



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

“Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para  
incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A. Quevedo  
2021”

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Maestro en Administración de Negocios - MBA

**AUTOR:**

Br. Contreras Plúa, José Libinton (ORCID: 0000-0003-2596-0967)

**ASESOR:**

Dr. Salazar Salazar, Elmer Bagner (ORCID: 0000-0002-8889-9676)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Modelos y Herramientas Gerenciales

**PIURA - PERÚ**

2020

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo primero que todo a Dios por verme dado la fuerza necesaria para llegar hasta el punto donde me encuentro en este momento, a mi amada madre y queridos hermanos y sobre todo a mi hijo que cada vez que lo veo me impulsa a seguir avanzando cumpliendo mis objetivos y metas tanto en lo personal, profesional y estudio, siendo un ejemplo a seguir de mis seres queridos y que se sientan orgullosos de lo que he logrado.

## **Agradecimiento**

Al Dr. Elmer Salazar Salazar por la ayuda de impartirnos sus conocimientos y por la paciencia que ha tenido hacia mi persona.

A todos los docentes que nos dictaron sus cátedras en esta maestría ayudándonos y motivándonos a seguir para cumplir con el objetivo que es la obtención del título de maestro en Administración de negocios.

Agradezco profundamente a mi madre por el apoyo que me brindo y la motivación que me dio al no decaer y cumplir con el objetivo que me propuse.

Y por último agradezco a la empresa Tabacalera La Francey S.A. en especial al Gerente, por verme permitido realizar mi trabajo de investigación en esta tan prestigiosa empresa.

## Índice de contenido

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras y gráficas... ..	vi
Índice de abreviaturas.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCION .....	1
II. MARCO TEORICO .....	4
III. METODOLOGIA .....	18
3.1. Tipo y diseño de Investigación .....	18
3.2. Variables y Operacionalización .....	19
3.3. Población, muestra y muestreo .....	19
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	20
3.5. Procedimientos .....	22
3.6. Método de análisis de datos.....	22
3.7. Aspectos éticos.....	23
IV. RESULTADOS .....	24
V. DISCUSIÓN.....	53
VI. CONCLUSIONES.....	56
VII. RECOMENDACIONES.....	57
REFERENCIAS.....	58
ANEXOS.....	62

## Índice de tablas

Tabla 1 Población .....	19
Tabla 2 Validez de Instrumento.....	21
Tabla 3 Fiabilidad de prueba piloto .....	22
Tabla 4 Fiabilidad de instrumento .....	24
Tabla 5 Estadísticas totales de los elementos.....	24
Tabla 6 Variable Independiente .....	25
Tabla 7 Variable dependiente Rentabilidad.....	26
Tabla 8 Dimensión Rutinarios. ....	27
Tabla 9 Dimensión Apalancamiento.....	28
Tabla 10 Dimensión Estratégico .....	29
Tabla 11 Dimensión Cuello de Botella .....	30
Tabla 12 Dimensión Financiera.....	31
Tabla 13 Dimensión Económica.....	32
Tabla 14 Diagrama del proceso administrativo de compras. ....	33
Tabla 15 Análisis Sipoc.....	34
Tabla 16 Ficha Documentaria Proceso administrativo de compras .....	35
Tabla 17 Estrategia y Acciones. ....	36
Tabla 18 Modelo de mejora del Proceso.....	37
Tabla 19 Ficha documentaria de la Rentabilidad.....	38
Tabla 20 Distribución de terreno .....	41
Tabla 21 Ubicación .....	45
Tabla 22 Flujograma proceso administrativo de compras mejorado.....	46
Tabla 23 Explicación de tareas del proceso administrativo de compras mejorado. .....	47
Tabla 24 Perfil de puesto del Asistente de Compras propuesto .....	51

## Índice de Figuras y Gráficas

Figura 1 Etapas del Proceso Administrativo.....	9
Figura 2 Modelos de Gestión de Compras .....	14
Figura gráfica 3 Variable Independiente.....	25
Figura gráfica 4 Variable Dependiente .....	26
Figura gráfica 5 Dimensión Rutinarios .....	27
Figura gráfica 6 Dimensión Apalancamiento .....	28
Figura gráfica 7 Dimensión Estratégico.....	29
Figura gráfica 8 Dimensión Cuello de Botella.....	30
Figura gráfica 9 Dimensión Financiera.....	31
Figura gráfica 10 Dimensión Económica.....	32

## Índice de Abreviaturas

<b>Abreviatura</b>	<b>Significado</b>
ROI	Retorno de Inversión
VN	Ventas Netas
CBV	Costo Bruto de Ventas
BB	Beneficio Bruto
GVA	Gastos de Ventas Adicional
BO	Beneficio Operativo
GF	Gastos Financieros
GV	Gastos de Ventas
PVU	Precio de Venta por Unidad
GVU	Gastos de Ventas por Unidad

## RESUMEN

El objetivo de este estudio de investigación fue el diseñar una propuesta de mejora para aumentar la rentabilidad de la Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2021. Para lograr este objetivo se utilizó una investigación descriptiva y propositiva, con enfoque mixto y como instrumento se utilizamos la encuesta y una ficha documentaria. La cual pudo realizar un análisis descriptivo para medir el nivel de satisfacción, a su vez se analizó el proceso administrativo de compras mediante el flujograma de la empresa y un análisis Sipoc, lo que permitió identificar un modelo mejorado del proceso de compras a sugerir, se realizó el análisis de la rentabilidad de su estructura económica y financiera a través de sus estados financieros y finalmente se logró la elaboración de la propuesta de mejora del proceso administrativo de compras. Se concluyó que la empresa tiene un proceso de compras pero necesita mejorarlo, la persona que actúa como asistente de compras está sobrecargada de funciones, lo que le impide estar al día en otros temas como el inventario, también se pudo identificar el modelo con la correspondiente segregación de funciones, se analizó la rentabilidad donde se evidenció un porcentaje promedio, se realizó la propuesta basada en mejorar el proceso administrativo de compras.

Palabras clave: procesos, rentabilidad, propuesta, gestión, análisis.

## **ABSTRACT**

The objective of this research study was to design an improvement proposal to increase the profitability of Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2021. To achieve this objective, descriptive and propositional research was used, with a mixed approach and as an instrument; the survey and a documentary card were used. The descriptive analysis was carried out to measure the level of satisfaction, and the administrative purchasing process was analyzed using the company's flow chart and a Sipoc analysis, which made it possible to identify an improved model of the purchasing process to be suggested. An analysis of the profitability of the company's economic and financial structure through its financial statements was also carried out, and finally a proposal for improving the administrative purchasing process was drawn up. It was concluded that the company has a purchasing process but needs to improve it, the person acting as purchasing assistant is overloaded with functions, which prevents him/her from being updated on other issues such as inventory, it was also possible to identify the model with the corresponding segregation of functions, the profitability was analyzed where an average percentage was evidenced, the proposal based on improving the administrative purchasing process was made.

