuestal del gasto en medicamentos</i>	20
Figura 3. <i>Ubicación Euro and América Pharmaceutical</i>	21
Figura 4. <i>Representación gráfica de la dimensión planificación de Stock</i>	51
Figura 5. <i>Representación gráfica de la dimensión organización de Stock</i>	52
Figura 6. <i>Representación porcentual de la dimensión Control de Stock</i>	53
Figura 7. <i>Representación gráfica de la dimensión Costos de ventas</i>	54
Figura 8. <i>Representación gráfica de la dimensión Proceso comercial</i>	55
Figura 9. <i>Representación porcentual de la dimensión Registro de pedido</i>	56

Resumen

La investigación titulada: Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020; donde se formuló como problema ¿Cuál es la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?, el objetivo de investigación fue determinar la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. La hipótesis de investigación fue existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. La metodología de la investigación fue el método general científico, el tipo de investigación aplicada, el nivel de investigación correlacional; y del tipo de investigación no experimental. La muestra de la investigación fue de 118 establecimientos de boticas y farmacias, la técnica de recopilación de información que se utilizó fue la encuesta. La investigación se concluye que existe una relación de positiva media ($Rho=0.568$) entre Stock y administración de ventas. Por lo tanto, se afirma la hipótesis general planteada: Existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. Se sugiere que se efectúen el control del volumen de los productos por medio de la adecuación de aplicación continua de inventarios que proporcionaran información precisa y actualizada de los productos en el almacén.

Palabras clave: stock, organización del stock, planificación de stock, control de inventario, administración de ventas, costos de ventas, proceso comercial y registro de pedido.

Abstract

The research entitled: Stock and sales management in "Euro and América Pharmaceutical" SAC in the district of El Tambo - 2020; where the problem was formulated: What is the relationship between Stock and sales management in "Euro and América Pharmaceutical" SAC in the district of El Tambo - 2020? The research objective was to determine the relationship between Stock and sales management in "Euro and América Pharmaceutical" SAC in the district of El Tambo - 2020. The research hypothesis was that there is a significant and direct relationship between Stock and sales management in "Euro and América Pharmaceutical" SAC in the district of El Tambo - 2020. The research methodology was the general scientific method, the type of applied research, the level of correlational research; and non-experimental research type. The research sample was 118 drugstore and pharmacy establishments, the information collection technique used was the survey. The investigation concludes that there is a positive mean relationship ($Rho=0.568$) between Stock and sales administration. Therefore, the general hypothesis is affirmed: There is a significant and direct relationship between Stock and sales management in "Euro and América Pharmaceutical" SAC in the district of El Tambo - 2020. It is suggested that control of the volume of sales be carried out. the products through the adequacy of the continuous application of inventories that will provide accurate and updated information on the products in the warehouse.

Keywords: stock, stock organization, stock planning, inventory control, sales management, cost of sales, business process, and order registration.

Introducción

La dinámica del mercado actual exige que las empresas estén dotadas de recursos; como equipos de venta y habilidades que ejecuten la capacidad para enfrentar los retos y desafíos que se enfrentan en el mercado del siglo XXI, sin perder en cuenta que la tecnología se encuentra incorporando constantemente nuevas herramientas y aplicaciones, todas ellas diseñadas para que faciliten la actividad diaria de la fuerza de ventas. Los que dirigen a las organizaciones bajo el esquema comercial actual han asimilado de forma inmediata que uno de los activos fundamentales de las empresas es el equipo de ventas y principalmente en cada uno de sus talentos de quienes lo conforman, poniéndose manos a la obra en la gestión de la experiencia y conocimiento de cada uno de los que integran la fuerza de venta. Por lo tanto, el objetivo es el cómo desarrollar la administración integral del talento humano, y cobra su importancia ya que se centra en el área comercial, y la función del vendedor se basa en que deberá desempeñarse como un asesor de su propia cartera de clientes, en la que cumpla el papel que aporte con sus conocimientos, ofreciendo soluciones, esmero y orientarse hacia la cultura de servicio.

En tal sentido la dirección comercial deberá incluir los nuevos conceptos claves tales como; la gestión de conocimiento con un enfoque estratégico de la administración que se adquiere a través de la formación constante y el desarrollo de la trayectoria profesional y adecuarlo hacia el servicio al cliente sea interno o externo, por otro lado la flexibilidad, dado que los cambios se producen rutinariamente en el mercado como una característica global y en la que el personal debe aportar soluciones innovadoras y creativas, sin olvidar que los cambios de modelo se deben dar constantemente ya que así lo exige el mercado, dado que antes sólo demandaba de captar y vender, pero que hoy en día no es sólo captar, sino también comunicar, vender, satisfacer, fidelizar y prescribir, entonces la actual fuerza de ventas debe aportar, y no solo conocimientos, aptitudes, habilidades y metodología. Claro está que, si la fuerza de ventas sin la debida inteligencia emocional no podrá cumplir la exigencia de los directores comerciales, y que quienes conforman los equipos de ventas deberán estar dotados en habilidades de gestionar los aspectos emocionales y su relación con las otras personas, como pueden ser principalmente sus clientes, y compañeros de trabajo y/o equipo; exigiéndoles que ya no es únicamente la inteligencia en cuanto al acceso o manejo de

información, sino que involucra también el poder controlar tanto las emociones y aspectos psicológicos con el aporte personal que aseguren un buen resultado.

Sin embargo, todo lo vertido en los párrafos anteriores son parte importante, sí, pero sin un acompañamiento de las áreas de apoyo que ayuden en el acompañamiento y soporte, todo esfuerzo será imposible al logro del éxito, en decir, y tomando por ejemplo la gestión de los inventarios, como en el control de las existencias o inventarios, quien ayuda en diversos aspectos a las organizaciones comerciales, sobre todo en la consecución y concreción de las ventas, en el ahorro de los tiempos y dinero, en la entrega en beneficio de los clientes, haciendo más fluida las transacciones, en tal sentido es necesario que la realización de la gestión de inventarios sea exhaustivo y en toda la línea de productos destinados para la venta, en la que se indiquen las cantidades respectivas de cada uno de los productos, como también la cantidad de rotación o la diferenciación de productos de alta, mediana y baja rotación, como también la fecha de producción y fecha de expiración de los mismos, ya que son datos importantísimos para nuestros clientes internos (uno de ellos la fuerza de ventas) y mucho más importantes también para nuestros clientes externos, no olvidando que las estimaciones de las cantidades físicas en los depósitos o almacenes obligan a realizar los controles de los inventarios para evitar las roturas o “quiebres de stock” un punto importante, y que es justamente el tema en la que nosotras como investigadoras deseamos indagar, para tal efecto, estamos proponiendo aplicarlo en la empresa de expendio de productos medicinales “Euro and América Pharmaceutical” SAC y que, nuestra intención es medir el grado o nivel de relación entre las variables de investigación expuestas en esta faceta introductoria, la primera conocida como el “stock” y otra segunda variable de, “administración de ventas” en la Droguería “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el período 2020.

Para el desarrollo de los resultados de la investigación se proseguirá en el orden siguiente del detallado de la estructura, que comprende en los siguientes títulos:

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

Es la sección más importante, debido a que se realiza la descripción acerca de la realidad problemática de la investigación realizada, asimismo, se exponen la delimitación de la investigación, la formulación del problema general y problemas específicos, además de la

justificación de la investigación, y finalmente se determina tanto el objetivo general como los objetivos específicos.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.

En este capítulo del estudio de investigación se pone en conocimiento los antecedentes de la investigación, se realiza la fundamentación de las bases teóricas acerca de las variables de estudio y se define el marco conceptual de los términos utilizados en la investigación.

CAPÍTULO III HIPÓTESIS

En este capítulo de la investigación se realiza la formulación de la hipótesis de estudio: tanto la hipótesis general de la investigación y las hipótesis específicas, posteriormente se realiza la operacionalización de las variables de estudio a través de una matriz.

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA.

En este capítulo se mencionan el método de investigación utilizado, como lo es el método científico, el tipo, nivel y diseño de investigación, donde también se aborda la población, la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, el procesamiento de los datos y el análisis de datos, posteriormente los aspectos éticos acerca de la investigación.

CAPÍTULO V RESULTADO

En este capítulo se procede a la descripción de los resultados y la contrastación de la hipótesis de estudio.

Finalmente, se abordan el análisis y discusión de los resultados, las conclusiones, las recomendaciones, las referencias y anexos de la investigación.

Las autoras

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

En el tercer milenio antes de Cristo se registra la expansión simultánea y paralelamente en la India, Mesopotamia, Egipto y China, de la comercialización y uso de los primeros fármacos conocidos como el opio, ruibarbo y ephedrina sínica. Se dice que el año 754 D.C. fue en Bagdad donde los árabes establecieron las primeras farmacias y los que regularon fueron los ‘abasidas’ en el siglo IX, en cuanto a la aparición de la farmacia como disciplina científica e independiente es relativamente reciente, dado que la historia tiene reportado que no fue sino a comienzos del siglo XII y que ya para el año 1221 se da el inicio existencial de la primera farmacia de Europa, creado por un grupo religioso conocidos en ese entonces como los “Frailes Dominicos” pertenecientes al convento de Santa María Novella en la ciudad de Florencia - Italia.

Las farmacias desempeñan hoy en día un rol muy importante, dado que la salud para muchos representa el tesoro más valioso que posee un ser humano, por lo tanto las farmacias se han convertido en negocios altamente rentables y están dentro de los rubros de productos más vendidos en los mercados mundiales, sin ir tan lejos podríamos citar la experiencia del mercado americano, y porque no nombrar al CVS-Pharmacy con casi 10 000 establecimientos y con decenas de miles de empleados con una facturación que no baja de los 184 000 millones de dólares anuales y que es conocida como la cadena de farmacias más grande de los Estados Unidos

El mercado mundial farmacéutico se calculó en 1,11 billones de dólares al 2017, donde los especialistas manifiestan que se prevé que se bordee a los 1,43 billones de dólares para el 2020. Ya para el inicio del siglo XXI los mercados farmacéuticos se constituyeron en: Norteamérica (37%), Asia zona del Pacífico (22%) y Europa Occidental (20%) respectivamente de la cuota del mercado mundial, una cifra muy importante en la participación de la economía en el mundo.

Por otro lado, los 10 principales laboratorios multinacionales a nivel mundial tienen un valor de marca para el año 2021 más de 50 170 millones de dólares, lo que se supone más del 42% más que el año 2019, el total de estos laboratorios se encuentran ubicados en países desarrollados; cinco de ellos en los Estados Unidos, dos de ellos en Suiza, una en el Reino

Unido y uno en Francia, aunque también se pueden citar algunas empresas de Japón, zona Europa nórdica, y compañías de Alemania con importantes resultados en las ganancias. Los márgenes de ganancias que han logrado dichas empresas actualmente son muy importantes alcanzando en promedio cerca del 80 al 90%, obteniendo una tasa de ganancias superior al 20% las que sobrepasan a las ganancias de los bancos comerciales que fluctúan no mayor del 15%.

Tabla 1.

Laboratorios multinacionales a nivel mundial facturaron para el año 2017.

Laboratorio	País de origen	Ganancias en millones de dólares (USD \$)
Johnson & Johnson	EE.UU.	10.751
Roche	Suiza	7.705
AbbVie	EE.UU.	4.976
Bayer	Alemania	4.461
Bristol-Myers Squibb	EE.UU.	4.140
Merck & Co	EE.UU.	4.113
Pfizer	EE.UU.	4.026
GlaxoSmithKline (GSK)	Reino Unido	3.467
Novartis	Suiza	3.291
Sanofi	Francia	3.240

Fuente: Díaz (2021).

Algunas estrategias que utilizan estas grandes corporaciones de la industria farmacéutica para mantener y alcanzar estos enormes beneficios, muchas veces a expensas del sector público, recurriendo a colocar en puestos sean políticos y del gobierno estatal a personalidades que se ajusten a los intereses, como también a los cargos de directivos a sus empresas.

Latinoamérica no es ajena a este comportamiento de las grandes laboratorios y cadenas farmacéuticas, de acuerdo a los últimos estudios económicos las cifras son favorables y estables en los 5 principales países como son; Brasil, Argentina, Chile, Colombia y Perú. En el caso de nuestro País según el Banco Central de Reserva, la proyección del PBI para

el año 2021 será de 4.5% a 9.0% de crecimiento, una estimación positiva, de acuerdo a la figura 1, efectuado en el primer trimestre del año 2021 y publicada en marzo 2021.

Tabla 2.

Encuesta de expectativas macroeconómicas: crecimiento del PBI (%)

	<u>Encuesta realizada al:</u>			
	31 de ene.	28 de feb	31 de mar.	
Analistas económicos (1)				
2021	9,0	8,9	9,0	▲
2022	4,0	4,3	4,6	▲
2023	-	4,0	4,0	-
Sistema financiero (2)				
2021	9,0	8,8	9,0	▲
2022	4,0	4,2	4,0	▼
2023	-	4,0	4,0	-
Empresas no financieras (3)				
2021	4,5	4,1	4,5	▲
2022	4,0	4,0	4,0	=
2023	-	4,0	4,0	-

(1) 14 analistas en enero, 15 en febrero y 18 en marzo 2021.

(2) 16 empresas financieras en mes de enero, 14 en febrero, y 13 en marzo 2021.

(3) 300 empresas del sector no financiero en enero, 300 en febrero y 308 marzo de 2021.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú - BCR (2021) “Informe de encuesta mensual de expectativas macroeconómicas: marzo 2021”.

Estas cifras hacen que el panorama económico acompañe de forma sostenida a todas las empresas del rubro de farmacias en nuestro país, dado que dicho contexto no es ajeno a la industria farmacéutica, según la International Market Service (IMS) que éste sector se encuentra dentro de los cinco sectores con mayor rentabilidad de la economía mundial.

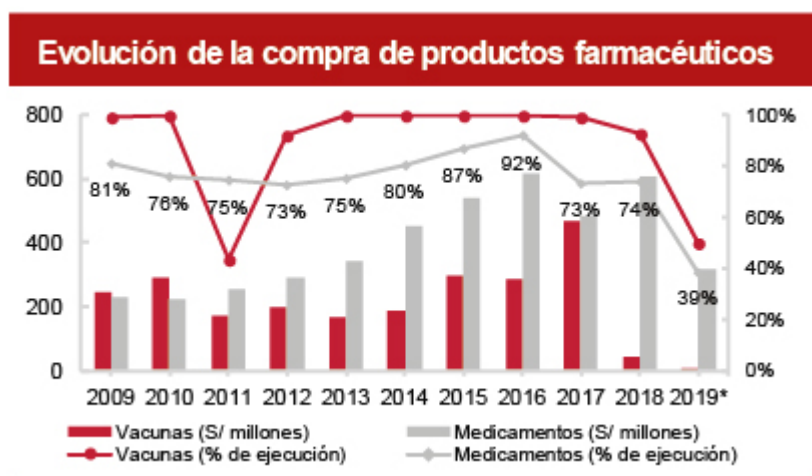
En el Perú, el sector de la industria farmacéutica genera un valor en el Producto Bruto Interno (PBI) de más de 4 000 millones de dólares de forma anual (ESAN Conexión, 2019) siendo una de las industrias más competitivas generándose más de 23 mil trabajadores directamente y otros 140 mil trabajadores de manera indirecta, si comparamos el comportamiento de la industria farmacéutica en México representa el 0.6% de su PBI, en

Colombia el 8.6%, en Argentina el 1.8% y en Brasil el 3%, en esto se debe destacar la participación de los países de América Latina, de los expuestos líneas arriba los que han incrementado el incremento de la producción en los medicamentos sean genéricos y de marca, y que esto acompaña también a un crecimiento de participación de mercado en cada uno de los países.

Sin embargo, en el Perú, básicamente en las Instituciones de Salud (Estatales) existe una deficiencia en la provisión de medicamentos, perjudicando a miles de personas que acuden a los establecimientos de salud, muchos de ellos esperan toda la madrugada, peor aún la espera no garantiza que vayan a encontrar el medicamento solicitado.

Figura 1.

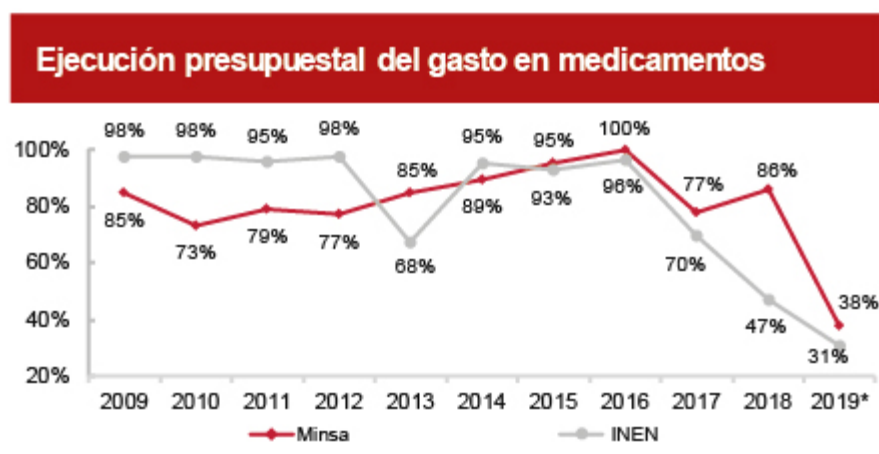
Evolución de la compra de productos farmacéuticos



Fuente: COMEX - Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019)

Figura 2.