Keywords: processes, profitability, proposal, management, analysis.

## I. INTRODUCCIÓN

Las empresas se vieron envueltas a cambios innumerables lo cual contemplaron la necesidad de transformar sus procesos administrativos para adaptarse a la situación real. (Mendoza, 2019).

Los procesos administrativos son de suma importancia ya que involucra la prevención y controla los recursos de forma sistemática y ordenada. Siendo así un conjunto secuencial de reglas, normas, estatutos, sistemas, políticas y actividades para potenciar la eficiencia y eficacia del recurso material, técnico, humano y financiero de una organización. (Riquelme, 2019).

Dentro de los procesos administrativos encontramos el de compras. Las empresas multinacionales manejan esta parte por medio de un departamento o área llamado logística, cuya actividad es fijar los objetivos de compras. Invierten mucho capital en esta área de esta forma ven su eficacia en este proceso, comprometiendo en diversas ocasiones la rentabilidad y por ende la estabilidad de la organización, convirtiéndose el área de logística en un punto clave y estratégico para ser planificado con mucho cuidado. (Marco, 2016).

La gestión adecuada en función de los procesos de compras en una organización y del stock de la misma genera que sus beneficios y la rentabilidad aumente, condiciona la calidad del producto final ya que se adquiere la materia prima y complementos adecuados, sus procesos productivos se efectúan con eficiencia y eficacia, las empresa industriales en su mayoría representan el 50% del valor de los productos vendidos siendo este un porcentaje variable dependiendo el tipo de organización en la que se presente. Esto quiere decir que el valor consiste en su capacidad de ayudar a contribuir a los directivos de una organización para tomar decisiones pertinentes, incorporando nuevos objetivos en las políticas de cada empresa, sus propias características, además de ser una de las fases de arranque de toda actividad comercial y empresarial. Esta función demuestra elementos frecuentes en todo tipo de empresas y organizaciones distinguiéndose de diferentes estrategias dependiendo el sector, tamaño, actividad, la posición al respecto a sus proveedores y competidores. En el

sector público las compras se encuentran reguladas por los contratos del estado y en el privado si se pueden distinguir las empresas por sectores y actividades como el comercial, industrial y de servicios. (Perez, 2015).

En Ecuador han aumentado las cadenas nacionales y multinacionales en donde llevan a la vanguardia los procesos y adquisición de compras teniendo un departamento llamado logística o de adquisiciones liderado por profesionales especializados en el campo de las compras ejecutando estrategias que permiten mejorar el proceso de control, las políticas y los procedimientos. (Alava, 2017).

La pequeña y mediana empresa de actividades agrícolas situada en la provincia de Los Ríos, en su mayoría su gestión administrativa no la aplican como una herramienta que les ayudaría a la toma de decisiones, tampoco utilizan la correcta planificación que sirve de guía para la organización, sus actividades, tareas y funciones las realizan improvisadamente; encontrando dificultades a la hora de responder a la creciente globalización de los mercados porque carecen de procesos administrativos eficientes por tal motivo la productividad y rentabilidad es baja en comparación con otros países. (Plaza, 2019).

Dentro de varios acuerdos que ha realizado el Ecuador se ha podido incrementar la exportación de este producto que es el Tabaco Negro para la elaboración de habanos puros la cual por la demanda que ha tenido esta materia prima la competencia local y nacional se ha incrementado ya que desde el año 2017 ha crecido en los países que demandan de esta materia prima como es Republica Dominicana, Nicaragua y Sri Lanka cuyo medio de exportación para llegar al punto de destino es el marítimo partiendo desde el puerto principal del país como es Guayaquil. (Rueda, 2018).

En la Empresa Tabacalera la Francey S.A exportadora agrícola existe buen clima laboral y estructuras edificadas muy buenas también se encuentra ubicada en un sector estratégico la cual acoge a más de 530 personas que les ofrece empleo directa e indirectamente sin embargo analizando y observando sus procesos administrativos en ciertas áreas no se encuentran estipuladas rigurosamente la cual esto ha afectado a su rentabilidad y por supuesto a la

productividad de la empresa en su caso específico como es los procesos administrativos de compras de la empresa, y a que la competencia local ha incrementado se debe tomar medidas para que esto mejore internamente, debido a esta problemática nos planteamos lo siguiente:

¿De qué manera la propuesta de mejora del proceso administrativo de compras incrementa la rentabilidad de la Tabacalera La Francey S.A.?

Este trabajo de investigación, se considera de suma importancia ya que la empresa Tabacalera La Francey S.A. debe conocer y tomar medidas de mejora del proceso administrativo de compras como lo indica (Manrique, 2014) considera que el proceso de compras es muy esencial convirtiéndose en un punto interesante para las empresas la cual desarrollan sistemas complejos estableciendo las necesidades de la compra de productos y servicios mediante la identificación, evaluación y elección de las marcas y proveedores, que se van adquirir los cuales son rutinarios, de apalancamiento, estratégicos y de cuello de botella cada uno con sus respectivos índices de medición, y para una excelente gestión en el manejo de los procesos de compras se obtendrán resultados favorables al momento de analizar su rentabilidad como lo explica (Cano, Oliveira, Balderrabano, & Perez, 2013), expresa que es la capacidad de sobrevivencia sin tener la necesidad de que sus accionistas estén aportando su capital constantemente, su estructura Económica y financiera se mide correctamente mediante el margen utilidad que genera la organización y la importancia de la rotación de sus activos obteniendo una satisfacción a su gestión y al rendimiento empresarial.

Por la cual nos planteamos como objetivo general el: diseñar una propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de la Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2021., y para poder cumplirlo sus objetivos específicos son: Analizar el proceso administrativo de compras que se utiliza en Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020; Identificar el modelo de mejora para el proceso administrativo de compras de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020; Evaluar la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

Conforme a la investigación que se está realizando mediante la observación, la exploración directa y bibliográfica se puede constatar y comparar que existen trabajos de investigación que servirán de ayuda como un aporte al desarrollo del presente trabajo investigativo tanto internacionales como nacionales y locales.

Choque Leon, (2018) En su investigación “La Gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C en el año 2017.” Su objetivo general fue el: determinar como la gestión de compras mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C en el año 2017. Esta investigación fue de enfoque mixto con diseño no experimental. Y en la cual concluyo que, si se ejecutara una gestión de compras adecuada se reflejara el incremento de su rentabilidad, basándose en la proyección de compras anual generando reservas para la organización reduciendo costes y el período de almacenamiento excesivo lo cual mejoraría el movimiento de sus inventarios con un excelente análisis al momento de elegir a sus proveedores comparando precios, calidad entre otros beneficios que ofrecen los proveedores y que deben de cumplir para ser elegidos.

Torre (2018) en su investigación “Implementación de la gestión del proceso de compras para mejorar la productividad de la empresa Electro Enchufe SAC-Lima 2017”. Su objetivo se centró en: Comprobar en qué medida la implementación de la Gestión en el proceso de compras mejora la productividad en el departamento compras en la organización Electro Enchufe SAC. Esta investigación se basó en la práctica activa o también conocida como investigación de tipo aplicada sin manipular intencionalmente las variables independientes de estudio mixto y de diseño no experimental concluyendo lo siguientes: los resultados obtenidos mediante esta implementación en el proceso de compras logro renovar su rendimiento en el departamento de compras de la organización Electro Enchufe S.A.C de manera significativa después de su ejecución la productividad tuvo un aumento en forma diaria esto debido al trabajo realizado por cada uno de los colaboradores del área ya contando con todas las herramientas propuestas y sobre todo con las capacitaciones brindadas lo cual genero el

objetivo propuesto logrando mejora la productividad de 50.42% (antes de la implementación) a 67.08% (después de la implementación) haciendo un mejora total de 16.67% durante el periodo analizado de 30 días, por lo que se pudo demostrar que hubo una mejora de tiempos, al realizarse la gestión en el proceso de compras se obtuvo una eficacia de 76.88% antes de la implementación y un 83.33% después de la implementación, en donde se pudo obtener un gran mejora de aprovechamiento en los tiempos ya que se pudo captar mayor tiempo útil por parte de los colaboradores del área durante su jornada de trabajo.

Espino (2016) en la investigación “Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos”. Tuvo como objetivo el: Implementar una mejora en la gestión de compras alineada a incrementar la productividad en una pequeña empresa de concesiones de alimentos. Se desarrolló dentro de la posición cuantitativa y aplicada con un nivel correlacional, con diseño no experimental y transversal, desde un modelo positivista. Concluyendo que; el principal deficiente que existe en este tipo de empresas es la gestión de compras, precios elevados en productos; horas del personal; tiempo perdido; déficit en la productividad y por ultimo una demanda decreciente de clientes atendidos, también concluyo que hay que mejorar en calidad y cantidad en la entrega de sus mercancías con un progreso de 41 entregas en razón a 48 totales teniendo un índice del 25.69% de mejoría en paralelo con el mes antes de la postura en marcha de la implementación.

Aranda, (2016) En su investigación “Influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa de transporte Caipo S.R.L de la ciudad de Huamachuco”. Su objetivo fue: Determinar su influencia entre la gestión de compras y la rentabilidad de la compañía de transporte Caipo S.R.L. de la localidad de Huamachuco. La cual fue efectuada con un modelo de investigación descriptivo-transversal con un enfoque cuantitativo la cual utilizo como instrumentos fichas bibliográficas e informativas y un cuestionario con la que concluyo lo siguiente: que la gestión de compras interviene elocuentemente en la rentabilidad de la organización, a falta de una buena gestión se concluyó también que no existe procedimientos y políticas adecuadas al momento de elegir sus

proveedores y que mediante un análisis se pudo comprobar que sus compras asumen el valioso índice en la rentabilidad oscilando en un 33% sobre sus ventas anuales.

Continuamos a nivel nacional tenemos a Villacis, (2019) en su investigación “Compras públicas y rentabilidad en las empresas del sector asegurador Ecuatoriano”. Su objetivo fue: Analizar la incidencia de las compras públicas y en la rentabilidad en las empresas del sector asegurador ecuatoriano. Se la realizó en base a la investigación exploratoria-descriptiva cuyo enfoque de estudio fue mixto utilizando como instrumento la encuesta la cual fue utilizado a su población y en la recolección de datos pudo concluir lo siguiente: que las empresas aseguradas ecuatorianas no participan en el proceso de compras públicas en una media del 31 al 38 %, también se concluyó mediante análisis para identificar la rentabilidad de estas empresas aplico los índices del ROA y ROE la cual ñas empresas aseguradoras están dentro del techo máximo del ROA que es del 13% siendo favorable para este sector.

Tamayo, (2019) En su trabajo de investigación “El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la ciudad de Guayaquil”. su objetivo fue: Analizar el proceso de compras y venta de la materia prima y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje de la ciudad de Guayaquil, desarrollada con el tipo de investigación descriptiva de campo y documental con un enfoque cuantitativo y que como instrumento se utilizó una encuesta la cual se recolecto la información necesaria y se concluyó que: no tienen un proceso establecido para realizar sus compras dejándose llevar por su experiencia es decir lo realizan empíricamente esto ocasiona que la rentabilidad disminuya seguido de que no llevan un control de su inventario siendo que este rubro es el más importante de la empresa recicladora ya que de este depende de la recuperación de su inversión.

Herrera (2016) en su investigación “Proceso administrativo y su incidencia en la rentabilidad de los comerciales Aguirre, Expohogar y Expomuebles del cantón Babahoyo en el año 2016”. Su objetivo principal se centró en: Establecer cómo intervienen los procesos administrativos en la rentabilidad de los

comerciales “Aguirre-Expohogar y Expomuebles” en el cantón Babahoyo del año 2016. Utilizo el método estadístico y teórico, la recolección de datos la manejo con una encuesta y concluyo lo siguiente: se definió que los procesos administrativos inciden positivamente en el aumento de la rentabilidad de las empresas, ayudando al crecimiento en los locales comerciales aplicando los procesos antes mencionados con planificación y organización adecuada, direccionando y controlando debidamente los recursos que se utilizan y esto favorece a las utilidades, beneficios y el incremento de su capital. La planeación es muy importante porque permite que podamos aplicar los objetivos de la empresa y se puede establecer las normas y políticas, La dirección es un papel muy fundamental de los niveles altos ya que permite direccionar de una forma adecuada para fortalecer la toma de decisiones, La organización es lo más principal de los locales comerciales ya que permite organizar de una forma adecuada los recursos materiales, humanos y financieros.

Lopez J (2015) en su trabajo de investigación “El proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa j. mega distribuidora de la ciudad de Ambato” y que como objetivo principal se planteó: analizar la incidencia del proceso de compras en la rentabilidad de la empresa J. Mega distribuidor, con el propósito de constituir procedimientos eficiente. Utilizó la investigación de campo, bibliográfica y documental de enfoque cuantitativo y cuyos instrumento utilizados fueron la encuesta, la entrevistas, ficha documental y de observación realizo la recolección de datos y tabulo la información en la que concluyo lo siguiente: la empresa Mega no posee manuales de procesos ni de procedimientos, no han efectuado anterior mente un modelo de gestión de los inventarios existiendo debilidades en los procesos ejecutados en compras y por ultimo no realizan inventario físico lo cual esto impide a que existe un planificación de compra y por ende a la medición adecuada de la rentabilidad.