Ejecución presupuestal del gasto en medicamentos.



Fuente: COMEX - Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019)

Según el COMEX (2019), este desabastecimiento crónico de medicamentos por parte de las Instituciones de Salud del Estado peruano, hace que uno de cada dos pacientes que recibe una receta médica (79.5% del total) termine comprando los medicamentos en farmacias privadas. Partiendo de éste punto y conocedores que todo esto es aprovechado al máximo por cada una de las cadenas farmacéuticas y/o boticas privadas, sin embargo, a pesar de ésta coyuntura, existen Droguerías abastecedoras de productos farmacéuticos y encargadas justamente en abastecer a toda las cadenas de farmacias y boticas y que si no existe una adecuada gestión de los inventarios pueden súbitamente agotarse los stocks, provocando las famosas roturas o quiebres de stock de los medicamentos alta demanda, generando insatisfacción en el cliente/consumidor, basados en éste problema que se suscita en nuestra realidad, se ha visto conveniente el realizar el trabajo de investigación titulándolo: ‘Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020’.

1.2 Delimitación del Problema

Por la necesidad y naturaleza de la investigación a realizar, se está estimando en sujetarnos en tres delimitaciones que creemos impactarán en el desarrollo de la

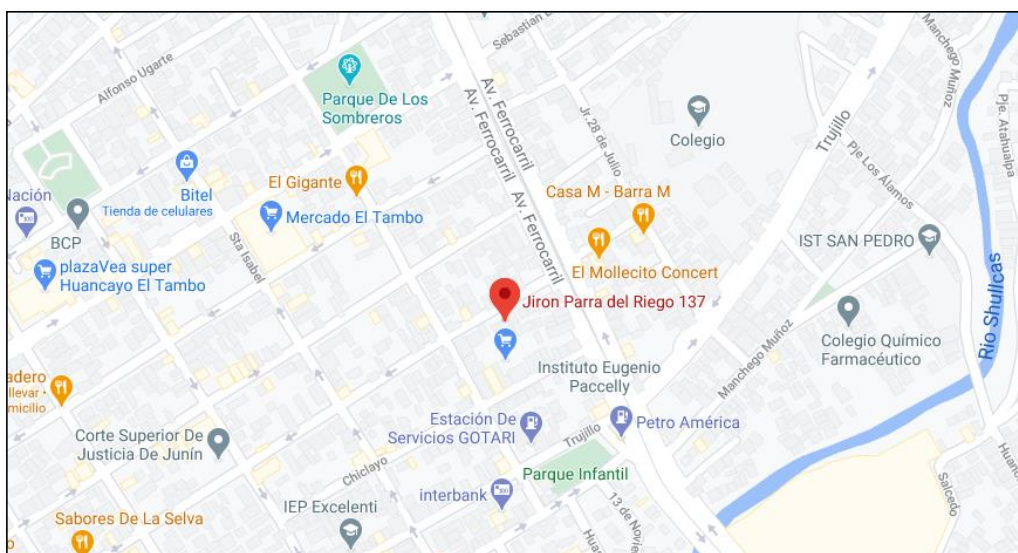
investigación; usa la delimitación espacial, otra temporal o del periodo en la que se realizará la investigación, y la delimitación conceptual o temática.

Delimitación Espacial

La investigación, se está pensando en realizar a las farmacias y boticas (clientes de la Droguería “Euro and América Pharmaceutical” SAC) de El distrito de El Tambo, Provincia de Huancayo, Departamento de Junín, debido a que el mayor porcentaje de información se estará recabando del local central de la empresa en mención, citaremos su ubicación, cito en Jr. Parra del Riego Nro. 137 – 139 El Tambo - Huancayo.

Figura 3.

Ubicación Euro and América Pharmaceutical



Nota: Ubicación geográfica del local adaptado de Google Maps.

Delimitación Temporal

Nuestro trabajo será desarrollado de diciembre 2020 hasta abril 2021, sin embargo, está sujeto a los reajustes de tiempo y a la gestión y disponibilidad administrativa de la Facultad de CC.AA.CC. de nuestra universidad.

Delimitación Conceptual o Temática

Este trabajo de investigación pretende medir las variables en su grado de relación o cómo se relacionan dichas variables expuestas para nuestro caso serán primero el “stock” (variable 1) y la “administración de ventas” (como variable 2).

1.3 Formulación del Problema

1.3.1 Problema General

¿Cuál es la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?

1.3.2 Problemas Específicos

1. ¿Cuál es la relación entre Stock y costo de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?
2. ¿Cuál es la relación entre Stock y proceso comercial en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?
3. ¿Cuál es la relación entre Stock y registro de pedido en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?

1.4 Justificación

1.4.1 Social

La justificación social del presente trabajo de investigación es fundamentalmente en la aportación sobre la teoría que podría incidir positivamente en la mejora de la gestión y conducción del stock con la finalidad que mejore los controles en la misma y permita una adecuada toma de decisiones en la gestión de ventas para asegurar un inventario de productos dando continuidad y cobertura en las ventas de los negocios involucrados no solamente al mundo de la industria farmacéutica o los ubicados en nuestra ciudad incontrastable, sino, con repercusión nacional y porque ni decir internacionalmente que beneficie directamente a nuestra sociedad.

1.4.2 Teórica

Nuestro trabajo de investigación busca como fin de lograr y asimilar el conocimiento de stock y su relación con la administración de ventas, deseando que repercuta y sirva como referencia de consulta bibliográfica y de autores, y que se pueda profundizar y/o ampliar con otro tipo de investigaciones que se ajusten o se basen a los temas tratados en la presente investigación, del mismo modo la misma tiene una intención de dar a conocer una propuesta y/o modelo que podría aplicarse o implementarse en la empresa “Euro and América Pharmaceutical” SAC.

1.4.3 Metodológica

Basados en la tipología que repercute el presente trabajo de investigación y de acuerdo a sus características y porque no decir al comportamiento de las variables teóricas que se exponen, las mismas que se irán definiendo a lo largo de la exposición de nuestro proyecto de investigación y que, serán detallados más minuciosamente en el punto cuatro del presente, y que, para lo cual en nuestro trabajo de investigación serán basados con un marco teórico fundamentado en los temas que pretendemos exponer, estos son; el stock y la administración de ventas, los que se ajustarán a un carácter de trabajo científico de corte transversal, con diseño descriptivo correlacional.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Determinar la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

1.5.2 Objetivos Específicos

- 1 Determinar la relación entre Stock y costo de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.
- 2 Determinar la relación entre Stock y proceso comercial en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.
- 3 Determinar la relación entre Stock y registro de pedido en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Estudio

Antecedentes internacionales

Según Burgos y Cuyo (2018) en su tesis titulada: *“Modelo de gestión de stock basado en el método Montecarlo para mejorar el rendimiento de la empresa de embutidos La Madrileña”* en la Universidad Técnica de Ambato de la ciudad de Ecuador, para optar el grado de Magister en Gestión Empresarial, llagando a las siguientes conclusiones:

- 1 Al evaluar los métodos actuales de gestión del stock de la empresa de embutidos “La Madrileña” se identifica que la forma de llevar el control y registro de inventarios no es la adecuada, ya que no llevaban un documento de registro de ingresos y egresos de productos de forma cronológica que les permita realizar algún tipo de análisis o para la toma de decisiones.
- 2 De acuerdo a los criterios de evaluación a la gestión de stock que utiliza la empresa se obtuvo que dentro de los inventarios de materia prima, producto terminado y producto en proceso nunca se pone en práctica, lo que provoca costos innecesarios.
- 3 Mediante el análisis de datos de las ventas mensuales de los años 2016 – 2017 del producto botón de chancho especial de 2.27Kg. que representa la muestra de la investigación se demuestra que el rendimiento actual promedio de la empresa es de 1.10% y el beneficio promedio de las ventas realizadas en los años indicados es de \$1.698,70.

Según Espinosa Baldassari (2018) en su tesis titulada *“Incidencia entre el modelo logístico en la gestión de stocks y la productividad de las pequeñas empresas textiles del distrito Metropolitano de Quito”* en la Universidad de las Fuerzas Armadas de Ecuador. La investigación llega a las siguientes conclusiones:

1. La productividad del sector de las PYMES del sector textil está basada en

el principio de que entre mayor sea el nivel de la producción, mayor será el volumen de las ventas. Pero este principio en la actualidad es obsoleto, debido a que la productividad se mide por el logro de los objetivos realizados, las metas logradas, generándose en su uso de los factores productivos utilizados por la industria.

2. Las PYMES textiles tienen niveles de inventarios regulares a grandes con el motivo de que se garantice que el nivel de servicio sea adecuado, por el contrario, debido a que la función de producción no se basa en la previsión, los resultados tienen un nivel de precisión muy baja, generando fallas y entregas a destiempo del producto terminado.
3. En cuanto al estadístico de la medida de posición de la mediana en relación al tiempo que tienen de aprovisionamiento se muestra que en el sector es de cinco días, esto involucra un aumento respecto a los costes de emisión de los pedidos relacionados a la alta frecuencia de los abastecimientos.
4. El superávit del sector, refleja una mediana cercana al 30% en stock de seguridad en relación al nivel del inventario, que impacta en el aumento de costes de almacenamiento.

Según Orozco y Arana (2014) en su tesis titulada: “*Desarrollo e implementación de un sistema de gestión de ventas de repuestos automotrices en el almacén de auto repuestos eléctricos marcos en la Parroquia Posorja Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas*” en la Escuela de Informática de la Facultad de Sistemas y Telecomunicación de la Universidad Estatal Península de Santa Elena – Ecuador, llegando a las siguientes conclusiones:

1. Los procesos manuales de facturación de las ventas que ocasionaban pérdida de tiempo, que fueron arribados por la automatización en muchos procesos ordenando las ventas diarias, su stock actualizado, registros de devoluciones, ingreso de mercadería hacia el almacén, registro de los proveedores, lista o tabla de clientes, lográndose una mejor atención y rápida.
2. El diseño de la base de datos respondió a las cualidades de los repuestos de los automotrices y también los requerimientos procedentes de los usuarios

externos e internos del almacén de la empresa resultando una aplicación de mucha utilidad.

3. Se utilizaron los elementos y herramientas de los recursos informáticos de conectividad y programación; lenguaje de progresión MySQL, de versión free software, servidor Php, y logrando la automatización del proceso de inventario.
4. El sistema diseñado se construye en un excelente apoyo para la mejor gestión de la empresa, especialmente la conducción de los almacenes.

Según Eugenio Barrionuevo (2010) realizó la investigación titulada *“Logística de inventario y su incidencia en las ventas de la farmacia “Cruz Azul Internacional” de la ciudad de Ambato”* en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato – Ecuador. En el trabajo de investigación se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. La aplicación de la logística en el inventario permite tener una perspectiva clara de las compras de medicamentos farmacéuticos, el encargado de la gerencia está sometido al a cumplir con los requisitos del resultado de la logística aplicada.
2. La logística de inventario permite mejorar la comercialización de los fármacos, como también favorece en la distribución de los mismos frente al mercado y permite una localización oportuna.
3. La logística que busca el control acerca de inventarios, hace posible que se permita la mejora de la atención al cliente, y por consecuencia se incrementen las ventas, como también mejorará, la rotación de las medicinas, por lo que reducirá su caducidad.
4. La logística de los inventarios permite que los vendedores sean los directos responsables acerca del manejo de inventarios, donde deben aplicar estrategias de ventas y buscar la satisfacción de las necesidades de los clientes.
5. La competencia de farmacias donde desean mejorar la atención al cliente, por lo que al implementarse la logística de inventaros se hace imperiosa, para el control y manejo de stocks, logrando determinar niveles mínimos,

máximos y también los puntos de reposición de inventarios entre medicamentos y productos.

Pilaguano Tibanquiza (2016) en sus tesis “La servucción aplicada a los restaurantes de comida típica del Cantón Pelileo, Provincia de Tungurahua y su aporte al turismo gastronómico”, para optar el título de Licenciado en Turismo y Hotelería de la Facultad de Ciencias Humanas y de la Educación de la Universidad Técnica de Ambato del Ecuador, se ha llegado a las conclusiones:

- 1 El aporte de la servucción en los establecimientos de restaurantes de tipo de comida típica es fundamental debido a que los propietarios y personal de dichos restaurantes, no se tienen conocimiento acerca de la servucción y que ni se tienen en cuenta dentro de su empresa desconociendo de las ventajas y beneficios que esta ofrece.
- 2 La servucción abarca los siguientes elementos como: servicio, cliente, soporte físico, personal de contacto y sistema de organización interna, dichos elementos se relacionan entre sí de manera ordenada y lógica; posteriormente originan el proceso de creación del servicio que se realiza en toda empresa sean este de carácter pública o privada.
- 3 El mobiliario en el interior de la empresa es fundamental para el proceso de producción de un servicio, en donde debe poner en primer lugar a la seguridad, instalaciones, higiene, y comodidad.

Antecedentes nacionales

García y Montenegro (2016) realizó la investigación “Análisis de la gestión de stock del almacén de la empresa Inversiones Lanca S.A. de la ciudad de Trujillo – 2016” en la Facultad de Negocios de la Universidad Privada del Norte. La presente investigación tiene las siguientes conclusiones:

1. Se logró el análisis de gestión de stock resultando que un 73.3% de los trabajadores desconocen de los productos que comercializa la empresa, el 86.7% manifiestan que la empresa no aplica ningún sistema para efectivizar sus inventarios, determinando falencias en la gestión de almacenes.

2. Se logra determinar que la organización maneja dos tipos de productos: quienes comprenden el grupo de los perecederos que se destinan a la venta y no perecederos como los materiales de Merchandising y material publicitario, todos estos materiales y productos son manipulados y conducidos sin ningún tipo de cuidado.
3. El sistema de abastecimiento es atendido por los trabajadores sin ningún criterio ni tipo de cuidado, utilizando muchas veces el criterio propio de cada uno de ellos para la estimación de pedidos, enfrentado continuamente las roturas de stock entre otros.
4. La empresa utiliza la metodología del FIFO para lograr la valoración y el control de existencias permitiendo el control de ingreso y salida de las existencias, sin embargo, en la práctica no se viene realizando de manera ordenada, lográndose vender gran cantidad de productos.
5. La revisión continua es el modelo que utilizan, como también un software o programa informático que permite registrar la salida y entrada de productos y realizan temporalmente recuentos y verificación para determinar la merma.

Según Solsol Hidalgo (2017) realizó la Tesis titulada: “*Análisis de la gestión de inventarios de la empresa Creazioni S.A. de la Ciudad de Iquitos, período 2011 – 2015*” en la Escuela de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, en la que llega a tener las siguientes conclusiones:

1. En los periodos del 2011 al 2015 la empresa Creazioni S.A. aplicó una gestión de inventarios de forma eficiente, antes de esos períodos la empresa incurrió en situaciones de sobre stocks, generándose altos costos financieros, por causa del dinero inactivo, porque se tenía la mercadería con bajo movimiento, en éste periodo las ventas superaron a las compras.
2. En el período analizado la rotación de los inventarios fue superior al 50%, la más alta fue registrado el año 2011 con una rotación del 78.53% de la mercadería, y respecto al menor rotación ocurrida fue el año 2012 con una rotación del 54.94%, lo ideal sería que la rotación fuese al 100%.

3. Para el 2012 se tuvo que el costo de ventas ocurrió decrecimiento en -4.23% respecto al 2011, en el año 2013 creció en 11.72%, cayendo en -7.54% para el 2014 y recuperándose en 11.41% para el 2015, en general se observa que su costo de ventas fue variable en el período 2011 – 2015, lo ideal sería que el costo de ventas tuviera un comportamiento decreciente y sostenida.
4. Al no tener un sistema de inventarios la empresa Creazioni S.A. cometió el error de tener compras de manera excesiva de la mercadería, las compras y reposición fueron ejecutadas por intuición y no por análisis o indicadores de adquisiciones.

Según, Huamán y Huayanca, (2017) realizó la investigación “*Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la Empresa Humaju*” en la Facultad de Ingeniería y Arquitectura de la Universidad Autónoma del Perú, en la que tienen las siguientes conclusiones:

1. La utilización de la metodología AUP proporcionó un buen resultado al presente trabajo de implementación.
2. La implementación de un sistema permite la automatización reduciendo y mejorando el tiempo de los procesos.
3. La aplicación de la metodología AUP concedió advertir los riesgos de la gestión, los que tienen prioridad en el proceso.
4. El sistema de información ayudó con mejores resultados en la toma de decisiones.
5. El Sistema de información ayuda a cualquier empresa a organizarse, reducir los tiempos en los procesos de ventas y compras.
6. La atención al cliente debe ser una de las prioridades en las organizaciones y el sistema de información debe ser diseñado para gestionarlos.
7. El sistema ayuda a la empresa a tener un control y el seguimiento de salidas y entradas de los productos.

Según Vásquez y Villegas (2018) realizó la investigación “*Estudio de rotación de los productos de seguridad en almacén de la empresa Sekur Perú - Trujillo*”

agosto 2016 a julio 2017” en la Facultad de Negocios de la Universidad Privada del Norte.