A continuación con trabajos locales en donde Andrade, (2016) en su investigación “Gestión administrativa y de ventas y su relación con la rentabilidad de la ferretería Ferrocomercio, cantón Quevedo, periodo 2013-2014.” su objetivo fue: Evaluar la relación entre la gestión administrativa y de ventas con la rentabilidad de la ferretería Ferrocomercio de la ciudad de Quevedo 2013-2014.

Utilizando el tipo de investigación Inductivo y propositivo con enfoque mixto en la cual utilizo una encuesta, recopiló y tabuló la información con la que concluyó lo siguientes: que la empresa no posee procesos administrativos y controles internos la cual genera confusión ya que se los efectúan empíricamente, existe una falencia en la planificación de sus actividades comerciales sin embargo la empresa cuenta con una rentabilidad estable con la cual se puede cubrir sus deudas a corto plazo esto no quiere decir que está bien, la empresa debe tomar en cuenta parámetros de cambio y de mejora continua.

Parrales V, (2016) su investigación "Incidencia de la gestión administrativa en la rentabilidad de la empresa comisariato escolar de la ciudad de Babahoyo, periodo 2014-2015", su objetivo fue el: Analizar la incidencia de la gestión administrativa en la rentabilidad de la empresa Comisariato Escolar. Años 2014-2015. Aquí utilizaron la investigación no experimental, el método inductivo y deductivo, como instrumento de recopilación de información utilizo la entrevista y la encuesta con un enfoque mixto en la que se concluyó que: la empresa requiere de una mejora de sus reglamentos de procedimientos internos de cada una de las áreas sobre todo el de compras, también se concluyó que se debe implementar un manual de funciones y procedimientos ya que los procesos administrativos no están bien claros existiendo su planteamiento de forma empírica, al realizar el análisis correspondiente de la rentabilidad se llegó a la conclusión que la empresa no cuenta con la suficiente liquidez en los dos periodos de estudio como fue el 2014-2015 la cual no es favorable para la empresa, apreciando también en sus estados financieros que su índice de endeudamiento cada vez es mayor.

Bohórquez, (2016) en su investigación "Gestión administrativa y financiera y su incidencia en la rentabilidad de la distribución Lácteos A.R.C.C cantón Quevedo periodo 2012-2014." La cual su objetivo fue el: Analizar la gestión administrativa-financiera y su incidencia en la rentabilidad de la distribuidora de productos lácteos ARCC del cantón Quevedo, periodo 2012-2014. En donde utilizo el tipo de investigación exploratoria y descriptiva con un método inductivo-deductivo y como instrumentos utilizo el cuestionario y la entrevista con un enfoque mixto en donde se recopiló la información con la que pudo concluir lo siguiente: que los procesos administrativos no los cumplen al máximo, causando

perjuicio para la empresa y a su vez esto afecta a los resultados obtenidos en sus balances en donde se refleja la falta de liquidez y un alto índice de endeudamiento, la baja rentabilidad en los años 2012-2013, debido a que los procesos establecidos en la empresa no se efectúan al 100% esto se debe a la falta de comunicación entre sus colaboradores y a su vez con quien la dirige lo cual esto debe de cambiar para llegar a obtener resultados óptimos para la empresa ya que en un futuro se verá en la necesidad de tomar medidas más drásticas y será lamentable para todo su personal.

A continuación, se tiene con mayor detalle la explicación científica de ambas variables con la construcción de un marco conceptual:

Entonces en primer lugar definiremos que es un proceso Administrativo la cual Según Quiroga (2019) el Proceso Administrativo es de suma importante ya que es utilizado como una herramienta secuencial por las empresas para lograr cumplir sus objetivos mediante un diagrama continuo de actividades que van encaminadas con políticas y normas internas establecidas según la necesidad de cada organización para maximizar su rentabilidad, potenciar la eficacia y la eficiencia del recurso material, humano, técnico, y financiero. Cada área o departamento tiene su proceso administrativo la cual cumple con sus etapas uno de los pioneros de la administración como lo fue Henry Fayol las clasifico y estas son: planificar, organizar, direccionar y controlar.

Figura 1 Etapas del Proceso Administrativo.



Fuente: Fabián Quiroga

En cambio Manrique, (2014) considera que el proceso de compras es muy esencial convirtiéndose en un punto interesante para las empresas la cual desarrollan sistemas complejos estableciendo las necesidades de la compra de productos y servicios mediante la identificación, evaluación y elección de las marcas y proveedores, los procesos de compras cambian dependiendo el producto y servicio que se va adquirir los cuales son rutinarios, de apalancamiento, estratégicos y de cuello de botella siendo las dimensiones a utilizar.

Las dimensiones encontradas según Manrique, (2014) son rutinarios, involucrando un bajo riesgo poniendo énfasis a las ordenes rutinarias y cotidianas en donde se busca la estandarización y consolidación de los procesos.

De apalancamiento de igual manera involucra un bajo riesgo acotando que muchas empresas los realizan, tomando en consideración que las compras que se realizan las efectúan mediante las ofertas y costos en eso se basaría en análisis al momento de elegir un producto y un proveedor.

Estratégico tiene un bajo riesgo, ya que se optimiza los procesos de compras y la cadena de suministros analizando alianzas estratégicas que permitirán la reducción de costos y obtener productos de calidad.

La ultima dimensión según Manrique, (2014) la cual es cuello de botella tienen un cierto riesgo en el proceso de compras no buscara optimizar los costos si no que buscara pagar más con la condición de tener proveedores conocidos y confiables la cual se guiara con un sistema de seguimiento.

Por otro lado Escamilla (2017) puntualiza el proceso administrativo de compras como el conjunto de etapas que va desde el:

- Aprendizaje y descubrimiento; este sería el inicio del proceso.
- Reconocimiento del problema; distingue que se tiene un problema y una oportunidad.
- Análisis de la solución; identificación y mapeo de algunas soluciones.

- Decisión final de compra; es la etapa final es aquí donde se toma la mejor decisión para la adquisición de un bien o servicio.

El proceso administrativo de compras es de suma importancia según Ruiz, (2018) manifiesta que es vital en una empresa un proceso de compras ya que de sus ahorros se supone entre un 20% hasta el 30% de los beneficios generando que estos suban y su rentabilidad aumente también argumenta que las empresas pueden ahorrar hasta cerca del 2% sin condicionar el resultado final sus productos

Por otro lado Dueñas (2017) indica que las empresas se mueven con gran velocidad de reacción, la flexibilidad, capacidad de negociación, el número de competidores, etc., estas son variables que promueven crecimiento de un negocio o empresa. La cual enfatiza que el proceso logístico o de compras, está compuesto de un conjunto de técnicas, conocimientos, procedimientos y métodos para el manejo de los flujos reales en una empresa.