- 1 Se determinó que respecto al nivel de rotación que se tuvo en el almacén no es óptimo debido a que el 46% de los productos tienen un nivel bajo de rotación.
- 2 En el análisis del almacén, por medio del registro del Kardex de 150 productos de seguridad que se comercializan, se refleja que en el registro se puede tener control de las entradas y salidas de mercaderías y conocer el nivel de existencias de los artículos de la empresa para la venta. En el análisis mediante el diagrama de Pareto se encontraron que 27 artículos pertenecen a la clase A, 34 a la clase B y 89 artículos a la clase C.
- 3 Se ha implementado indicadores del área de logística como el indicador del Índice de Rotación de Stock (I.R.S.) que se refiere al número de veces que se renovó el stock de almacén, o la rotación del capital invertido en los inventarios. Valor Medio de Stock (V.M.S) que se refiere a la cantidad de productos o también su valor, que muestran en promedio el saldo en almacén al fin de cada mes en un periodo T. El otro indicador como la Tasa de Cobertura Media (T.C.M.) expresa que para cuanto tiempo tiene disponible el stock o existencias de mercadería o productos si se da el caso que la empresa en sí no ha realizado algún pedido de dichas mercaderías o productos.

2.2 Bases Teóricas o Científicas

Inventarios

Durán Y. (2012) refiere en su texto donde sostiene que los inventarios son la existencia de bienes mantenidos para su futuro uso (o también designados para la venta como productos terminados para organizaciones comerciales), se definen como inventarios. En tal sentido en las empresas ya sea de producción y/o de servicios, se encontrarán inventarios de materias primas, así como inventarios de los subproductos (o productos en proceso), inventarios de productos terminados, como también productos a medio procesar o partes dentro de un proceso.

En la administración de los materiales se tienen que valorar los costos que incurren estos inventarios como son; el costo de adquisición (también denominado como costo de pedido), el costo de preparación para el abastecimiento, el costo de mantenimiento en bodegas u otros, y el costo de los faltantes por no reponer o pedir oportunamente la reposición de los inventarios.

Muchas veces se puede afirmar que la eliminación de los inventarios en muchos casos es dificultosa, a pesar de los inmejorables métodos de pronósticos con que se cuenta en la tarea ardua de estimar la demanda. Ajustar las diferentes operaciones de un proceso productivo y evitar que no se produzcan inventarios (de materia prima, subproductos o productos terminados) es su mayoría es difícil. Por tal motivo es inminente que después de un correcto ajuste de la demanda se debería ejecutar modelos de control de inventarios que logren optimizar los tiempos de pedido, que también permitan reducir los costos del mantener los materiales en las bodegas y que este control de costos también se mantenga dentro del proceso de producción en cada una de sus etapas.

Brigham y Ehrhardt (2018), refuerzan la idea que los inventarios de una organización o empresa de producción se componen por las materias primas, los productos en proceso, como también todos los suministros que se utilizan en las operaciones de producción y los productos terminados. Un inventario puede ser algo muy básico o elemental como el desinfectante que se utiliza para el saneamiento de las instalaciones o un limpia vidrio para el manteniendo y limpieza de los vidrios del local físico de una empresa.

Pero que, a diferencia de otros autores, para Ehrhardt y Brigham los inventarios persiguen dos objetivos primordiales; primero, garantizar la operatividad de la organización con el inventario disponible y segundo, mantener niveles óptimos que puedan conceder el controlar los costos de reposición y de mantenimiento, ya que un inventario reducido ocasiona que los costos de pedido se incrementen, mientras que los inventarios altos ocasionan que los costos de mantenimiento se disparen.

Cobertura de inventarios

Salas, Miguél, y Acevedo (2017) manifiesta que la cobertura de inventarios es un concepto muy usado en los negocios involucrados a la cadena de suministros y al mundo del comercio retail, la cobertura de inventarios indica y debe de indicar el número o

cantidad de días de venta que se pueden atender en el negocio versus el stock in situ, o stock actual.

Por ejemplo, si un distribuidor de laptops tiene ventas diarias de 10 unidades al día y respecto a su stock presente es 50 unidades, por tanto, el distribuidor tendrá una cobertura de solo 5 días. También, al ser comparada con los tiempos de entrega del proveedor, nos puede indicar posibles problemas de disponibilidad de stocks y/o los mejores momentos para hacer los pedidos de reabastecimiento al proveedor.

Continuando en el caso del distribuidor de laptops, si tiene la opción de poder abastecerse de un fabricante con un tiempo de entrega de 7 días, es muy probable que el distribuidor se quede solo 2 días sin stock, debido a que su cobertura es sólo 5 días. Una forma de poder solucionar es por medio de una política de reabastecimiento con el fin de poder evitar las roturas de stock y que se pueda realizar el pedido al proveedor en el caso de que la cobertura del stock llegue al nivel de 7 días o de 70 unidades debido a que se tienen 10 unidades al día por 7 días, y evitándose las dificultades de la disponibilidad de stock.

Administración de la producción (de bs/ss)

Chase B. y Jacobs (2013) refieren que la administración de operaciones los que en su momento también lo llaman como Gerencia de Operaciones (Operations Management) y en la que lo definen como el diseño, la operación y la búsqueda del mejoramiento de los sistemas de producción que conceptúen tanto a los bienes y servicios primarios de la organización o compañía.

De acuerdo a las funciones que cumple la administración de la producción se podría decir que es considerada como una importante área funcional de una organización, lógicamente con funciones y responsabilidades de la línea no staff, equitativamente como otras líneas funcionales o áreas, tales como; Marketing, Logística o Finanzas. Advierten que no se debe confundir como una herramienta o método que se emplea para la realización de las tareas dentro de las respectivas funciones, tales como la investigación operativa o como la ingeniería industrial entre otras.

De acuerdo Chavéz Vega (2005) el papel que se distingue en lo gerencial, por no decir propio de la Administración de la Producción se puede expresar sobre todo en la tipología

de decisiones a las que se enfrenta y muchas de ellas a nivel estratégico o de perspectiva de largo plazo, tácticas (mediano plazo) y decisiones operativas (en el corto plazo).

Cuando se habla de las decisiones estratégicas dentro de la Administración de la Producción son en sí muy amplios, por ejemplo: ¿qué se fabricará? ¿cómo se fabricará? ¿cuál es el nivel tecnológico necesario para la fabricación de este bien o servicio? ¿dónde se fabricará? ¿se fabricará o lo mandaremos fabricar? entre otros más.

1.1.1. El Stock

El término “stock”, hace referencia a existencia de los bienes o valores que, en el enfoque de la logística, se refiere al inventario sean estos de: materias primas, productos en proceso, repuestos, productos terminados, etc.

Es importante diferenciar el término stock difiere de la gestión de stock, según lo indicado por Parra Guerrero (2005) en el caso del stock es un término que indica un depósito de materias primas, mercancías u otro objeto cualquiera o referirse hacia un término estático. En cambio, con el término de gestión de stock, que involucra un proceso que no se detiene necesariamente en el tiempo, sino que supone una actividad continuada, es un concepto dinámico.

Existe una disonancia respecto entre mantener o no mantener stock en una empresa, para ello, es necesario conocer los diferentes conceptos de stock. Si el stock está relacionado al inventario que no genera valor dentro de un almacén, asociado a la filosofía Lean o JIT, entonces, se puede asegurar que mantener el stock o inventario, es algo negativo o inclusive hasta perjudicial para una organización.

En otro caso, de acuerdo a Céspedes et al. (2017) si el concepto de stock se relaciona con un bien económico, donde se puede producir alguna utilidad, como en el caso del costo de oportunidad de perder una venta por no tener inventario disponible, entonces, se puede decir que mantener el nivel de inventario es más rentable que el no tenerlo disponible, entonces el stock viene a ser un recurso que si puede potencialmente generar valor. Haciendo referencia a Arturo Ferrín (1998) donde complementa lo antes descrito de que la necesidad de poder almacenar en las empresas parte de la necesidad de que se equilibre la producción y demanda, debido a que el comportamiento de la demanda de productos suele tener una curva irregular, estacional o entre otras situaciones, mientras

que por otro lado el comportamiento de la producción se desarrolla en base al ritmo de las grandes series de tiempo.

Clases de stock

Para definir un método adecuado para el desarrollo de la gestión de stock o inventario, es importante que se conozca las características necesarias del stock y sus diversos tipos. Por tanto, en referencia a Parra Guerrero (2005) en el libro “Gestión de stock”:

Donde las clasificaciones útiles en la Gestión de stocks son:

- 1) Clasificación según el rol que cumplen los stocks en la empresa.
- 2) Clasificación según la naturaleza física de los productos.
- 3) Análisis de stocks según su valor e importancia: criterio ABC.

Clasificación según la función que desempeñan los stocks en la empresa

Los siguientes stocks de este tipo de clasificación de acuerdo a Mauleon Torres (2003)

- ✓ Stock de seguridad
- ✓ Stock medio
- ✓ Stock de anticipación
- ✓ Stock sobrante
- ✓ Stock activo

Stock de seguridad: Se refiere al stock respecto sobre el nivel óptimo de inventario en un almacén. Ese stock se usa para que se cubra las oscilaciones de la demanda, retrasos de entrega de proveedores o del stock normal. El costo de inventario de seguridad deberá ser menor al costo de ruptura de inventario de la empresa.

Stock Medio: Se utiliza para el cálculo de costos de inventarios y es el promedio entre un stock mínimo y un stock máximo.

Stock de anticipación: Se usa cuando se tiene información anticipada de algún suceso que pone en riesgo el abastecimiento de productos. Es decir, cuando existe variaciones de precio, escasez de productos; las empresas proceden en la toma de la decisión de anticiparse y la compra de inventario para reducir el riesgo de ruptura.

Stock sobrante: Se refiere al inventario que está disponible en un almacén, que, por temas de demanda o las oscilaciones de mercado, no tiene mejor rotación adecuadamente o se busca el riesgo de sufrir una discontinuación. El stock resultante de este tipo se refiere a la mala planificación, que proviene de una falta de la información de demanda.

Stock activo: Es inventario utilizado para responder a las necesidades de mercado. Es el stock operativo que puede cubrir la demanda de forma cíclica de los clientes.

Clasificación según la naturaleza física de los productos

Para el estudio de la investigación se usa la clasificación por la actividad física de los productos que se presentan en una empresa del tipo comercial:

- ✓ Artículos tipo básicos.
- ✓ Artículos tipo obsoletos
- ✓ Artículos tipo defectuosos
- ✓ Artículos tipo complementarios.

Análisis de los stocks según su valor e importancia

De acuerdo a Díaz Orbegozo et. al (2018) el análisis ABC: se usa para segmentar el stock según su importancia y se pueda tomar decisiones a nivel de almacenamiento, abastecimiento, etc. La técnica de segmentación tiene el principio 80/20 (Principio de Pareto), donde indica un 20% de referencias impacta en un 80% de participación en los resultados de las variables evaluadas.

De acuerdo a Mauleon Torres (2003) expone que en relación al problema del stock en un almacén no se pone de manifiesto con la igual intensidad en todas referencias. El análisis ABC de los inventarios permite que se detecten el grupo menor número de productos que representan el 20%, puede acaparar una cantidad elevada del stock cercano al 80% y de forma viceversa”.

Dimensiones

1. Planificación de Stock

Las personas se vuelven mucho más productivas y eficientes cuando se tienen las situaciones de condiciones o ambientes de control o mando y que se buscan por medio de ello que se comprueben de que se está realizando el trabajo de la manera correcta. Esta situación es muy similar en el compromiso que pueda tener el personal sobre todo en el trabajo desarrollado dentro del almacén. Si se tienen la capacidad de poder crear la disposición y el sistema entre todas las referencias que se dispone el resultado será más fluido y eficiente.

Según Veritas (2017) afirma respecto a la organización de stock es uno de las actividades fundamentales acerca de las funciones de la logística en materia del

trabajo de las existencias y productos del almacén. La Gestión de Stock involucra a las operaciones que tienen la función de la regulación del flujo de las mercaderías o productos, generándose así beneficios hacia la empresa, donde se busca que se garantice que en los costos incurridos que se derivan del mantenimiento de los inventarios se mantienen mínimos niveles sin que se puedan interferir en la calidad de servicio al cliente.

2. Organización de Stock

De acuerdo a Veritas (2017) menciona que la organización del stock involucra al control de las existencias de mercaderías que es parte de las actividades importantes de las compañías y que se basa en que se debe tener un orden, clasificación, jerarquía, proyección, y que el stock debe consistir en el orden, limpieza y buena organización. El stock no solo debe enfocarse en que se deba mantener el almacenamiento de los productos, sino que esto involucra su planeación, el saber constituir un sistema de ordenamiento y gestión de dichos productos, asimismo, el adecuar de la forma más óptima, gestionar los costos, manejo de software, con el fin de tener un rendimiento más óptimo y que aseguren que se cumplan con aportar a la calidad de servicios de la empresa.

3. Control de Stock

Según Veritas (2017), expresa que el control de stock o de inventarios es una herramienta importante que se basa en parte de la administración de la mercadería, que permite tener la información disponible acerca de la cantidad de las existencias que se tienen acerca de los productos, según diversos filtros que se establecen en el control; además que tener dicha información se pueden determinar la disponibilidad para la venta, en un tiempo y espacio establecidos, además el control de stock abarca el mantener las condiciones del almacenamiento de inventarios, la supervisión de la calidad, las acciones correctivas en materia de la cantidad y disponibilidad de los productos para que se mantengan en buen estado.

1.1.2. La administración de ventas

La administración de ventas de acuerdo según Jobber y Lancaster (2012) en su libro también del mismo nombre 'Administración de ventas' lo definen como el conjunto de todos los procesos, herramientas, actividades, y decisiones de los que se ocupa a la fuerza

de ventas de la empresa u organización. La administración de las ventas abarca tanto al reclutamiento, el proceso de la selección de personal, la motivación al personal de ventas, el desarrollo y la capacitación de la fuerza de ventas; además de gestionar, organizar y el modo de retribución al equipo de ventas desde un enfoque de la administración aplicada a las ventas.

De acuerdo a Gómez (2013) en su artículo acerca de las funciones del gerente de ventas explica que su rol es fundamental en la administración de las ventas dentro de la empresa y que esta es determinante para que la organización pueda tener éxito en las ventas establecidas, lográndose una mayor rentabilidad en las operaciones comerciales; donde se tienen las siguientes funciones entre las que destacan son: Fijar las metas, objetivos y programas de ventas; la preparación del plan y del presupuesto para las ventas, estimación de la demanda, el pronóstico de las ventas, el manejo y reclutamiento de la fuerza de ventas, y la modalidad de la compensación y además de la motivación de los trabajadores de las ventas. Durán (2012) la función del gerente de ventas debe basarse en la capacidad de liderazgo del equipo de ventas que tiene a su disposición y hacer que la empresa pueda expandirse por medio diversas acciones que en conjunto destacarán a un buen gerente de ventas ya que sus resultados a diferencia de otros tipos de gerencia son evidentemente perceptibles.

De acuerdo a Pérez Juárez (2013) expone que las acciones que evocan a los incentivos dentro de los programas de motivación dirigido hacia el personal de ventas se compensan con potenciales buenos resultados en las operaciones comerciales de las ventas, además, de que el nivel de motivación del personal suele incrementarse ante los incentivos, estas se traducen en el incremento de las ventas; entre tanto se han establecido diversas estrategias que se puedan implementar en las empresas: a) Los incentivos de la fuerza de ventas en tipos monetarios (como bonificaciones laborales, incremento del salario, préstamos a trabajadores, entre otros más); b) Los reconocimientos como los viajes, cuadros de honor, diplomas de reconocimiento de la participación y desempeño destacado, calificativos de ‘empleado del mes’, entre otras opciones que no involucren tanto la materia económica.

Por su parte de acuerdo al portal web de la Revista Empresarial & Laboral (2018) se tiene que las acciones de incentivos y acciones que tengan que ver con la compensación a

los vendedores se deben plantearse las siguientes preguntas como: ¿Cuál es el modelo de comisiones adecuado para la empresa? ¿Qué indicadores de rendimiento se pueden establecer? ¿Cómo se evaluará dicho rendimiento logrado? Para ello se establecen los elementos que tiene una compensación de las ventas como: a) La estrategia; b) las métricas del desempeño; c) la fórmula de los pagos; y d) la administración y dirección.

Según Jobber y Lancaster (2012) expresan que tanto los objetivos, los programas y las estrategias de ventas se fundamentan en que estas derivan de las estrategias formuladas en el marketing, las cuales deben ser congruentes con los demás componentes de los elementos del Mix de Marketing, estos objetivos a definirse son generalmente como: a) Volumen de las ventas; b) El nivel de participación en el mercado, c) La rentabilidad; d) Los niveles de la calidad de servicio; y e) Los costos del equipo humano de ventas (fuerza de ventas). Estas relaciones entre la estrategia del marketing y la administración de ventas se tienen en la siguiente tabla:

Tabla 3.

La estrategia de marketing y la administración de ventas.

Objetivos del marketing estratégico	El objetivo de las ventas	La estrategia de las ventas
Edificar	*Incrementar el volumen de las ventas. *Incrementar el canal de distribución. *Dar nivel de servicio altos	*Tasas altas de llamadas de cuentas existentes. *Mayor concentración de llamadas. *Prospección de cuentas
Mantener	*Mantener el volumen de las ventas. *Mantener el canal de distribución. *Mantener el nivel de servicio altos.	*Mantener la tasa de llamada actual de clientes *Concentración media en la llamada. *Llamar a las nuevas tiendas de distribución.

Cosechar	*Reducción de costos de ventas *Reducción de costos del servicio e inventario	*Llamadas a cuentas redituables. *Telemárketing.
Descartar	*Eliminar el inventario de forma rápida.	*Descuentos por volumen de compras.