Las características principales a cumplir en el proceso administrativo de compras son planteadas por los encargados de cada área según Supply, Chain(2017) manifiesta que el departamento de compras tiene un papel estratégico en las compañías muy importante y que como característica principal tienen la responsabilidad de la buena gestión de administración de los procesos de compras a través de la programación, coordinación y ejecución de materiales que toda la empresa necesita ya sea para la producción o de uso de las oficinas en sus diferentes áreas o departamentos.

Por tanto a que se refiere cuando se habla de la gestión de administración de compras, según Parrales (2017) la define como actividades relacionados al abastecimiento de productos, la gestión de pedidos, precios, plazos de entrega y gestión de proveedores, procurando siempre que esta sea favorable a la empresa así como la negociaciones que se puedan presentar en la actividad de las compras, Parrales también cita a Johnson, Leender, Flyn (2012) que afirmaron que la gestión o administración de las compras; se concentran en el proceso de adquisición otorgando un valor exclusivo en la toma de decisiones que se alinean

a la selección de proveedores y al proceso de adquisiciones con las claves y habilidades empresariales asegurando un precio a corto o a largo plazo de los capitales que se gasten.

Y para que se cumpla la gestión de compras debemos tener en claro que funciones se deben cumplir y según Riquelme (2016) en el proceso de compras encontramos una sucesión de actividades sistemáticas que permiten el poder realizar positivamente la compra de un producto dentro encontrando a su vez subducciones que en el área encargada que es el departamento de compras las deben cumplir la cual son los siguientes:

- La determinación estándar; aquí se analizan los precios de los productos por medio de cotizaciones a los proveedores permitiendo que se realice una evaluación de costos y poder tomar la mejor opción.
- Planificación de las compras; observaciones de las dificultades que deben ser cubiertas en la empresa ya sea por infraestructura o productos de producción e identificando los proveedores adecuados para realizar la actividad comercial de la compra.
- Proceso de los detalles; son las características que son establecidas por el consumidor del bien, servicio o producto.
- La exploración y elección de proveedores; radica en la búsqueda íntegra de los abastecedores de los recursos materiales, teniendo presente como criterio de calidad, precios y plazos y entregas del producto. Finalizando con una investigación de los certificados que posee el provisor.
- Análisis de valor; valoración del precio se lleva acabo con los criterios que posee el fabricante y cliente.
- La financiación; consiste en la entrega de un desembolso al distribuidor que produce los materiales establecido a mediano y largo plazo.
- Negociación de costes; radica la obtención de los costos esperados a partir de un acuerdo entre el proveedor y cliente.
- Generar la compra; esta es realizada dependiendo al presupuesto que ostenta la organización cubriendo además la necesidad que la persona requiere.

- Contrato de suministro de administración; acciones apegadas a la ley donde se colocan directrices como políticas de entrega y pagos etc.
- Control de almacenes e inventarios; constante conocimiento de todos los productos y materiales que se tienen en stock de los almacenes.
- Transportes y funciones relacionadas; venta de artículos a los compradores, donde se observa una sucesión de procedimientos de acuerdo a la política que conserva la empresa.

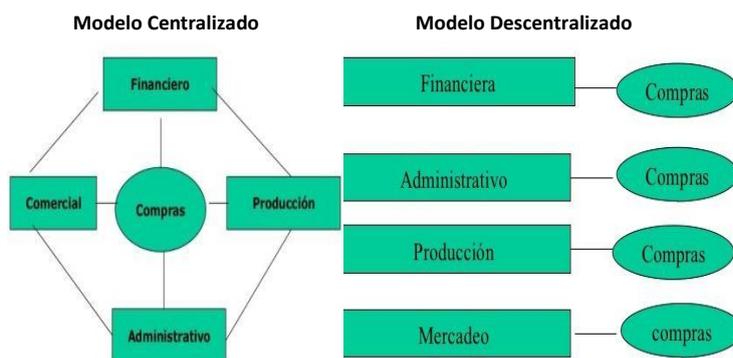
El objetivo que cumple el departamento de compras mediante el proceso administrativo aplicado en una empresa con qué fin se lo crea y para que según él Foro Empresarial Impulsa (2018) el impacto del área de compras en las empresas en este foro considero que es muy significativa la rentabilidad señalando la correlación entre el beneficio que provee obtener los insumos, la inversión y utilidad que proporciona para lograr los objetivos, reducir bienes y servicios es su labor primordial y uno de los objetivos más característicos aumentando la productividad y rentabilidad, también debe conservar excelente relación con los proveedores y por ultimo a modo de resumen el departamento de compras tiene los siguientes objetivos:

- Minimizar costos de compras y almacenamiento.
- Conservar el flujo de producción de manera efectiva.
- excelente correlación con proveedores.
- Organizar, renovar datos de la materia prima, pedidos y fechas.
- Buscar suplementarios que puedan añadir calidad y precio.
- Exhibir informes de la gestión en compras a cada una de las áreas.

El proceso administrativo de compras en si es uno solo para todas las organizaciones con la diferencia que cada una lo ajusta dependiendo a su necesidad pero lo que si lo diferencia a este proceso es su gestión con la que lo manejan, existen dos modelos según Smartbuys (2019) y estos son: el modelo de gestión en compras centralizadas y el modelo de gestión en compras descentralizadas; dependiendo de cómo sean gestionados estos modelos se desarrollara un factor decisivo para la buena administración de tu empresa. La gestión de compras centralizadas se trata cuando se las realiza desde un mismo

departamento o área siendo la parte central a realizar las diferentes adquisiciones de uso de oficina o para su producción, la gestión en compras descentralizada es un modelo en la cual responsabilizan a una sola persona por cada área o departamento para que efectúe sus compras dependiendo la necesidad de cada uno.

Figura 2 Modelos de Gestión de Compras



Fuente: Leonardo Albornoz

Otras de mis variables es la Rentabilidad en donde según Hofstrand, (2019) la define como un objetivo principal que tienen las empresas comerciales ya que sin rentabilidad los negocios no sobreviven a largo plazo por lo tanto medir la rentabilidad es muy importante, esta se mide con los ingresos y gastos la cual se mide con el resultado del balance de pérdidas y ganancias o también llamado estado de resultados.

Por otro lado Cano, Oliveira, Balderrabano, & Perez , (2013) nos indica que la rentabilidad es de suma importancia ya que nos enuncia la capacidad de la misma para poder mantenerse sin la necesidad que sus accionistas estén aportando su capital continuamente, además muestra la capacidad que tiene la gerencia para administrar los costos y gastos. Y la cual se considera dos dimensiones según estos autores como es la Financiera y Económica.

La dimensión Financiera muestra una empresa sana y creciente del ámbito total de la economía global de la empresa valorando los resultados obtenidos sobre el capital de los accionistas con el cálculo de las utilidades después de

impuesto y del capital contable que medirá la eficiencia de la gestión financiera, el rendimiento de los recursos, el equilibrio financiero y por último la estabilidad de la organización.

La otra dimensión según Cano, Oliveira , Balderrabano, & Perez , (2013) La Económica tiene que ver con el análisis de la eficiencia operativa del total de la empresa siendo una instrumento clave para dirigir las actividades diarias de gestión empresarial la cual se mide mediante el margen de utilidad, la rotación de activos y la toma de decisiones.

Es importante la rentabilidad según Sendrea, Echeverria(2019) nos indican que a la hora de invertir en un negocio lo primordial y principal es obtener rentabilidad del mismo, la cual debe de ser positiva, un negocio puede ser rentable a corto plazo pero así mismo no se la puede mantener así consigan resultados positivos estratégicos y de crecimiento durante un periodo de tiempo, por ultimo nos manifiestan que la ausencia de la rentabilidad en una empresa acaba siendo insostenible la medir la rentabilidad hay que efectuar indicadores de gestión o ratios.

Entonces sabiendo que es la rentabilidad ahora nos preguntamos cómo empezamos analizar o medir el ROI de una empresa, Según Lowe, (2020) la rentabilidad se la mide mediante los ratios que primeramente para resolverlos hay que tener listos los estados financieros posterior a esto se utiliza los indicadores de cálculo las cuales son los siguientes:

- Beneficio Bruto =  $VN - CBV$ .
- Beneficio Operativo =  $BB - GVA$ .
- Beneficio Neto =  $BO - GASTOS\ ADICIONALES\ Y\ MENOS\ IMPUESTOS$
- Punto de equilibrio de ventas =  $GF + Gv$
- Punto de equilibrio para las unidades vendidas =  $GF / (PVU - GVU)$
- Retorno de inversión =  $BNI / PN$

Entonces decimos que los índices nos ayuda a medir si una empresa tiene la capacidad de obtener ganancia en relación de sus ingresos por ventas, operativo, etc.

Algunos autores clasifican la rentabilidad de diferentes forma uno de ellos es Garcia & Calvo, (2015) en la que nos indica que la rentabilidad se la calcula de cada rubro que la empresa maneja desde sus activos, pasivos y su patrimonio es lo que se espera en un tiempo determinado, la recuperación de la inversión que se define como la ganancia que se ha obtenido de los valores antes invertidos, este autor la clasifica en varios ítems y estas son:

- Rentabilidad de un activo.
- Por dividendos.
- Por ganancias.
- De una cartera.

Esto quiere decir que el cálculo de la rentabilidad se la puede efectuar a cada una de las cuentas existente en los estados financieros

Según Corvo (2019) la rentabilidad de una empresa se caracteriza por la razón dividiéndose en dos, las razones de margen y las razones de retornos; la razón de margen permite conocer desde diferentes ángulos la capacidad que tiene una organización para convertir sus ventas en ganancias encontrándose ubicada en el estado de resultado o pérdidas y ganancias, dentro de este margen encontramos el de la rentabilidad bruta-rentabilidad operativa-rentabilidad antes de impuesto-rentabilidad neta; por otra parte tenemos las razones de retorno esta nos indica las diferentes partes de cómo podemos generar el retorno de una inversión y encontramos las siguientes: retorno sobre activos-sobre patrimonio.

La rentabilidad según Torres (2020) tiene como función principal dos cosas la medición de sus ganancias y la medición del retorno de sus inversiones, aun que tiene una diferencia con la ganancia y es que la rentabilidad es absolutamente relativa, además refleja la existencia de las ganancias y detecta los errores oportunamente, teniendo a su vez una visión más amplia y concreta y así

saber los elementos estratégicos a emplear para alcanzar un crecimiento adecuado estos:

- Las ventas.
- El precio
- El gasto
- La permanencia
- La Medición

Según Eslava, (2013) el método de cálculo de la rentabilidad lo clasifica en dos y estos son el método del descuento de flujo de fondos cuyas abreviatura es DFF, y el método de los índices económicos más conocido como ratios.

Eslava, (2013) nos explica en que consiste el método de cálculo DFF, se lo calculo por medio del plan económico financiero realizando comparaciones con el flujo de fondos y los resultados que se van generando con las inversiones que la empresa adquiere de esta comparación se obtiene los valores referenciales a su rentabilidad. El otro método que se trata de los ratios económicos y financieros resulta del análisis que se obtiene de los resultados de los estados financieros que la empresa maneja como es el estado general y el estado de pérdidas y ganancias, este último método permite el calcular la rentabilidad económica y financiera de una empresa cuyas formulas son:

$$\text{ROI} = (\text{Beneficio bruto}) / (\text{Activos totales}) * 100$$

$$\text{ROE} = (\text{Beneficio neto}) / (\text{Patrimonio neto}) * 100$$

### III. METODOLOGIA

#### 3.1. Tipo y diseño de Investigación

##### 3.1.1. Tipo de investigación.

La investigación que se utilizó fue descriptiva, en donde (Villareal, 2015) indicó que el objetivo de esta investigación es la indagación de la incidencia en la que se manifiesta la variable. En esta investigación se midió un cierto grupo de personas en la que nos proporcionaron las descripciones necesarias y se conoció los detalles de cada una de las situaciones que se encontraron.

También fue propositiva ya que mediante el estudio que se realizó nos permitió proponer soluciones alternativas de las situaciones encontradas identificando el diseño de mejora continua de los procesos administrativos de compras.

##### 3.1.2. Diseño de la investigación.

La investigación se diseñó con el tipo no experimental, es decir se observó las circunstancias tal y como se dieron en su contenido natural y así posteriormente se realizó el análisis correspondiente. También propositiva; porque se elaboró una propuesta para mejorar sus procesos administrativos de compras lo cual permitió el incremento en su rentabilidad, mostrándolo en el siguiente esquema:

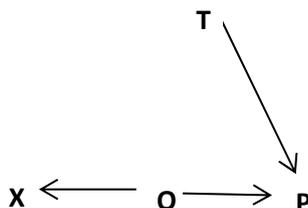
Dónde:

X: Realidad de los procesos administrativos de compras

O: Observación.

T: Modo teórico

P: Propuesta de mejora de los procesos administrativos de compras



### 3.1.3. Enfoque.

Se tuvo un enfoque mixto que según Villacres, (2020) es el proceso donde se recopiló y analiza la vinculación de datos cualitativos y cuantitativos en un mismo estudio de investigación.