Fuente: Adaptado de Jobber y Lancaster (2012)

Dimensiones

1. Costo de ventas

El costo de ventas o llamado como el costo de los bienes vendidos, hace referencia a los términos monetarios del importe directo de lo que la empresa ha logrado producir de los bienes vendidos por una empresa dentro de un periodo de tiempo determinado. En la administración, el costo de ventas es muy valorada como una métrica fundamental que se reflejan en los estados financieros (Estado de Resultados) de todas las empresas, debido a que resta de los ingresos para determinar su beneficio bruto que la empresa ha obtenido dentro del periodo establecido. El costo de ventas también sirve para poder determinar dentro de un periodo establecido el nivel de las ventas acerca un producto o servicio que la empresa ofrece en el mercado y así se establece el nivel de ingresos o de ventas que son necesarios para poder mitigarlos (Llamas, 2020).

2. Proceso comercial

El proceso comercial o de venta se refiere al conjunto de procedimientos o pasos que las empresas aplican en sus ventas desde el contacto con el cliente hasta el cierre de las ventas e inclusive el servicio postventa; esto se aplica con el fin de captar la potencial atención que el cliente quiera adecuar en la transacción final realizada, de otra manera como que se consigue de forma efectiva del producto de la empresa realizar la transacción comercial con el cliente, también en el portal web ConAvalsí (2018) indica que en el proceso de ventas se pueden resaltar cambios y obtener mejores oportunidades.

3. Registro de pedido

El registro o la gestión de los pedidos o requerimiento, se refiere al proceso que una empresa desarrolla por medio del cual se organiza, ejecuta seguimiento y se proceden a la solicitud de las compras de tanto de productos o servicios. Esta gestión busca que se mantenga de forma clara y oportuna el registro de pedidos y también de la administración del personal de ventas o comercial, también incluye a los procesos y asociaciones necesarias para poder llevarlas a cabo. Cuando se inicia el registro de los pedidos se debe tener un continuo seguimiento del pedido y su gestión de datos en función al cliente al que se está dirigiendo. Ya de acuerdo al tipo de cliente, se procede analizar los factores como: la morosidad o capacidad de pago, el historial de los requerimientos o pedidos del cliente, el volumen (cantidad) de pedidos, entre otros aspectos donde hay que poder realizar el seguimiento de los inventarios.

2.3 Marco Conceptual

1. Inventario

Agrupan a los tangibles que se disponen en el proceso de venta del negocio, o que también son utilizados en los diversos procesos internos como la producción, y aspectos de soporte donde se utilizan los bienes y/o servicios para ser comercializados posteriormente. Los inventarios abarcan a diversas categorías como: las materias primas, productos en proceso (o productos intermedios), los productos terminados (también llamados mercancías), materiales, repuestos y los accesorios que son consumidos en el proceso productivo, inventarios en tránsito, envases entre otros.

2. Cobertura (en inventarios)

La cobertura es el conjunto de operaciones económicas que sirven para reducir los riesgos de quiebre del stock o disponibles en bodegas, almacenes, exhibidores, góndolas, etc. que finalmente tienen que satisfacer las necesidades al cliente en cantidad y calidad.

Cobertura de inventarios es un concepto muy usado en los negocios involucrados a la cadena de suministros y al mundo del comercio retail, la cobertura de inventarios indica y debe de indicar el número o cantidad de los días de venta (temporalidad) que se pueden atender en el negocio versus el stock in situ, o stock actual (existencias).

3. Sistema (producción de bs y/o ss)

Es el conjunto de las actividades y/o procesos, métodos, técnicas, procedimientos, que permiten la obtención de Bs. y/o Ss. gracias a la aplicación sistemática de un conjunto de decisiones con la finalidad de incrementar el valor de dichos elementos con el objetivo o propósito de poder satisfacer las demandas y necesidades del usuario, cliente o consumidor.

4. Necesidades

La motivación principal o fundamental para que el cliente consuma un servicio, viene a ser la necesidad, por lo que es importante la identificación de la referida necesidad, las que pueden ser:

- ✓ Necesidades de tipo fisiológicas.
- ✓ Necesidades de tipo seguridad.
- ✓ Necesidades de tipo sociales.
- ✓ Necesidades de tipo estima.
- ✓ Necesidades de tipo realización.

5. La estrategia corporativa

La estrategia de nivel corporativa se refiere al plan que la alta dirección o gerencia superior diseña en la organización al inicio de cada nuevo proyecto planteado para poder establecer la dirección de las actividades, ejecutar las tareas, cumplir los compromisos y alcanzar los objetivos trazados por la gerencia o dirección de la organización, desde el inicio del diseño, ejecución y evaluación ya que es en función de cómo se está realizando esta estrategia corporativa para que se tenga éxito en la organización lográndose así los objetivos planteados.

6. Proceso

El proceso se refiere al conjunto, o agrupación de diferentes actividades, etapas y acciones en el ámbito organizacional que se asocian y se interrelacionan para algunas características relacionadas para que se pueden transformar los insumos como recursos materiales, económicos, científicos, técnicos y humanos para poder conseguir un resultado que comprenden un determinado periodo de tiempo y que hacen posible que se logren sus propósitos determinados.

7. Equipo de ventas

El equipo de ventas involucra a la fuerza de ventas que está compuesto por las personas que presentan diversas habilidades tanto asesorar y orientar efectivamente que se desarrolle el proceso de compra de un cliente, donde se buscará la forma de poder influir en la decisión de consumo del cliente, este equipo es quien se encuentra generalmente en contacto sea de forma directa o indirecta con las personas sean clientes, consumidores o usuarios del producto o servicio que la organización ofrece al mercado.

8. Tecnología

La tecnología se refieren al conjunto de conocimientos, técnicas, destrezas, que se es una herramienta que transforma, combina y cambia las cosas con el fin de que se pueda lograr construir sea algo nuevo o modificado que involucra a diversas disciplinas como la electrónica, la medicina, y otras disciplinas; donde se han tenido diversas aplicaciones en áreas diversas de la sociedad.

9. El cliente

Viene a ser muchas veces el consumidor, y se encuentra implicado en la construcción del servicio, identificado como el elemento indispensable para el funcionamiento del sistema de servucción, ya que sin el elemento cliente pues simplemente el servicio no existe. Sin la existencia del cliente, la empresa solo se referiría en potencialidades de servicio o capacidades que la organización dispone, pero que no servirían de nada porque sin el cliente pues no existe servicio.

10. Soporte físico

Viene a ser el elemento de tipo material que se necesita para producir el servicio, y en que se servirá el personal y el cliente en el ofrecimiento y/o uso del servicio en sí. Existen dos tipos de soportes físicos; uno son los instrumentos necesarios para poder prestar el servicio, es decir, tanto como los elementos físicos como: muebles, maquinas, objetos requeridos e involucrados para la satisfacción de los clientes. El soporte físico también comprende el entorno material donde se produce el servicio, es decir la edificación, su disposición, muchas veces su decoración, los acabados, como también la disposición física de elementos que conforman tanto el ambiente en la que se desarrollará o prestará el servicio.

CAPITULO III

HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis General

Existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

3.2 Hipótesis Especifica

1. Existe una relación significativa y directa entre Stock y costo de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.
2. Existe una relación significativa y directa entre Stock y proceso comercial en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.
3. Existe una relación significativa y directa entre Stock y registro de pedido en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

3.3 Variables

Variable 1: **Stock.**

Variable 2: **Administración de ventas.**

Operacionalización de las variables:

Stock y administración de ventas en “Euro and América Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020

VARIABLE I	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
STOCK	El stock indica un depósito de mercancías, materias primas y otros objetos. Tiene la cualidad de concepto estático, no ocurre lo mismo con la “gestión de stock”, que es un proceso de actividades continuadas, es dinámico (Parra Guerrero, 2005)	Planificación de Stock	*Método de previsión. *Momentos y cantidades de Reposición.	Cuestionario	Ordinal
		Organización de Stock	*Fijar políticas y criterios para la regulación del stock. *Definir técnicas a utilizar en la gestión de stock.		
		Control de Stock	*Movimiento de entrada y salida del stock. *Inventario valorado. *Tareas a revisar.		

VARIABLE II	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
ADMINISTRACIÓN DE VENTAS	Es el proceso continuo donde se desarrolla a la fuerza comercial y que se desarrollen la coordinación y organización donde se implementen estrategias de ventas para alcanzar los objetivos de ventas. (Jobber & Lancaster, 2012)	Costos de ventas	*Sueldo del Personal *Costo en Transporte *Impuestos	Cuestionario	Ordinal
		Proceso comercial	*Planeamiento *Comercial *Estrategias de Ventas *Captación de clientes		
		Registro de pedido	*Gestión de documentos *Programas Virtuales *Pedidos Personalizados		

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO IV METODOLOGÍA

4.1 Método de Investigación

4.1.1 Método General

Como método general de la investigación desarrollada es el método científico; ya que de acuerdo a Arias (2012) este método comprende una serie de pasos, procesos, técnicas y procedimientos que son empleados para que se puedan formular y resolver el problema de la investigación por medio de la validación de la hipótesis y que puedan aportarse al conocimiento científico.

Este método científico obtiene una mayor confianza en los resultados ya que así posibilitan el comprobar, adecuar, modificar o poder rechazar las teorías, postulados y conceptos para el desarrollo del conocimiento.

4.1.2 Métodos Específicos

Método de análisis: El método de análisis o método analítico se utilizó porque se ha realizado una desmembración, la desintegración y descomposición acerca de un todo hacia las partes o diversos elementos para poder comprender mejor las causas, efectos y naturaleza del problema de investigación en particular (Hernández Coca, 2017).

Método de síntesis: El método sintético o método de síntesis se usó como parte de un proceso de razonamiento que busca conformar, sintetizar, englobar, a partir de los elementos conocidos de la investigación, su proceso es inverso al método de análisis que, por tanto, se busca realizar una exposición metódica y de resumen (Bernal Torres, 2010)

Método Descriptivo: Este método permite que se describan los hechos tal como son en la realidad, de forma más neutral posible, apoyándose en los instrumentos y técnicas que recogieron la información y datos de la empresa (Hernández Sampieri y otros, 2014)

4.2 Tipo de Investigación

La investigación es de tipo aplicada, ya que de acuerdo a Pimienta Prieto y De la Orden (2012) expone que esta investigación se fundamenta en que se busca y logra consolidar el conocimiento y el saber con el fin de que se apliquen dichos conocimientos

con fines aplicables a la comunidad científica, la producción, la tecnología y estar al servicio de la sociedad. Por tanto, el tipo de investigación es aplicada porque busca la aplicación en la realidad antes que desarrollar alguna teoría, la investigación busca el actuar y promover el cambio.

4.3 Nivel de Investigación

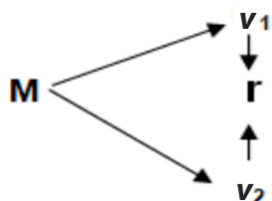
La investigación es de nivel correlacional, ya que como afirma Bernal (2016) que este nivel de investigación busca la asociación o examina el nivel de asociación entre las variables y eso puede determinar que exista o no la relación, sin embargo es importante aclarar que, la correlación no implica causalidad, sino que solo se evalúan la correlación entre las variables, las cuales se analizan en las técnicas estadísticas para su estimación de su nivel de correlación entre las variables de estudio.

4.4 Diseño de la Investigación

En la investigación se determinó que la investigación tiene un diseño no experimental tal como lo exponen Hernández Sampieri et. al (2014) donde en este tipo de diseño no se tiene la intención de manipular, cambiar o alterar las variables de estudio de forma deliberada, sino que solo se busca observar que dichas variables en su contexto normal o natural para que se pueda realizar el estudio de investigación.

El enfoque del estudio de la investigación es cuantitativo ya que se utilizaron en base al estudio los aspectos observables y de cuantificar los fenómenos de la investigación que se procesarán en herramientas de la estadística y el análisis de los datos (Hernández Sampieri y otros, 2014).

La Investigación es correlacional, donde de acuerdo a Hernández, et. al (2014) este tipo de estudio de tipo correlacional se asocian las diversas variables, conceptos, o categorías, y que se busca medir el nivel o grado de relación existente entre las variables que se presentan; las cuales se someterán a la estadística de las hipótesis para su comprobación de la relación existente. La investigación tiene el esquema siguiente:



Donde:

M	=	Muestra.
O1	=	Variable 1: Stock.
O2	=	Variable 2: Administración de ventas.
r	=	Correlación

4.5 Población

De acuerdo Arias (2012) la población es el conjunto que incluye a la completitud de los elementos o unidades donde se presentan estos elementos con las características que comparten algo en común que comparten o presentan dichas características que comparten. En el estudio de investigación el total de clientes con los que cuenta la empresa es de 218 entre boticas y farmacias.

4.6 Muestra

Según a Bernal (2010) la muestra es la parte o un sub conjunto, o sección de una población de estudio. La muestra está constituida de elementos de elementos representativos y que sean adecuados de toda la población para obtener inferencias.

Para los efectos de estudio de aplico el total de 118 clientes entre boticas y farmacias de manera aleatoria, (basándome en el volumen y capacidad de compra, como también clientes que están en cartera permanente) del distrito de El Tambo de la empresa “Euro and America Pharmaceutical” SAC.

Para los efectos de estudio la muestra ascendió a 118 entre boticas y farmacias de distrito de El Tambo, por lo que la aplicación del instrumento se proyecta realizar en el primer trimestre del año 2021. El cálculo de la muestra se utilizó la fórmula de las poblaciones finitas como se sigue.

$$n = \frac{Z^2 p q x N}{e^2 (N-1) + Z^2 p q}$$

Donde:

P: 0.50

Q: 0.50

N= 218

E= 0.05

Z²= 1.96²

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.50 \times 0.50 \times 218}{0.05^2 (2018-1) + 1.96^2 \times 0.50 \times 0.50} = 118$$

4.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Técnicas de recolección de datos

A. La encuesta

De acuerdo a Hernández Sampieri et. al (2014) la encuesta es una técnica de la recolección de datos que se usan con la finalidad de lograr obtener la información y que según sus propósitos logran obtenerse los datos necesarios para lograr el objetivo del estudio a realizar.

B. La entrevista a profundidad

De acuerdo a Pimienta Prieto y De la Orden (2012) expresa que la entrevista a profundidad se basa en que es una entrevista a modo personal, que es una técnica que no es estructurada y se busca, de manera individual, que cada entrevistado seleccionado exprese de forma libre sus opiniones y creencias acerca de algún tema objeto de análisis. Guías de entrevista no estructurada o semiestructurada; donde se desarrollará la entrevista y conocer también las opiniones de clientes de la empresa “Euro and America Pharmaceutical” SAC, el mismo que deberá aportar la información de la presente investigación.

Instrumentos de recolección de datos

En el presente trabajo de investigación utilizaremos los siguientes instrumentos:

- ✓ Cuestionario.
- ✓ Guía de entrevistas.
- ✓ Fichas.

4.8 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

Para nuestro trabajo de investigación las técnicas de procesamiento y su posterior análisis de datos es una etapa muy importante, ya que nos ayudará a organizar los datos obtenidos con el instrumento del cuestionario, en la presente se utilizará el SPSS 24 y el Microsoft Excel, en el desarrollo de tablas y los respectivos gráficos estadísticos. Por otro lado, también se utilizará el Microsoft Word en el desarrollo del informe narrativo, como también en la interpretación de las tablas y los gráficos.

4.9 Aspectos Éticos de la Investigación

Para nuestro trabajo de investigación, que lleva por título; Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo - 2020, el mismo que ha sido diseñado y planificado tomando en cuenta los requisitos que exige un proceso de investigación en cuanto a los trabajos de grado corresponde, en ese sentido nuestro trabajo de investigación se garantizará, principalmente con los principios de ética profesional y considerando que, desde el inicio hasta la culminación de la misma con el máximo respeto al Reglamento vigente de grados y títulos de la UPLA, como también acogiéndonos a las exigencias de las Normas APA en su séptima edición.

En ese sentido el contenido de nuestro trabajo de investigación se someterá a la respectiva evaluación, con la finalidad de no cometer ninguna falta a nuestra ética personal y profesional tal como los plagios, falsificación, no citar las fuentes bibliográficas, entre otros, comprometiéndonos en todo momento en sustentar en nuestro trabajo de investigación sólo información fidedigna.

CAPITULO V RESULTADOS

5.1 Descripción de resultados

Como resultado de la encuesta aplicada, en este apartado se realizaron los análisis descriptivos de las variables: stock y administración de ventas

5.1.1 Análisis descriptivo de la variable stock y sus dimensiones

La recolección de la información acerca de la variable stock, se desarrolló por medio de una escala de valoración, las cuales están relacionadas con las dimensiones: Planificación de stock, Organización de stock, Control de stock.

Tabla 4.

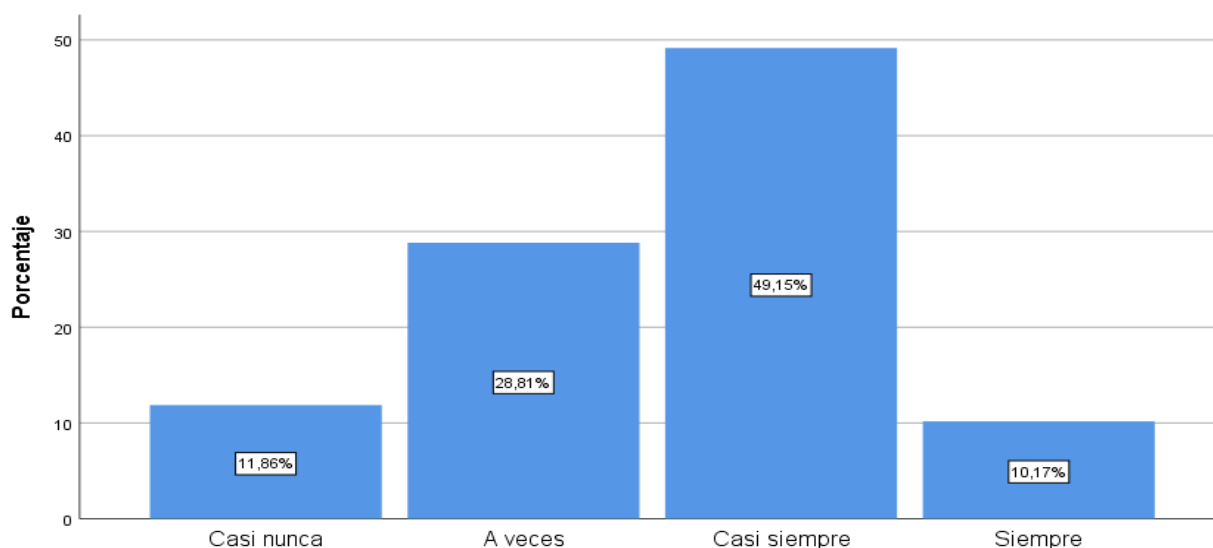
Representación porcentual de la dimensión planificación de Stock.

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	----------------------	-------------------------

	Casi nunca	14	11,9	11,9	11,9
	A veces	34	28,8	28,8	40,7
Válido	Casi siempre	58	49,2	49,2	89,8
	Siempre	12	10,2	10,2	100,0
	Total	118	100,0	100,0	

Figura 4.

Representación gráfica de la dimensión planificación de Stock.



Interpretación: Del análisis de la escala de Likert aplicada a los colaboradores, respecto a la planificación de Stock, se obtuvo un 49.15% que indicaron que casi siempre están de acuerdo con la planificación de stock. Cuyo resultado indica que la planificación de stock de “Euro and America Pharmaceutical” es levemente favorable.

Tabla 5.

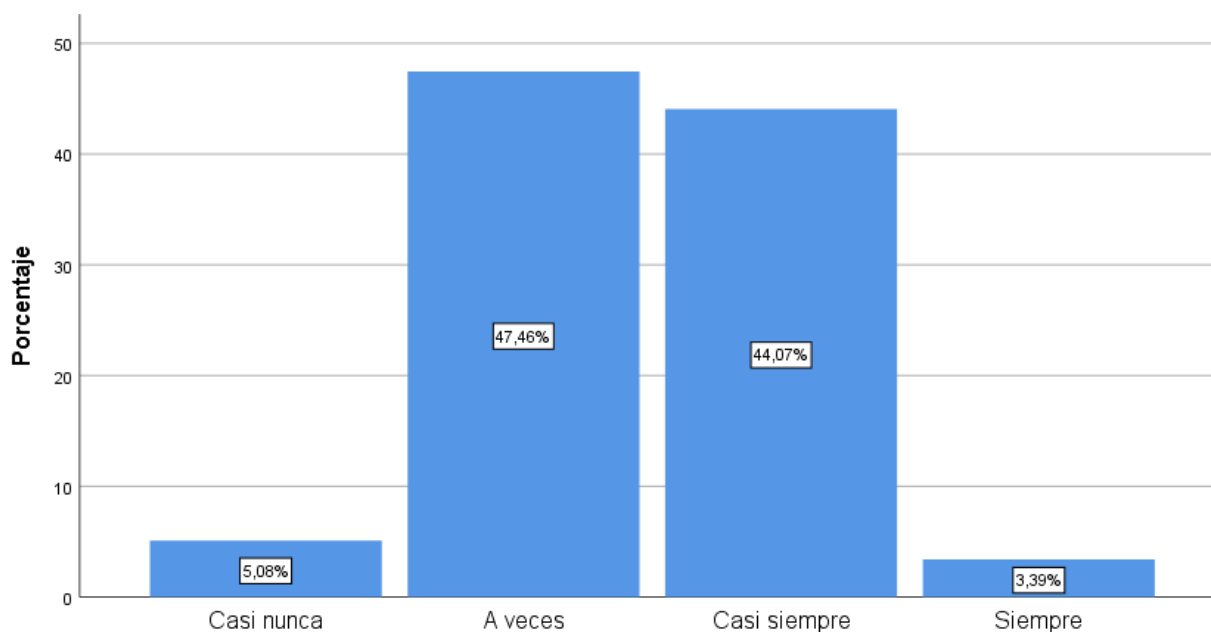
Representación porcentual de la dimensión organización de Stock.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	5,1	5,1	5,1
	A veces	56	47,5	47,5	52,5

Casi siempre	52	44,1	44,1	96,6
Siempre	4	3,4	3,4	100,0
Total	118	100,0	100,0	

Figura 5.

Representación gráfica de la dimensión organización de Stock.



Interpretación: Del análisis de la escala de Likert aplicada a los colaboradores, respecto a la organización de Stock, se obtuvo un 47.46% que indicaron que a veces están de acuerdo con la organización de stock. Cuyo resultado indica que la organización de stock de “Euro and America Pharmaceutical” es levemente desfavorable

Tabla 6.

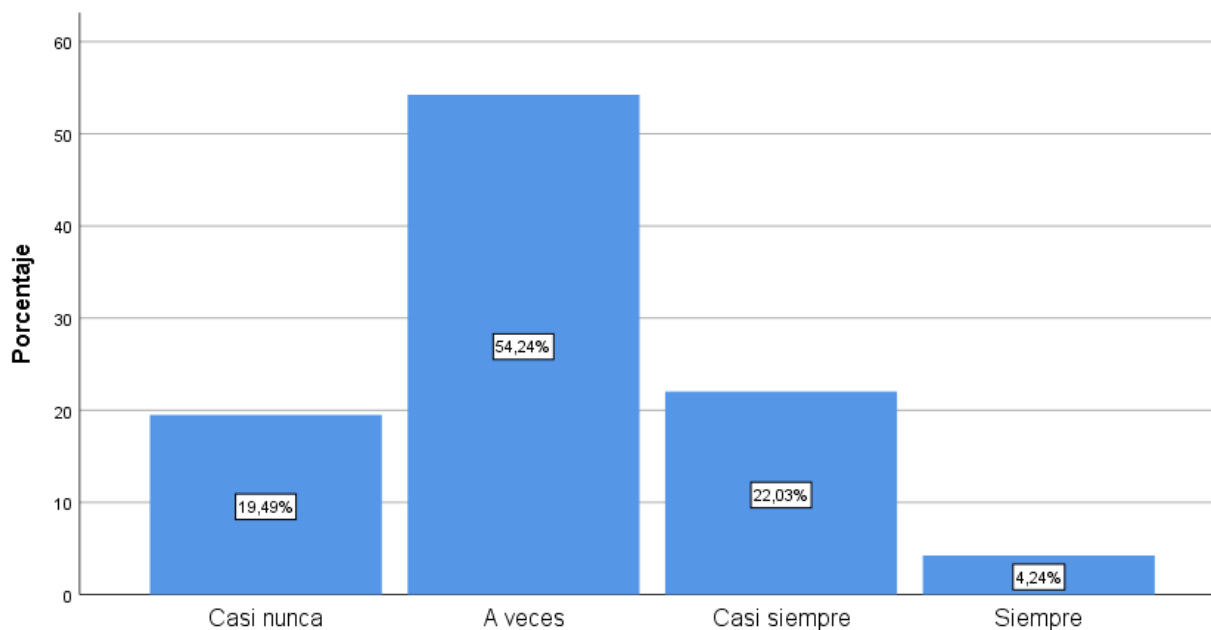
Representación porcentual de la dimensión Control de Stock

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	23	19,5	19,5	19,5
	A veces	64	54,2	54,2	73,7

Casi siempre	26	22,0	22,0	95,8
Siempre	5	4,2	4,2	100,0
Total	118	100,0	100,0	

Figura 6.

Representación porcentual de la dimensión Control de Stock.



Interpretación: Del análisis de la escala de Likert aplicada a los colaboradores, respecto al control de Stock, se obtuvo un 54.24% que indicaron que a veces están de acuerdo con el control de stock. Cuyo resultado indica que el control de stock de “Euro and America Pharmaceutical” es levemente desfavorable.

5.1.2 Análisis descriptivo de la variable administración de ventas y sus dimensiones

La recolección acerca de la información de la variable administración de ventas, se realizó por medio de una escala de valoración, las cuales están relacionadas con las dimensiones: -Costos de ventas, Proceso comercial, Registro de pedido.

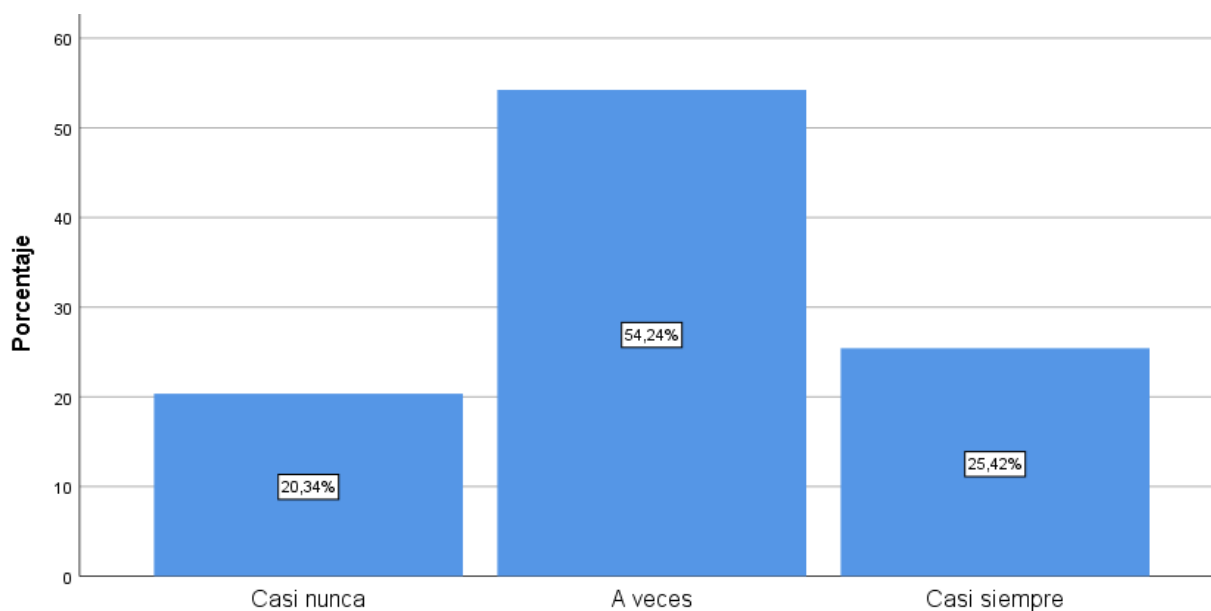
Tabla 7.

Representación porcentual de la dimensión Costos de ventas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Casi nunca	24	20,3	20,3
o	A veces	64	54,2	74,6
	Casi siempre	30	25,4	100,0
	Total	118	100,0	

Figura 7.

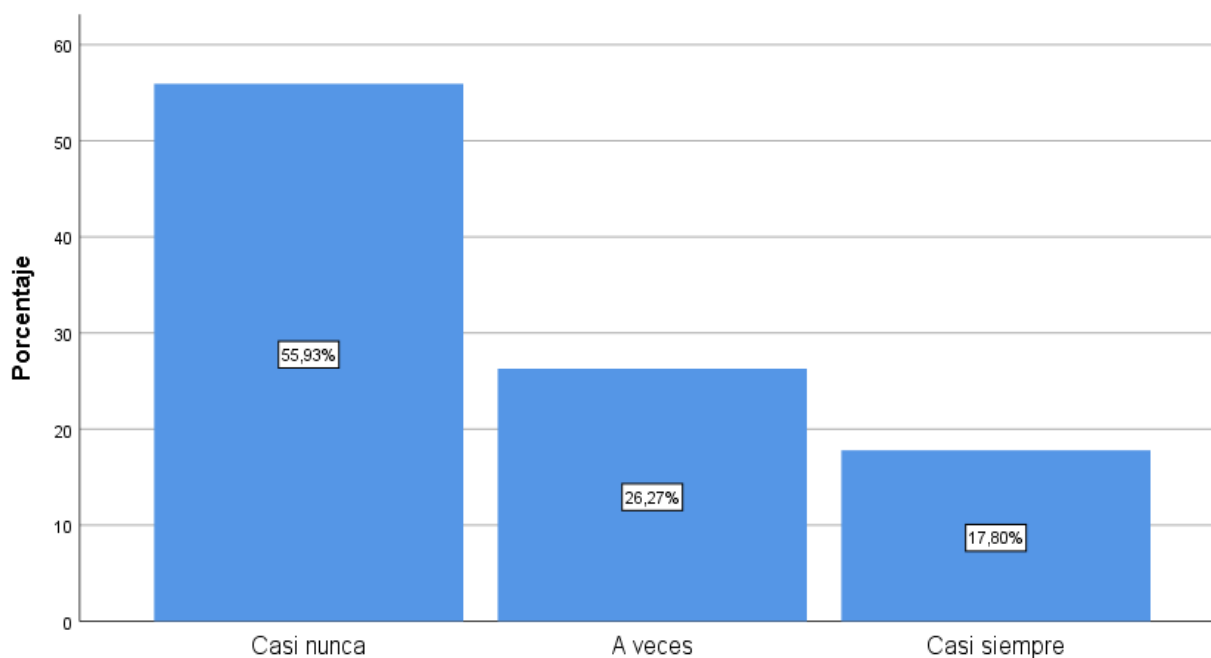
Representación gráfica de la dimensión Costos de ventas.



Interpretación: Del análisis de la escala de Likert aplicada a los colaboradores, respecto al costo de ventas, se obtuvo un 54.24% que indicaron que a veces están de acuerdo con el costo de ventas. Cuyo resultado indica que los costos de ventas de “Euro and America Pharmaceutical” es levemente desfavorable.

Tabla 8.*Representación porcentual de la dimensión Proceso comercial*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	66	55,9	55,9
	A veces	31	26,3	82,2
	Casi siempre	21	17,8	100,0
	Total	118	100,0	100,0

Figura 8.*Representación gráfica de la dimensión Proceso comercial*

Interpretación: Del análisis de la escala de Likert aplicada a los colaboradores, respecto al proceso comercial, se obtuvo un 55.93% que indicaron que casi nunca están de acuerdo con el proceso comercial. Cuyo resultado indica que proceso comercial de “Euro and America Pharmaceutical” es desfavorable.

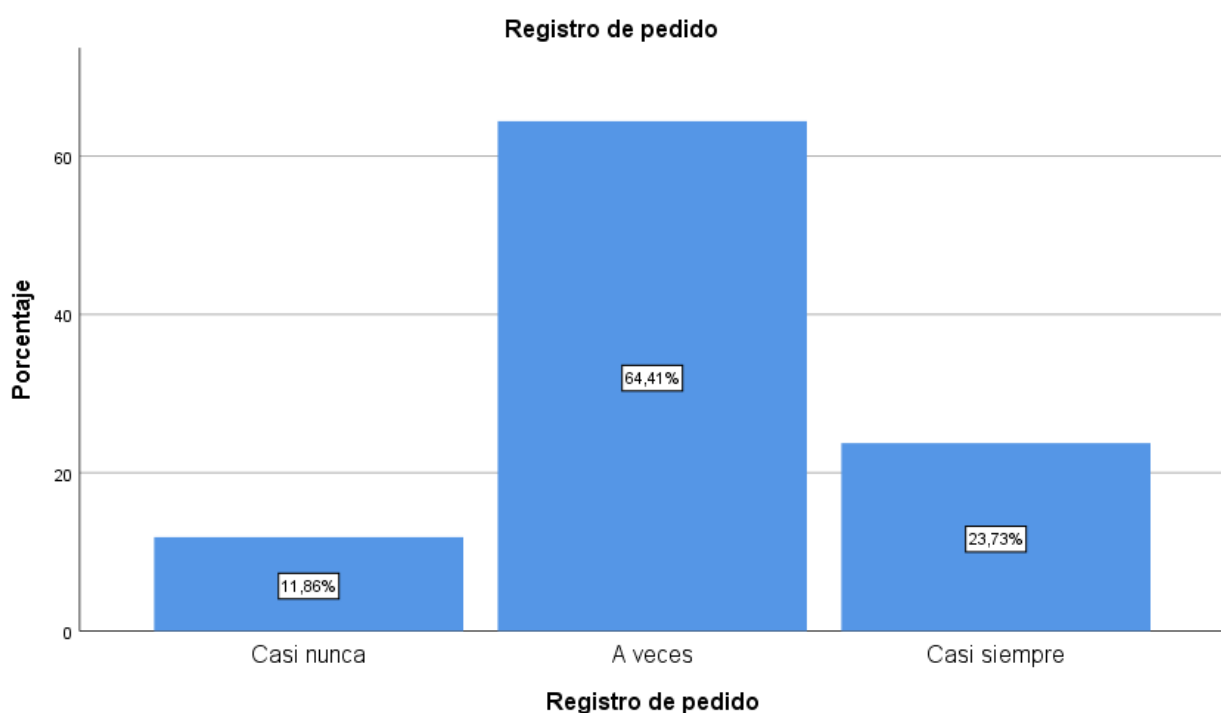
Tabla 9.