### 3.2. Variables y Operacionalización.

- Mi primera variable es el Proceso administrativo de compras la cual se encuentra dentro de la categoría como Independiente y tiene un enfoque Cualitativo.
- Mi segunda variable es la Rentabilidad encontrándose en la categoría como Dependiente con su enfoque Cuantitativo.

### 3.3. Población, muestra y muestreo.

#### 3.3.1. Población.

La población total fue de 44 personas que serían los empleados y trabajadores que están involucrados en las compras ya sea directa o indirectamente y cuyo número de población es la que mantiene el tipo de contrato de planta y son los que permanecen laborando todo el año aquí no se considera al personal de temporada ya que ellos solo trabajan de 4 a 5 meses al año y no tiene ninguna relación directa e indirecta con los procesos de compras que se manejan en la empresa.

**Tabla 1 Población**

TRABAJADORES	
TIPO DE CONTRATO	Nº
ADMINISTRACION	11
PRODUCCION	33
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>

Elaboración: propia

Fuente: Departamento TTHH

### **3.3.2. Criterios de inclusión.**

Empleados de la empresa Tabacalera La Francey S.A.

### **3.3.3. Muestra.**

Para la muestra se tomó en consideración la misma cantidad de mi población ya que ellos son todos los involucrados directa e indirectamente en el proceso de compras de la empresa.

### **3.3.4. Muestreo.**

Se utilizó el muestro Censal ya que es un número considerable de manejar siendo mi total de la población a escoger.

### **3.3.5. Unidad de análisis.**

Personal administrativo y de producción con modalidad de contrato fijo o indefinido de la empresa.

## **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

### **3.4.1. Técnicas.**

#### **3.4.1.1. Encuesta.**

Se utilizó la encuesta que según Quispe, (2013) es la forma de obtener datos directamente de las personas de forma sistemática y estandarizada. Se la realizo con la finalidad de descubrir y describir si mis variables están conectadas entre sí, se la aplico a las 44 personas que pertenecen a la empresa en el área administrativa y de producción siendo mi población total.

#### **3.4.1.2. Análisis Documental.**

Como su nombre lo indica el análisis documental se refiere a la observación de un documento existente en este en la empresa, la cual se observó directamente la información plasmada en documentos que posee la

empresa, documentación relevante como estados financieros, manual de procedimientos y de procesos entre otros documentos de suma importancia.

### **3.4.2. Instrumentos de recolección de datos.**

#### **3.4.2.1. Cuestionario.**

Se aplicó como instrumento un cuestionario con preguntas ordenadas y coherentes se lo expuso con un lenguaje sencillo y entendible que se diseñó con 12 ítems la cual permitió recolectar información de las variables participantes en la investigación. Definido por temas que se abordaron en la encuesta.

#### **3.4.2.2. Ficha Documentaria.**

La ficha documentaria nos permitió la recolección de información ya existente mediante documentos que posee la empresa en donde se realizó el presente trabajo investigativo, almacenando ideas, datos obtenidos notables y a su vez se convirtió en una fuente de información para poder analizar con claridad.

#### **3.4.3. Validez.**

El instrumento fue evaluado por tres expertos y que determinaron su validez, con el fin de poder emplearlo a mi muestra.

**Tabla 2 Validez de Instrumento**

Experto	Valoración
Mg. Lavallo Seminario Silvia Patricia	Adecuado
Mg. Marchan Winner Agurto	Adecuado
Mg. Távara Gómez José Luis	Adecuado

**Fuente: Ficha de validación de expertos**

#### **3.4.4. Confiabilidad.**

El instrumento fue sometido al alfa de Cronbach para establecer su confiabilidad de la investigación aplicada a una muestra piloto, conformada por 15 personas donde los individuos evaluados, tienen características parecidas a los de la muestra de estudio, se consiguió un Alfa de Cronbach de .773

**Tabla 3 Fiabilidad de prueba piloto.**

**Extracto de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

a. La exclusión por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,773	12

### 3.5. Procedimientos.

Se mantuvo una reunión con el gerente de la empresa donde se le indico si se podía realizar el trabajo de investigación, se efectuó una encuesta a toda la población, la cual se relacionó con la variable independiente y que se tomó en consideración los indicadores de las dos variables, se utilizó un ficha documentaria que involucro a la variable dependiente, una vez que se realizó la recaudación de la información se tabulo mediante tablas y gráficas, posteriormente se interpretó y se obtuvieron las conclusiones y recomendaciones respectivas, por último se realizó la propuesta de mejora.

### 3.6. Método de análisis de datos.

Se utilizó el método deductivo con enfoque mixto la cual permitió llegar al objetivo final de esta investigación que fue concluir y recomendar lógicamente y sustentadas a las teorías y antecedentes que se investigaron referente a las variable de estudio y así se pudo proponer la posible implantación de nuevos procesos que ya dependerá de la empresa si lo realiza o no.

### **3.7. Aspectos éticos.**

Según Ibañez (2015) Cada una de las fuentes utilizadas para realizar la investigación y constatar la información e confirmar teorías deberá tener:

- Aplicabilidad; lo más destacado de una teoría
- Consistencia; coherencia de temas que se tratan en una investigación.
- Credibilidad; es lo cierto y verdadero de la información que se transmite o de los datos que se recolecta en una investigación con la cual se generan resultados
- Confirmación; constatar la información que se recolecta o llegar a un acuerdo de concordancia de teorías y estudios que ya se han efectuado
- Responsabilidad; criterio de valor que se genera a través del cumplimiento de realizar las cosas y acciones con veracidad en información.

#### IV. RESULTADOS

Se realizó un análisis descriptivo de mis dos variables por medio de la aplicación de mi instrumento la cual fue validada.

**Tabla 4 Fiabilidad de instrumento.**

**Extracto de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	44	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	44	100,0

a. La exclusión por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,804	12

Según el Alfa de Cronbach obtenido, demuestra que el instrumento es altamente confiable. Debido que se acerca a 1, se la aplico a la muestra total con 12 ítems y la cual alcanzo un .804 (80.4%)

**Tabla 5 Estadísticas totales de los elementos**

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
VAR00001	46,4545	14,951	,621	,775
VAR00002	46,6136	15,080	,491	,786
VAR00003	46,6591	16,044	,449	,791
VAR00004	46,6136	15,405	,540	,783
VAR00005	46,5227	15,325	,589	,779
VAR00006	46,5909	14,759	,637	,773
VAR00007	46,5455	15,323	,659	,776
VAR00008	46,6136	14,894	,666	,772
VAR00009	46,5000	15,512	,539	,783
VAR00010	48,1136	18,196	-,133	,882
VAR00011	46,7045	15,841	,392	,795
VAR00012	46,5682	14,809	,734	,768

Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la variable Proceso Administrativo de Compras.