Representación porcentual de la dimensión Registro de pedido

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	14	11,9	11,9
	A veces	76	64,4	76,3
	Casi siempre	28	23,7	100,0
	Total	118	100,0	100,0

Figura 9.

Representación porcentual de la dimensión Registro de pedido.



Interpretación: Del análisis de la escala de Likert aplicada a los colaboradores, respecto al registro de pedido, se obtuvo un 64.41 % que indicaron que a veces están de acuerdo con el registro de pedidos. Cuyo resultado indica que el registro de pedidos de “Euro and America Pharmaceutical” es levemente desfavorable.

5.2 Contraste de Hipótesis

Hipótesis general

a. Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: No existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

H₁: Existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

b. Cálculo del estadístico de prueba

Tabla 10.

Correlación de hipótesis general

Correlaciones			
		Stock	Administración de ventas
Stock	Coefficiente de Correlación	1	,568**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	118	118
Administración de ventas	Coefficiente de Correlación	,568**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	118	118

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

c. Interpretación

Baremos correlación	
Correlación negativa perfecta	1
Correlación negativa muy fuerte	-0.90 a -0.99
Correlación negativa fuerte	-0.75 a -0.89
Correlación negativa media	-0.50 a -0.74
Correlación negativa débil	-0.25 a -0.49
Correlación negativa muy débil	-0.10 a -0.24
No existe correlación alguna	-0.09 a +0.09
Correlación positiva muy débil	+0.10 a +0.24

Correlación positiva débil	+0.25 a +0.49
Correlación positiva media	+0.50 a +0.74
Correlación positiva fuerte	+0.75 a +0.89
Correlación positiva muy fuerte	+0.90 a +0.99
Correlación positiva perfecta	1

De acuerdo con el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman se obtuvo 0.568 y de acuerdo a la tabla anterior se dé correlación nos indica que existe una correlación positiva media. También, el nivel de significancia es 0.000 y es menor que 0.05, esto nos indica que si se presenta una relación entre las variables; en base a estos resultados se concluye: Existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

Hipótesis Especifica 1

d. Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: No existe una relación significativa y directa entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

H₁: Existe una relación significativa y directa entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

e. Cálculo del estadístico de prueba

Tabla 11.

Hipótesis específica N° 1

		Correlaciones	
		Stock	Costo de ventas
Stock	Coefficiente de Correlación	1	,452**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	118	118
Costo de ventas	Coefficiente de Correlación	,452**	1

Sig. (bilateral)	,000	
N	118	118

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

Fuente: Elaboración propia, 2021

f. Interpretación

Baremos correlación	
Correlación negativa perfecta	1
Correlación negativa muy fuerte	-0.90 a -0.99
Correlación negativa fuerte	-0.75 a -0.89
Correlación negativa media	-0.50 a -0.74
Correlación negativa débil	-0.25 a -0.49
Correlación negativa muy débil	-0.10 a -0.24
No existe correlación alguna	-0.09 a +0.09
Correlación positiva muy débil	+0.10 a +0.24
Correlación positiva débil	+0.25 a +0.49
Correlación positiva media	+0.50 a +0.74
Correlación positiva fuerte	+0.75 a +0.89
Correlación positiva muy fuerte	+0.90 a +0.99
Correlación positiva perfecta	1

De acuerdo con el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.452 y de acuerdo a la tabla de correlación expresa e indica que existe una correlación positiva débil. Además, el nivel de significancia es 0.000 y es menor que 0.05, esto nos indica que si existe una relación entre las variables; en base a estos resultados se concluye: Existe una relación significativa y directa entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

Hipótesis Especifica 2

g. Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: No existe una relación significativa y directa entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

H₁: Existe una relación significativa y directa entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

h. Cálculo del estadístico de prueba

Tabla 12.

Correlación hipótesis N° 2.

Correlaciones			
		Stock	Proceso comercial
Stock	Coefficiente de Correlación	1	,532**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	118	118
Proceso comercial	Coefficiente de Correlación	,532**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	118	118

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

Fuente: Elaboración propia, 2021

i. Interpretación

Baremos correlación	
Correlación negativa perfecta	1
Correlación negativa muy fuerte	-0.90 a -0.99
Correlación negativa fuerte	-0.75 a -0.89
Correlación negativa media	-0.50 a -0.74
Correlación negativa débil	-0.25 a -0.49
Correlación negativa muy débil	-0.10 a -0.24
No existe correlación alguna	-0.09 a +0.09
Correlación positiva muy débil	+0.10 a +0.24
Correlación positiva débil	+0.25 a +0.49
Correlación positiva media	+0.50 a +0.74
Correlación positiva fuerte	+0.75 a +0.89
Correlación positiva muy fuerte	+0.90 a +0.99
Correlación positiva perfecta	1

De acuerdo con el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.506 y de acuerdo al baremo de correlación nos indica que existe una correlación positiva media. Además, el nivel de significancia es 0.000 y es menor que 0.05, esto nos indica que si existe una relación entre las variables; en base a estos resultados se concluye: Existe una relación significativa y directa entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

Hipótesis Especifica 3

j. Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: No existe una relación significativa y directa entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

H₁: Existe una relación significativa y directa entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

k. Cálculo del estadístico de prueba

Tabla 13.

Correlación hipótesis N° 3.

		Correlaciones	
		Stock	Registro de pedido
Stock	Coeficiente de Correlación	1	,494**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	118	118
Registro de pedido	Coeficiente de Correlación	,494**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	118	118

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

Fuente: Elaboración propia, 2020

1. Interpretación

Baremos correlación	
Correlación negativa perfecta	1
Correlación negativa muy fuerte	-0.90 a -0.99
Correlación negativa fuerte	-0.75 a -0.89
Correlación negativa media	-0.50 a -0.74
Correlación negativa débil	-0.25 a -0.49
Correlación negativa muy débil	-0.10 a -0.24
No existe correlación alguna	-0.09 a +0.09
Correlación positiva muy débil	+0.10 a +0.24
Correlación positiva débil	+0.25 a +0.49
Correlación positiva media	+0.50 a +0.74
Correlación positiva fuerte	+0.75 a +0.89
Correlación positiva muy fuerte	+0.90 a +0.99
Correlación positiva perfecta	1

De acuerdo con el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.494 y de acuerdo a la tabla de correlación nos indica que existe una correlación positiva débil entre las variables. Además, el nivel de significancia es 0.000 y es menor que 0.05, esto nos indica que si existe una relación entre las variables; en base a estos resultados se concluye: Existe una relación significativa y directa entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La investigación planteó como problema ¿Cuál es la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?; el objetivo de la investigación fue determinar la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. Para el desenvolvimiento de la investigación en primer lugar se definió teóricamente el término stock, por Francisca Parra Guerrero: donde es un término que señala un depósito de mercancías, materias primas u otro objeto cualquiera. Es un concepto estático” (Parra Guerrero, 2005). Dando como resultado que el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.568, por ello se afirma que: Existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

Encontrado cierta similitud con la investigación de García y Montenegro (2016) realizó la investigación “Análisis de la gestión de stock del almacén de la empresa Inversiones Lanca S.A. de la ciudad de Trujillo – 2016” llegó a las conclusiones: Se logró el análisis de la gestión de stock resultando que un 73.3% de los trabajadores desconocen de los productos que comercializa la empresa, el 86.7% manifiestan que la empresa no aplica ningún sistema para efectivizar sus inventarios, determinando falencias en la gestión de almacenes. La empresa utiliza en sus inventarios el método FIFO para la valoración y control de existencias permitiendo el control de ingreso y salida de las existencias, sin embargo, en la práctica no se viene realizando de manera ordenada, lográndose vender gran cantidad de productos.

Considerado el objetivo específico 1: determinar la relación entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. Primero definió teóricamente costo de ventas el cual se refiere al monto o valor directo de la producción de los bienes vendidos por una empresa en un periodo de tiempo determinado. El costo de ventas se considera en principio como la métrica fundamental en la cuenta de los estados financieros de toda empresa, debido a que disminuye de los ingresos para determinar su beneficio bruto. Siendo el resultado que el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.452, por ello se afirma que: Existe una relación significativa y directa entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

Encontrando cierta similitud con la investigación de Solsol Hidalgo (2017) realizó la investigación “Análisis de la gestión de inventarios de la empresa Creazioni S.A. de la Ciudad de

Iquitos, período 2011 – 2015”, el cual llega a las siguientes conclusiones: En los periodos del 2011 al 2015 la empresa Creazioni S.A. realizó una gestión de inventarios de manera eficiente, antes de esos períodos la empresa incurrió a sobre stocks, generándose altos costos financieros, ya que se tienen al dinero de forma inactiva, porque a la mercadería sin movimiento, en éste periodo las ventas fueron superiores a las compras. En el período analizado la rotación de los inventarios fue superior al 50%, la más alta fue registrado el año 2011 con una rotación del 78.53% de la mercadería, y la menor rotación fue el año 2012 con una rotación del 54.94%, lo ideal sería que la rotación fuse al 100%.

De acuerdo con el objetivo específico 2: Determinar la relación entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. Primero definió conceptualmente el termino proceso de venta se refiere a la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción comercial final se lleva a cabo, o sea, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la empresa. Siendo el resultado que el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.506 por ello se afirma que: Existe una relación significativa y directa entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

Encontrando cierta similitud con la investigación de Herrera et al. (2017) realizó la investigación *“Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la Empresa Humaju”*. Se concluyó que: la utilización de la metodología AUP proporcionó un buen resultado al presente trabajo de implementación. La implementación de un sistema permite la automatización reduciendo y mejorando el tiempo de los procesos. El sistema ayuda a la empresa a llevar un control y seguimiento de las salidas y entradas de los productos.

Finalmente, de acuerdo con el objetivo específico 3: Determinar la relación entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. Primero determino teóricamente el termino registro de pedido se refiere al proceso que una empresa desarrolla por medio del cual se organiza, ejecuta seguimiento y se proceden a la solicitud de las compras de tanto de productos o servicio. Siendo el resultado que el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es 0.494, por ello se afirma que: Existe una relación significativa

y directa entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

Encontrando cierta similitud con la investigación de Vásquez y Villegas (2018) realizó la investigación “*Estudio de rotación de los productos de seguridad en almacén de la empresa Sekur Perú - Trujillo agosto 2016 a julio 2017*”, el cual concluye que: Se ha determinado respecto al nivel de rotación no se encuentra en niveles óptimos debido a que el 46% de productos tienen una baja rotación. Se analizó en el principio la situación del almacén, por medio del registro de los Kardex de 150 productos, donde se refleja el registro que podemos controlar las entradas y salidas de las mercaderías y conocer las existencias de todos los artículos que tiene la empresa disponible para la venta. Para el cual se analizó mediante el diagrama de Pareto encontrando que 27 artículos son de clase “A”, 34 de clase “B” y 89 de clase “C”.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo con el objetivo general de la investigación fue: Determinar la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020. Se concluye que el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.568, el cual indica que existe una correlación positiva media. Por lo que se afirma la hipótesis general planteada: Existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.
2. De acuerdo el objetivo específico 1, se concluye que el Coeficiente de correlación del estadístico de Rho de Spearman es 0.452, que expresa que existe una correlación positiva débil. Por ello se afirma la hipótesis específica 1: Existe una relación significativa y directa entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.
3. De acuerdo con el objetivo específico 2, se concluye que el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.506, el cual expresa que existe una correlación positiva media. Por ello se afirma que la hipótesis específica 2: Existe una relación significativa y directa entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.
4. De acuerdo con el objetivo específico 3, se concluye que el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.494, el cual expresa que existe una correlación positiva débil. Por ello se afirma la hipótesis específica 3: Existe una relación significativa y directa entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere establecer el control del volumen de productos por medio de la aplicación continua de inventarios que proporciona información precisa y actualizada de productos en el almacén. Además, se sugiere el análisis de costos de la empresa que se encuentren de manera detallada, para realizar un mejor control y manejar de manera que no impacten negativamente en la empresa.
2. Se recomienda aplicar la supervisión y también el registro de datos para lograr eficiencia por medio de la aplicación de software actualizado para evitar y disminuir los errores en la formulación del pedido ya que se podrán realizar reportes de forma más rápida, confiable y segura que servirán de apoyo a la empresa para la toma de decisiones. Se recomienda que se realicen actividades de la supervisar y llevar un control respecto a la entrega de los productos e ítems solicitados tanto del cliente interno como del externo, revisión de los datos de envío, así como mantener de manera actualizada la información de clientes.
3. Se sugiere tener programas de capacitaciones a los trabajadores constantemente con el fin de crear un mayor compromiso con la organización y por tanto el mejor desempeño en sus actividades diarias, como un adecuado manejo stock y la administración de ventas.
4. Se sugiere para futuras investigaciones aplicar diferentes métodos de investigación que se puedan ver cambios en los resultados durante el desarrollo de la investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación: introducción a la metodología científica* (6ta. ed.). Caracas: Editorial Episteme.
- BCRP - Banco Central de Reserva del Perú. (8 de abril de 2021). Notas de estudios del BCRP. *Informe de la encuesta mensual de expectativas macroeconómicas: Marz 2021, 23*. Lima. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2021/nota-de-estudios-23-2021.pdf>
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3ra ed.). Prentice Hall.
- Bernal, C. A. (2016). *Metodología de la investigación* (4ta ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2018). *Finanzas Corporativas: Enfoque Central* (1ra. ed.). Cengage Learning.
- Burgos Arcos, C., & Cuyo Chiluisa, J. (2018). *Modelo de gestión de stock basado en el método Montecarlo para mejorar el rendimiento de la empresa de embutidos La Madrileña*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Técnica de Ambato, Ambato]. <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28209>
- Céspedes Trujillo, N., Paz Rodríguez, J., Jimenez Figueredo, F., Pérez Molina, L., & Pérez Mayedo, Y. (2017). La administración de los inventarios en el marco de la administración financiera a corto plazo. *Boletín Redipe*, 6(5), 196-214. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6145627.pdf>
- Chase B., R., & Jacobs, R. F. (11 de NOVIEMBRE de 2013). *Administración de operaciones. Producción y cadena de suministros* (13va ed.). México D.F.: McGrawHill.
- Chavéz Vega, E. (12 de enero de 2005). Administración de materiales. <https://docplayer.es/22540964-Administracion-de-materiales.html>
- COMEX - Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (20 de septiembre de 2019). El problema en la provisión del sector salud: El desabastecimiento de medicamentos. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-problema-en-la-provision-del-sector-salud-el-desabastecimiento-de-medicamentos-parte-ii>
- ConAvalsi. (30 de julio de 2018). Proceso de ventas: Qué es y cuáles son sus fases. <https://www.conavalsi.com/blog/proceso-de-ventas-y-sus-fases>

- Díaz Orbegozo, J., Mamani Collana, C., Sancho-Dávila Rojas, C., & Veliz Francia, C. (2018). *Propuesta de mejora para reducir los quiebres de stock y los productos inmovilizados en una empresa comercializadora de equipos de protección personal en el Perú*. [Trabajo de investigación, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624952/D%C3%ADaz_oj.pdf?sequence=8&isAllowed=y
- Díaz, A. (2021). Ranking mundial de las principales empresas farmacéuticas por valor de marca en 2021. <https://es.statista.com/estadisticas/1027173/valor-de-marca-de-las-principales-farmaceuticas/>
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 1(1), 55-78. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- ESAN Conexión. (9 de diciembre de 2019). La industria farmacéutica peruana se transforma. <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/12/09/industria-farmaceutica/>
- Espinosa Baldassari, J. (2018). *Incidencia entre el modelo logístico en la gestión de stocks y la productividad de las pequeñas empresas textiles del Distrito Metropolitano de Quito*. [Tesis de Licenciatura, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE]. <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/14688>
- Eugenio Barrionuevo, R. (2010). *Logística de Inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul "Internacional" de la ciudad de Ambato*. [Tesis de licenciatura, Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1381/1/292%20Ing.pdf>
- Ferrín, A. (1998). *Gestión de stocks: optimización de almacenes* (1ra ed.). Madrid: Fundación Confemetal.
- García García, M., & Montenegro Quiroz, M. (2016). *Análisis de la gestión de stock del almacén de la empresa Inversiones Lanca SA, de la ciudad de Trujillo-2016*. [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte] <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/9792>
- Gómez Gómez, L. (24 de junio de 2013). Funciones de un gerente de ventas. <https://www.grandespymes.com.ar/2013/06/24/funciones-de-un-gerente-de-ventas/>

- Hernández Coca, G. (diciembre de 2017). Método Analítico. https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/b_huejutla/2017/Metodo_Analitico.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México D.F.: McGraw-Hill.
- Herrera Salazar, J., Huaman Varas, J., & Huayanca Quispe, C. (2017). *Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa Humaju*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Autónoma del Perú]. <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/392>
- Jobber, D., & Lancaster, G. (2012). *Administración de ventas* (8va ed.). México D.F.: Pearson Educación.
- Llamas, J. (16 de abril de 2020). Costo de ventas. <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-ventas.html>
- Mauleon Torres, M. (2003). *Sistemas de almacenaje y picking* (1ra ed.). Editorial Diaz de santos.
- Orozco Iguasnia, J., & Arana Quijije, J. (2014). *Desarrollo e implementación de un sistema de gestión de venta de repuestos automotrices en el almacén de auto repuestos eléctricos Marcos en la parroquia Posorja, cantón Guayaquil, provincia del Guayas*. [Tesis de licenciatura, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/1585>
- Parra Guerrero, F. (2005). *Gestión de Stocks*. Madrid, España: Esic Editorial.
- Pérez Juárez, C. (04 de junio de 2013). Cómo compensar, motivar y guiar las fuerzas de ventas. <https://www.gestiopolis.com/como-compensar-motivar-y-guiar-las-fuerzas-de-venta/>
- Pilaguano Tibanquiza, A. (2016). *La servucción aplicada a los restaurantes de comida típica del cantón Pelileo, provincia de Tungurahua y su aporte al turismo gastronómico*. [Tesis de licenciatura, Universidad Técnica de Ambato]. <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/22784>
- Pimienta Prieto, J. H., & De la Orden Hoz, A. (2012). *Metodología de la investigación* (2012 ed.). México D.F.: Pearson Educación.
- Revista Empresarial & Laboral. (2018). Cómo incentivar y compensar a sus vendedores. <https://revistaempresarial.com/marketing/e-commerce/incentivar-compensar-vendedores/>

- Salas Navarro, K., Miguél 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. Revista chilena de ingeniería*, 25(2), 326-337. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ingeniare/v25n2/0718-3305-ingeniare-25-01-00326.pdf>
- Solsol Hidalgo, E. (2017). *Análisis de la gestión de inventarios de la empresa Creazioni S. A. de la ciudad de Iquitos, periodo 2011 - 2015*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de la Amazonía Peruana]. <https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/20.500.12737/5446>
- Vásquez Palacios, S., & Villegas Cotrina, S. (2018). *Estudio de rotación de los productos de seguridad en almacén de la empresa Sekur Perú - Trujillo Agosto 2016 a julio 2017*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Privadas del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/13293?locale-attribute=en>
- Veritas, B. (3 de mayo de 2017). Gestión de Stocks y Almacenes. Obtenido de Gestión de Stocks y Almacenes: https://www.bureauveritasformacion.com/fichas/pdf/Gestion_de_Repuestos_y_Almacen_de_Mantenimiento.pdf

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA	INSTRUMENTOS
<p>Problema General</p> <p>¿Cuál es la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <p>1. ¿Cuál es la relación entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?</p> <p>2. ¿Cuál es la relación entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical”</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la relación entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <p>1. Determinar la relación entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p> <p>2. Determinar la relación entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p> <p>3. Determinar la relación entre Stock y registro de pedido en “Euro and America</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Existe una relación significativa y directa entre Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p> <p>Hipótesis Específicos:</p> <p>1. Existe una relación significativa y directa entre Stock y costo de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p> <p>2. Existe una relación significativa y directa entre Stock y proceso comercial en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p>	<p>Variable: 1</p> <p>Stock</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planificación de Stock - Organización de Stock - Control de Stock <p>Variable: 2</p> <p>Administración de Ventas</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos de ventas - Proceso comercial - Registro de pedido 	<p>Método General</p> <p>Científico</p> <p>Métodos específicos</p> <p>Método de análisis, sintético, descriptivo</p> <p>Tipo de investigación</p> <p>aplicada</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Correlacional</p> <p>Diseño de investigación</p> <pre> graph LR M --> V1 M --> V2 V1 <--> V2 </pre> <p>Población</p> <p>218 Boticas y farmacias</p> <p>Muestra</p> <p>118 Boticas y farmacias</p> <p>Técnicas Encuesta</p>	<p>Cuestionario aplicado a las Boticas y Farmacias del distrito de El Tambo.</p>

<p>SAC en el distrito de El Tambo – 2020?</p> <p>3.¿Cuál es la relación entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020?</p>	<p>Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p>	<p>3. Existe una relación significativa y directa entre Stock y registro de pedido en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020.</p>		<p>Instrumentos Cuestionario</p> <p>Técnicas de procesamiento y análisis de datos Programa SPSS 24 Ms Excel</p>	
--	---	--	--	---	--

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 02: Matriz de Operacionalización de Variables

Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020

VARIABLE I	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
STOCK	El stock indica un depósito de mercancías, materias primas y otros objetos. Tiene la cualidad de concepto estático, no ocurre lo mismo con la “gestión de stock”, que es un proceso de actividades continuadas, es dinámico (Parra Guerrero, 2005)	Planificación de Stock	*Método de previsión *Momentos y cantidades de reposición	Cuestionario	Ordinal
		Organización de Stock	*Fijar políticas y criterios para la regulación del stock *Definir técnicas a utilizar en la gestión de stock		
		Control de Stock	*Movimiento de entrada y salida del stock *Inventario valorado *Tareas a revisar		

VARIABLE II	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
ADMINISTRACIÓN DE VENTAS	Es el proceso continuo donde se desarrolla a la fuerza comercial y que se desarrollen la coordinación y organización donde se implementen estrategias de ventas para alcanzar los objetivos de ventas. (Jobber & Lancaster, 2012)	Costos de ventas	*Sueldo del Personal *Costo en Transporte *Impuestos	Cuestionario	Ordinal
		Proceso comercial	*Planeamiento *Comercial *Estrategias de Ventas *Captación de clientes		
		Registro de pedido	*Gestión de documentos *Programas Virtuales *Pedidos Personalizados		

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 03: Matriz de Operacionalización del Instrumento

Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020

VARIABLE I	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM	INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
STOCK	Planificación de Stock	*Método de previsión *Momentos y cantidades de reposición	1. ¿Considera usted que los métodos de previsión de stock son eficientes pues se planifica tomando en cuenta las estadísticas de ventas y las incidencias ocurridas? 2. ¿Considera usted que se planifica los métodos de previsión por temporadas de gran demanda para garantizar el stock? 3. ¿Considera usted que se cuenta con la planificación y el software especializado que permita optimizar las reposiciones del stock y reaprovisionamiento evitando excesos y quiebres de stock? 4. ¿Considera usted que los productos del inventario que se reserva en los almacenes para la reposición de las ventas están clasificados según su rotación?	Cuestionario	Ordinal
	Organización de Stock	*Fijar políticas y criterios para la regulación del stock *Definir técnicas a utilizar en la gestión de stock	5. ¿Considera usted que la gerencia establece coordinaciones que fijen políticas con el área de droguería para regular periódicamente el stock? 6. ¿Considera usted que las políticas de stock permiten la conservación óptima de productos y minimiza las devoluciones desde los puntos de venta hacia el centro de distribución? 7. ¿Considera usted que se definen las técnicas a utilizar oportunamente para organizar las áreas de ventas, almacén y distribución para prevenir el desabastecimiento? 8. ¿Considera usted que el estructurar técnicas para el aprovisionamiento de stock contribuirá a mejorar el flujo de caja?		

	Control de Stock	<p>*Movimiento de entrada y salida del stock</p> <p>*Inventario valorado</p> <p>*Tareas a revisar</p>	<p>9. ¿Considera usted que el personal encargado del control de las entradas y salidas de los productos, cuentan con conocimientos, habilidades para desempeñar sus funciones adecuadamente?</p> <p>10. ¿Considera usted que se controla el abastecimiento considerando las cantidades de entrada y salida en los meses de gran demanda por festividades?</p> <p>11. ¿Considera usted que los inventarios se realizan con frecuencia y los resultados se actualizan en el sistema, a fin de mantener el inventario sincerado?</p> <p>12. ¿Considera usted que la valoración del inventario es periódicamente tomando en consideración los informes y documentos de las ventas realizadas?</p> <p>13. ¿Considera usted que las tareas a realizar del personal encargado del control de stock coordinan con el área de almacén y ventas?</p>		
--	------------------	---	--	--	--

VARIABLE II	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
ADMINISTRACIÓN DE VENTAS	Costos de ventas	*Sueldo del Personal *Costo en transporte *Impuestos	1. ¿Cree usted que la empresa habitualmente maneja los pagos de acuerdo con el cumplimiento de metas? 2. ¿Cree usted que la empresa cumple de manera eficiente con los pagos? 3. ¿Cree usted que la empresa invierte correctamente los gastos de movilidad? 4. ¿Cree usted que la empresa considera los gastos de movilidad como un factor para brindar experiencias comerciales a los clientes?	Cuestionario	Ordinal
	Proceso comercial	*Planeamiento Comercial *Estrategias de Ventas *Captación de Clientes	5. ¿Con frecuencia la compañía maneja un plan estratégico con respecto a sus acciones comerciales? 6. ¿Cree usted que el planeamiento estratégico de la empresa abarca la segmentación de mercado? 7. ¿Con que frecuencia se respeta las estrategias de ventas para llegar a los objetivos propuestos por la empresa? 8. ¿Considera usted que las estrategias de venta de la empresa son competitivas en el mercado? 9. ¿Considera usted pertinente que la empresa utilice nuevas estrategias para captar clientes potenciales?		
	Registro de pedido	*Gestión de Documentos *Programas Virtuales *Pedidos Personalizados	10. ¿Considera usted que los colaboradores de la empresa manejan un adecuado manejo de la documentación de los clientes? 11. ¿Cree usted que el adecuado manejo de la documentación de los clientes facilita los procesos internos? 12. ¿Considera usted que la compañía debería adaptarse a las nuevas herramientas virtuales del mercado? 13. ¿Cree usted que cumple satisfactoriamente la empresa con los pedidos personalizados para los clientes?		

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 04: El Instrumento de Investigación y constancia de su aplicación

CUESTIONARIO

Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el distrito de El Tambo – 2020

INTRODUCCIÓN: Por la presente nos dirigimos a usted para pedirle minutos de su valioso tiempo para resolver las preguntas plasmadas, nuestra investigación está referida a la relación que existe entre LA STOCK Y ADMINISTRACIÓN DE VENTAS. Este cuestionario será realizado solo con fines de estudio de investigación, por lo cual todos los datos que se obtenga serán estrictamente confidencial, le agradecemos su tiempo y por ser parte de la investigación.

ESCALA VALORATIVA:

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

N°	ÍTEM	Respuesta				
		5	4	3	2	1
01	¿Considera usted que los métodos de previsión del stock son eficientes ya que planifican tomando en consideración las incidencias ocurridas y estadísticas de ventas?					
02	¿Considera usted que se planifican métodos de previsión de stock por temporadas de gran demanda para garantizar el stock?					
03	¿Considera usted que se cuenta con planificación y software especializado para optimizar las reposiciones del stock y reaprovisionamiento evitando excesos y quiebres de stock?					
04	¿Considera usted que los productos del inventario del almacén para la reposición de ventas están clasificados de acuerdo a su rotación?					
05	¿Considera usted que la gerencia realiza coordinaciones que establezcan políticas con el área de droguería para regular periódicamente el stock?					
06	¿Considera usted que las políticas de stock permiten la conservación óptima de productos y minimiza devoluciones de los puntos de venta hacia el centro de distribución?					
07	¿Considera usted que se definen las técnicas a utilizar oportunamente para organizar las áreas de ventas, almacén y distribución para prevenir el desabastecimiento?					
08	¿Considera usted que el desarrollar técnicas para el aprovisionamiento de stock contribuirá en la mejora del flujo de caja?					
09	¿Considera usted que el personal encargado del control de las entradas y salidas de productos, tienen conocimientos y habilidades para desenvolverse en sus funciones adecuadamente?					

10	¿Considera usted que se controla el abastecimiento teniendo en cuenta las cantidades de entrada y salida en los meses de gran demanda?					
11	¿Considera usted que los inventarios se realizan frecuentemente y los resultados se actualizan en el sistema, a fin de mantener el inventario actualizado?					
12	¿Considera usted que la valoración de inventario es de forma periódica considerándose los informes y documentos de las ventas realizadas?					
13	¿Considera usted que las tareas a realizar del personal encargado del control de stock coordinan con el área de almacén y ventas?					
14	¿Cree usted que la empresa habitualmente maneja los pagos de acuerdo con el cumplimiento de metas?					
15	¿Cree usted que la empresa cumple de manera eficiente con los pagos?					
16	¿Cree usted que la empresa invierte correctamente los gastos de movilidad?					
17	¿Cree usted que la empresa considera los gastos de movilidad como un factor para brindar experiencias comerciales a los clientes?					
18	¿Con frecuencia la compañía maneja un plan estratégico con respecto a sus acciones comerciales?					
19	¿Cree usted que el planeamiento estratégico de la empresa abarca la segmentación de mercado?					
20	¿Con que frecuencia se respeta las estrategias de ventas para llegar a los objetivos propuestos por la empresa?					
21	¿Considera usted que las estrategias de venta de la empresa son competitivas en el mercado?					
22	¿Considera usted pertinente que la empresa utilice nuevas estrategias para captar clientes potenciales?					
23	¿Considera usted que los colaboradores de la empresa manejan un adecuado manejo de la documentación de los clientes?					
24	¿Cree usted que el adecuado manejo de la documentación de los clientes facilita los procesos internos?					
25	¿Considera usted que la compañía debería adaptarse a las nuevas herramientas virtuales del mercado?					
26	¿Cree usted que cumple satisfactoriamente la empresa con los pedidos personalizados para los clientes?					

Muchas gracias por su apoyo.

Anexo 05: Confiabilidad y validez del instrumento

a. Confiabilidad del instrumento

Para mostrar la fiabilidad del instrumento se ha utilizado la prueba estadística de Alfa de Cronbach, con el propósito de poder medir la consistencia interna de los ítems (preguntas) analizados. Obteniéndose así en el coeficiente de confiabilidad es 0,918 es decir, $0.918 > 0.80$; significa que el instrumento tiene una alta confiabilidad por lo tanto es aplicable.

Análisis de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	N.º de elementos
,918	26

Esto evidencia que en el instrumento de recopilación de información (cuestionario) desarrollado no se excluyeron ningún caso, donde a nivel de fiabilidad se tiene un valor de 0.918, y que, según la escala de la confiabilidad, estos resultados son considerados con fiabilidad significativa, esto significa que se tiene la consistencia interna entre los ítems del instrumento de recolección de datos en el estudio.

b. Validez del instrumento



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

Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el
 Distrito de El Tambo – 2020

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: Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el Distrito de El Tambo – 2020.

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. Agradezco su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez : Willian Perez Sulcaray
 Formación académica : Licenciado en Administración
 Áreas de experiencia profesional : Planeación Estratégica Y Gestión en Ingeniería de Proyectos (Docente)

Tiempo : 3 AÑOS
 Institución : Universidad Nacional Autónoma Altoandina de Tarma.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar



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

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Stock y administración de ventas en "Euro and America Pharmaceutical" SAC en el Distrito de El Tambo – 2020

VARIABLE I	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUALITATIVA POR ÍTEM	OBSERVACIONES
Stock	1. ¿Considera usted que los métodos de previsión de stock son eficientes ya que se planifican tomando en consideración las incidencias ocurridas y estadísticas de ventas?	3	3	3	3	3	
	2. ¿Considera usted que se planifican métodos de previsión de stock por temporadas de gran demanda para garantizar el stock?	3	3	3	3	3	
	3. ¿Considera usted que se cuenta con planificación y software especializado para optimizar las reposiciones del stock y reaprovisionamiento evitando excesos y quiebres de stock?	3	3	3	3	3	
	4. ¿Considera usted que los productos del inventario del almacén para la reposición de las ventas están clasificados según su rotación?	3	3	3	3	3	
	5. ¿Considera usted que la gerencia realiza coordinaciones que establezcan políticas con el área de droguería para regular periódicamente el stock?	3	3	3	3	3	
	6. ¿Considera usted que las políticas de stock permiten la conservación óptima de productos y minimiza devoluciones de los puntos de venta hacia el centro de distribución?	3	3	3	3	3	
	7. ¿Considera usted que se definen las técnicas a utilizar oportunamente para organizar las áreas de ventas, almacén y distribución para prevenir el desabastecimiento?	3	3	3	3	3	
	8. ¿Considera usted que el desarrollar técnicas para el aprovisionamiento de stock contribuirá en la mejora del flujo de caja?	3	3	3	3	3	
	9. ¿Considera usted que el personal encargado del control de las entradas y salidas de los productos, tienen conocimientos y habilidades para desenvolverse sus funciones correctamente?	3	3	3	3	3	
	10. ¿Considera usted que se controla el abastecimiento teniendo en cuenta las cantidades de entrada y salida en los meses de gran demanda?	3	3	3	3	3	
	11. ¿Considera usted que los inventarios se realizan con frecuencia y los resultados se actualizan en el sistema, a fin de mantener el inventario actualizado?	3	3	3	3	3	
	12. ¿Considera usted que la valoración del inventario es de forma periódica considerándose los informes y documentos de las ventas realizadas?	3	3	3	3	3	
	13. ¿Considera usted que las tareas a realizar del personal encargado del control de stock coordinan con el área de almacén y ventas?	3	3	3	3	3	
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

VARIABLE II	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUALITATIVA POR ÍTEM	OBSERVACIONES
Administración de ventas	1. ¿Cree usted que la empresa cumple de manera los pagos de acuerdo con el cumplimiento de metas?	3	3	3	3	3	
	2. ¿Cree usted que la empresa cumple de manera eficiente con los pagos?	3	3	3	3	3	
	3. ¿Cree usted que la empresa invierte correctamente los gastos de movilidad?	3	3	3	3	3	
	4. ¿Cree usted que la empresa considera los gastos de movilidad como un factor para brindar experiencias comerciales a los clientes?	3	3	3	3	3	
	5. ¿Con frecuencia la compañía maneja un plan estratégico con respecto a sus acciones comerciales?	3	3	3	3	3	
	6. ¿Cree usted que el planeamiento estratégico de la empresa abarca la segmentación de mercado?	3	3	3	3	3	
	7. ¿Con que frecuencia se respeta las estrategias de ventas para llegar a los objetivos propuestos por la empresa?	3	3	3	3	3	
	8. ¿Considera usted que las estrategias de venta de la empresa son competitivas en el mercado?	3	3	3	3	3	
	9. ¿Considera usted pertinente que la empresa utilice nuevas estrategias para captar clientes potenciales?	3	3	3	3	3	
	10. ¿Considera usted que los colaboradores de la empresa manejan un adecuado manejo de la documentación de los clientes?	3	3	3	3	3	
	11. ¿Cree usted que el adecuado manejo de la documentación de los clientes facilita los procesos internos?	3	3	3	3	3	
	12. ¿Considera usted que la compañía debería adaptarse a las nuevas herramientas virtuales del mercado?	3	3	3	3	3	
	13. ¿Cree usted que cumple satisfactoriamente la empresa con los pedidos personalizados para los clientes?	3	3	3	3	3	
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

Fuente: tomado del libro Validez y Confiabilidad de instrumentos de investigación: (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).

Evaluación final por el experto: por criterios e ítems, tomando como medida de tendencia central: la moda.

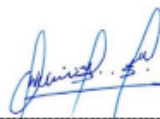
Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

Validez de contenido

Evaluación final

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
WILLIAM PEREZ SULLCARAY	MAGISTER	26	NIVEL MODERADO

Sello y Firma:



Lic. Adm./ Mg. William Perez Sullcaray
DNI. 45959081



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

Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el
 Distrito de El Tambo – 2020

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: Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el Distrito de El Tambo – 2020.

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. Agradezco su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez : LUIS FLORENCIO MUCHA HOSPINAL
 Formación académica : METODÓLOGO
 Áreas de experiencia profesional : INVESTIGADOR
 Tiempo : 11 AÑOS
 Institución : UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo



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

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Stock y administración de ventas en "Euro and America Pharmaceutical" SAC en el Distrito de El Tambo – 2020

VARIABLE I	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION CUALITATIVA POR ÍTEMES	OBSERVACIONES
Stock	1. ¿Considera usted que los métodos de previsión de stock son eficientes ya que se planifican tomando en consideración las incidencias ocurridas y estadísticas de ventas?	3	3	3	3	3	
	2. ¿Considera usted que se planifican métodos de previsión de stock por temporadas de gran demanda para garantizar el stock?	3	3	3	3	3	
	3. ¿Considera usted que se cuenta con planificación y software especializado para optimizar las reposiciones del stock y reaprovisionamiento evitando excesos y quiebres de stock?	3	3	3	3	3	
	4. ¿Considera usted que los productos del inventario del almacén para la reposición de las ventas están clasificados según su rotación?	3	3	3	3	3	
	5. ¿Considera usted que la gerencia realiza coordinaciones que establezcan políticas con el área de droguería para regular periódicamente el stock?	3	3	3	3	3	
	6. ¿Considera usted que las políticas de stock permiten la conservación óptima de productos y minimiza devoluciones de los puntos de venta hacia el centro de distribución?	3	3	3	3	3	
	7. ¿Considera usted que se definen las técnicas a utilizar oportunamente para organizar las áreas de ventas, almacén y distribución para prevenir el desabastecimiento?	3	3	3	3	3	
	8. ¿Considera usted que el desarrollar técnicas para el aprovisionamiento de stock contribuirá en la mejora del flujo de caja?	3	3	3	3	3	
	9. ¿Considera usted que el personal encargado del control de las entradas y salidas de los productos, tienen conocimientos y habilidades para desenvolverse sus funciones correctamente?	3	3	3	3	3	
	10. ¿Considera usted que se controla el abastecimiento teniendo en cuenta las cantidades de entrada y salida en los meses de gran demanda?	3	3	3	3	3	
	11. ¿Considera usted que los inventarios se realizan con frecuencia y los resultados se actualizan en el sistema, a fin de mantener el inventario actualizado?	3	3	3	3	3	
	12. ¿Considera usted que la valoración del inventario es de forma periódica considerándose los informes y documentos de las ventas realizadas?	3	3	3	3	3	
	13. ¿Considera usted que las tareas a realizar del personal encargado del control de stock coordinan con el área de almacén y ventas?	3	3	3	3	3	
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

VARIABLE II	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUALITATIVA POR ÍTEM	OBSERVACIONES
Administración de ventas	1. ¿Cree usted que la empresa cumple de manera los pagos de acuerdo con el cumplimiento de metas?	3	3	3	3	3	
	2. ¿Cree usted que la empresa cumple de manera eficiente con los pagos?	3	3	3	3	3	
	3. ¿Cree usted que la empresa invierte correctamente los gastos de movilidad?	3	3	3	3	3	
	4. ¿Cree usted que la empresa considera los gastos de movilidad como un factor para brindar experiencias comerciales a los clientes?	3	3	3	3	3	
	5. ¿Con frecuencia la compañía maneja un plan estratégico con respecto a sus acciones comerciales?	3	3	3	3	3	
	6. ¿Cree usted que el planeamiento estratégico de la empresa abarca la segmentación de mercado?	3	3	3	3	3	
	7. ¿Con que frecuencia se respeta las estrategias de ventas para llegar a los objetivos propuestos por la empresa?	3	3	3	3	3	
	8. ¿Considera usted que las estrategias de venta de la empresa son competitivas en el mercado?	3	3	3	3	3	
	9. ¿Considera usted pertinente que la empresa utilice nuevas estrategias para captar clientes potenciales?	3	3	3	3	3	
	10. ¿Considera usted que los colaboradores de la empresa manejan un adecuado manejo de la documentación de los clientes?	3	3	3	3	3	
	11. ¿Cree usted que el adecuado manejo de la documentación de los clientes facilita los procesos internos?	3	3	3	3	3	
	12. ¿Considera usted que la compañía debería adaptarse a las nuevas herramientas virtuales del mercado?	3	3	3	3	3	
	13. ¿Cree usted que cumple satisfactoriamente la empresa con los pedidos personalizados para los clientes?	3	3	3	3	3	
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

Fuente: tomado del libro Validez y Confiabilidad de instrumentos de investigación: (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).

Evaluación final por el experto: por criterios e ítems, tomando como medida de tendencia central: la moda.

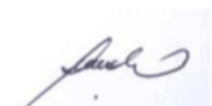
Calificación:	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto
----------------------	---

Validez de contenido

Evaluación final

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
LUIS FLORENCIO MUCHA HOSPINAL	DOCTOR	26	NIVEL MODERADO

Sello y Firma:


 DR. LUIS FLORENCIO MUCHA HOSPINAL



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

Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el
 Distrito de El Tambo – 2020

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: Stock y administración de ventas en “Euro and America Pharmaceutical” SAC en el Distrito de El Tambo – 2020.

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. Agradezco su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez : WALTER RUBÉN SANTANA CAMARGO
 Formación académica : LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
 Áreas de experiencia profesional : ADMINISTRADOS DE EMPRESAS
 Tiempo : 10 AÑOS
 Institución : UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo



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

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Stock y administración de ventas en "Euro and America Pharmaceutical" SAC en el Distrito de El Tambo – 2020

VARIABLE I	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUALITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
Stock	1. ¿Considera usted que los métodos de previsión de stock son eficientes ya que se planifican tomando en consideración las incidencias ocurridas y estadísticas de ventas?	3	3	3	3	3	
	2. ¿Considera usted que se planifican métodos de previsión de stock por temporadas de gran demanda para garantizar el stock?	3	3	3	3	3	
	3. ¿Considera usted que se cuenta con planificación y software especializado para optimizar las reposiciones del stock y reaprovisionamiento evitando excesos y quiebres de stock?	3	3	3	3	3	
	4. ¿Considera usted que los productos del inventario del almacén para la reposición de las ventas están clasificados según su rotación?	3	3	3	3	3	
	5. ¿Considera usted que la gerencia realiza coordinaciones que establezcan políticas con el área de droguería para regular periódicamente el stock?	3	3	3	3	3	
	6. ¿Considera usted que las políticas de stock permiten la conservación óptima de productos y minimiza devoluciones de los puntos de venta hacia el centro de distribución?	3	3	3	3	3	
	7. ¿Considera usted que se definen las técnicas a utilizar oportunamente para organizar las áreas de ventas, almacén y distribución para prevenir el desabastecimiento?	3	3	3	3	3	
	8. ¿Considera usted que el desarrollar técnicas para el aprovisionamiento de stock contribuirá en la mejora del flujo de caja?	3	3	3	3	3	
	9. ¿Considera usted que el personal encargado del control de las entradas y salidas de los productos, tienen conocimientos y habilidades para desenvolverse sus funciones correctamente?	3	3	3	3	3	
	10. ¿Considera usted que se controla el abastecimiento teniendo en cuenta las cantidades de entrada y salida en los meses de gran demanda?	3	3	3	3	3	
	11. ¿Considera usted que los inventarios se realizan con frecuencia y los resultados se actualizan en el sistema, a fin de mantener el inventario actualizado?	3	3	3	3	3	
	12. ¿Considera usted que la valoración del inventario es de forma periódica considerándose los informes y documentos de las ventas realizadas?	3	3	3	3	3	
	13. ¿Considera usted que las tareas a realizar del personal encargado del control de stock coordinan con el área de almacén y ventas?	3	3	3	3	3	
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

VARIABLE II	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUALITATIVA POR ÍTEMS	OBSERVACIONES
Administración de ventas	1. ¿Cree usted que la empresa cumple de manera los pagos de acuerdo con el cumplimiento de metas?	3	3	3	3	3	
	2. ¿Cree usted que la empresa cumple de manera eficiente con los pagos?	3	3	3	3	3	
	3. ¿Cree usted que la empresa invierte correctamente los gastos de movilidad?	3	3	3	3	3	
	4. ¿Cree usted que la empresa considera los gastos de movilidad como un factor para brindar experiencias comerciales a los clientes?	3	3	3	3	3	
	5. ¿Con frecuencia la compañía maneja un plan estratégico con respecto a sus acciones comerciales?	3	3	3	3	3	
	6. ¿Cree usted que el planeamiento estratégico de la empresa abarca la segmentación de mercado?	3	3	3	3	3	
	7. ¿Con que frecuencia se respeta las estrategias de ventas para llegar a los objetivos propuestos por la empresa?	3	3	3	3	3	
	8. ¿Considera usted que las estrategias de venta de la empresa son competitivas en el mercado?	3	3	3	3	3	
	9. ¿Considera usted pertinente que la empresa utilice nuevas estrategias para captar clientes potenciales?	3	3	3	3	3	
	10. ¿Considera usted que los colaboradores de la empresa manejan un adecuado manejo de la documentación de los clientes?	3	3	3	3	3	
	11. ¿Cree usted que el adecuado manejo de la documentación de los clientes facilita los procesos internos?	3	3	3	3	3	
	12. ¿Considera usted que la compañía debería adaptarse a las nuevas herramientas virtuales del mercado?	3	3	3	3	3	
	13. ¿Cree usted que cumple satisfactoriamente la empresa con los pedidos personalizados para los clientes?	3	3	3	3	3	
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

Fuente: tomado del libro Validez y Confiabilidad de instrumentos de investigación: (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).
Evaluación final por el experto: por criterios e ítems, tomando como medida de tendencia central: la moda.

Calificación:	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto
----------------------	---

Validez de contenido

Evaluación final

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
WALTER RUBEN SANTANA CAMARGO	MAGISTER	26	NIVEL MODERADO

Sello y Firma:



MG. WALTER RUBÉN SANTANA CAMARGO

Anexo 06: La data de procesamiento de datos

3 2 4 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 3 4 4 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
3 2 3 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 3 4 4 3 3 3 3 4 4 3 5 5 3
2 1 2 4 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 2 3 4 5
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
5 1 3 4 2 5 4 4 3 5 5 3 5 2 3 2 3 5 4 5 2 5 2 3 4 5
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 3 5 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
2 3 2 3 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 4 4 4 5
3 2 3 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 5 5 3
4 3 4 3 4 3 3 2 5 3 4 5 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 3 5 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 3 3 3 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
3 2 3 2 3 4 2 3 3 3 3 4 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 5 5 4
4 3 4 3 4 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
5 1 2 4 2 2 3 2 3 4 5 3 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 2 3 4 5
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 4 5 4
2 3 2 3 3 3 3 2 5 4 4 5 4 2 5 2 2 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 3 5 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
5 1 3 4 2 2 4 4 3 4 5 3 4 2 5 2 2 2 4 5 2 5 2 3 4 5
3 2 3 2 3 4 2 3 3 3 3 4 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 5 5 4
2 3 2 3 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 4 4 4 5
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 4 3 3 2 5 3 4 5 4 3 4 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
5 1 2 4 3 3 3 2 3 4 5 3 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 2 3 4 5
2 1 2 4 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 4 4 4 5
5 1 2 4 3 3 3 2 3 4 5 5 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 2 3 4 5
5 1 2 4 2 2 3 2 3 4 5 3 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 2 3 4 5
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 4 3 4 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 5 5 3
4 3 4 3 3 3 3 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
2 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 2 5 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4

2 3 2 3 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 4 4 4 2 5 4 4 4 3
2 3 2 3 3 3 3 2 5 4 4 5 4 2 5 2 2 4 4 4 2 5 4 4 4 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 4 3 3 2 5 3 4 5 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 3 3 5 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 5 5 4
5 1 3 4 2 5 4 4 3 5 5 3 5 2 3 2 3 5 4 5 2 5 2 3 4 5
3 2 3 2 3 4 2 3 3 3 3 5 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 4 5 4
5 1 3 4 2 2 4 4 3 4 5 3 4 2 5 2 2 2 4 5 2 5 2 3 4 5
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
2 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 3 5 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
2 3 2 3 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 4 4 4 2 5 4 4 4 3
4 3 4 3 4 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 5 4 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 3 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 2 3 3 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 4 4
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 4 3 3 2 5 3 4 5 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 3 3 5 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 5 5 4
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 4 3 3 2 5 3 4 4 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
5 1 3 4 2 2 4 4 3 5 5 3 5 2 3 2 2 5 4 5 2 5 2 3 4 5
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
5 1 3 4 2 5 4 4 3 5 5 3 5 2 3 2 3 5 4 5 2 5 2 3 4 5
4 3 4 3 2 3 3 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
3 2 4 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 3 4 4 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 4 3 4 3 3 2 4 3 4 4 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3

4 3 4 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 3 4 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 4 3 3 2 4 3 4 4 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 3 3 3 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
2 3 2 3 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 4 4 4 2 5 4 4 4 3
2 1 2 4 3 3 3 2 2 4 4 5 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 2 4 4 5
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
5 1 3 4 2 5 4 4 3 5 5 3 5 2 3 2 3 5 4 5 2 5 2 3 4 5
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
5 1 2 4 2 2 3 2 3 4 5 3 4 2 5 2 2 2 4 4 2 5 2 3 4 5
4 3 4 3 4 3 3 2 4 3 4 4 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 5 4 3
4 3 4 3 4 3 3 2 5 3 4 5 4 3 4 3 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 2 4 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 4 3 3 4 4 4 3 4 5 4
4 2 4 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 3 5 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
4 3 4 3 2 3 3 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 3 3 2 3 4 3 4 4 2 3 4 3 3 3 2 3 3 5 3 5 5 3
4 3 4 3 2 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 3 3 5 3 5 5 3
3 2 3 2 3 4 2 3 3 2 3 5 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 4 5 4
4 3 4 3 3 4 2 3 4 3 3 4 3 3 4 3 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
4 3 4 3 4 3 3 2 4 3 4 4 2 3 4 3 3 4 2 4 3 5 3 5 5 3
3 2 3 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 4 4 4 3 3 3 3 4 4 3 5 5 3
2 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 3 5 2 3 4 2 4 3 5 4 4 4 3
3 2 4 3 3 4 2 3 3 3 3 4 3 3 4 4 3 3 2 3 3 4 3 5 5 3
2 3 2 3 4 3 3 2 5 4 4 5 4 2 5 2 2 4 2 4 3 5 4 4 4 3

Anexo 07: Consentimiento informado



EURO AND AMERICA PHARMACEUTICAL S.A.C.

CARTA DE ACEPTACION

Asunto: Carta de Aceptación para realizar un Trabajo de Investigación.

Señor: Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana los Andes. Doctor: Fredy Gutiérrez Martínez.
Yo Efraín Leoncio Martínez Lanazca con D.N.I.:19999856; Gerente General de la Distribuidora de medicamentos Euro and América Pharmaceutical con Ruz:20601996416; autorizo a la señorita Rocío Mabilde Luyo Torres con código: 6030921 y a la señorita Alena Lin Valanzuela con código: 604563; realizar el trabajo de investigación Titledo " STOCK Y ADMINISTRACION DE VENTAS EN EURO AND AMERICA PHARMACEUTICAL S.A.C EN EL DISTRITO DE EL TAMBO-2020" para optar el grado de licenciado en Administración

Sin más por el momento, me despido de usted y quedo a sus órdenes para cualquier duda o aclaración al respecto. Reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE





Efraín Leoncio Martínez Lanazca
D.N.I.:19999856
Gerente General



DROGUERIA EURO AND AMERICA PHARMACEUTICAL SAC
JR. PARRA DEL RIO 197 - 19861. TAMBO - HUANCAYO
TEL: 051005 93425100 / 909964161

Anexo 08: Evidencias Fotos