**Tabla 6 Variable Independiente.**

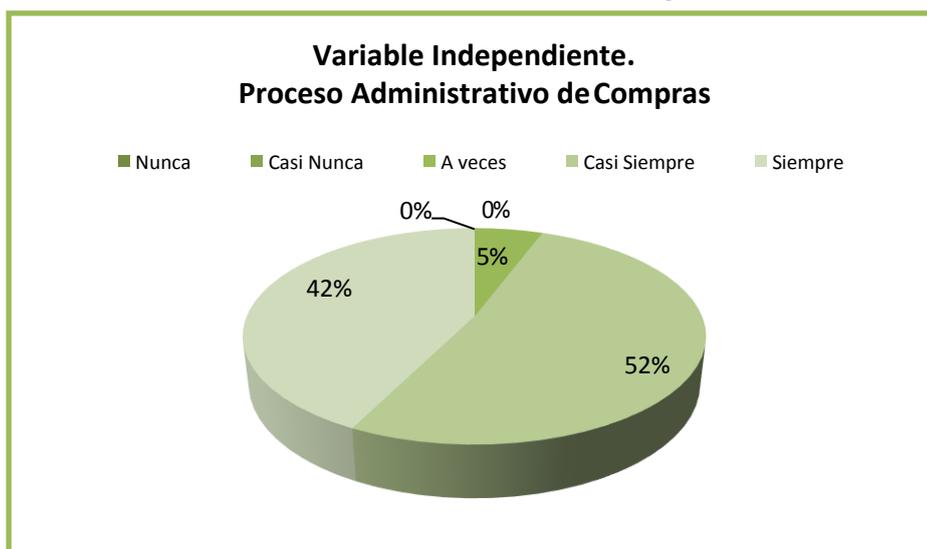
**Proceso Administrativo de Compras.**

Afirmaciones	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	3	5%
Casi Siempre	23	52%
Siempre	19	43%
<b>Totales</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 3 Variable Independiente.**

**Proceso Administrativo de Compras**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

Se aplicó la encuesta a mi muestra censal de un total de 44 personas donde se obtuvo las siguientes respuestas, analizando la tabla 6 y la gráfica 3; el 5% indicó que la empresa a veces aplica la estandarización y consolidación, ofertas y costos, Alianzas estratégicas y un sistema de seguimiento al Proceso Administrativo de Compras; mientras que el 43% respondió que casi siempre lo aplican y el 52% expresaron que siempre lo aplican.

Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la variable Rentabilidad.

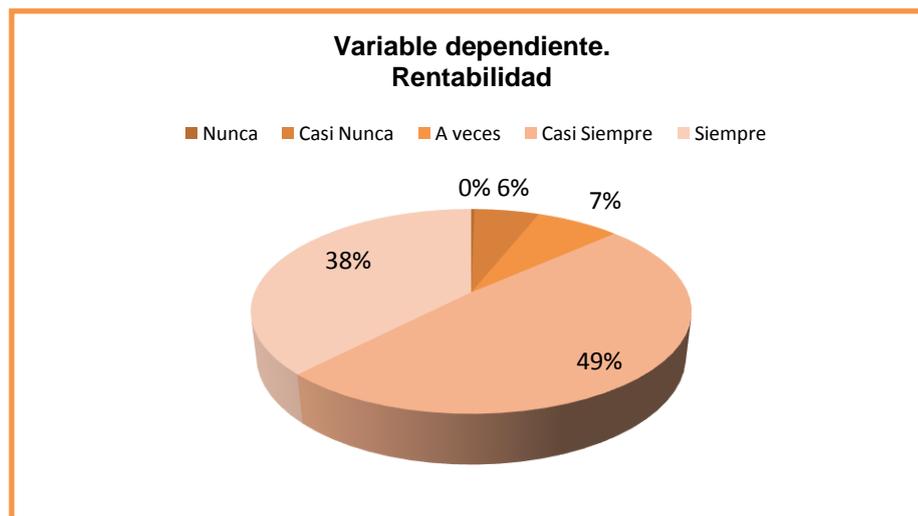
**Tabla 7 Variable dependiente Rentabilidad.**

Afirmaciones	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi Nunca	3	6%
A veces	3	7%
Casi Siempre	22	49%
Siempre	17	38%
Totales	44	100%

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 4 Variable Dependiente.**

**Rentabilidad.**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

Del total de personas encuestadas el 13% contestó que casi nunca y a veces se encuentran satisfecho con la rentabilidad de la empresa, en cambio el 49 % contestó que casi siempre y el 38% respondió que siempre, siendo estas dos últimas afirmaciones las de mayor rango lo que da a entender que casi el 100% de sus encuestados se encuentran de acuerdo con los resultados y procesos que se efectúan en la empresa.

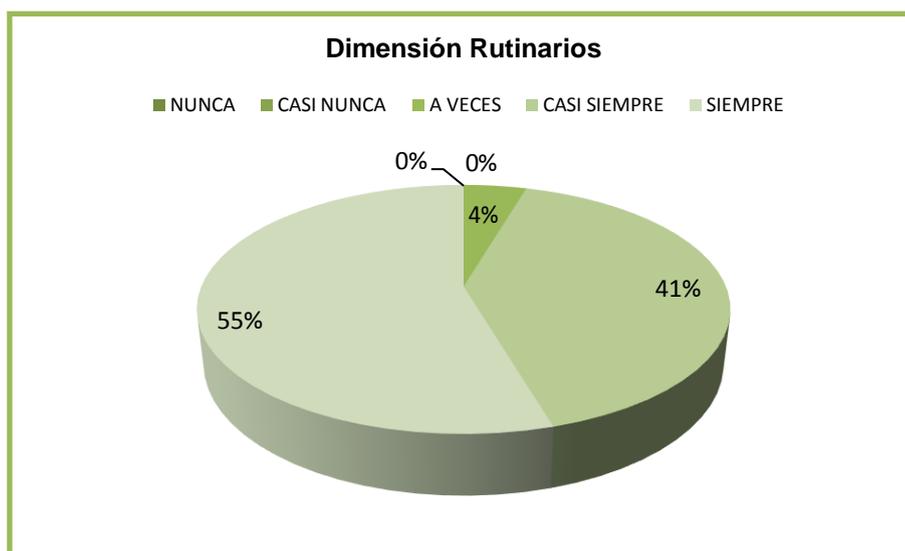
Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la dimensión rutinarios.

**Tabla 8 Dimensión Rutinarios.**

AFIRMACIONES	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0%
CASI NUNCA	0	0%
A VECES	2	4%
CASI SIEMPRE	18	41%
SIEMPRE	24	55%
<b>TOTALES</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 5 Dimensión Rutinarios**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

Se analizó que en la tabla 8 y la gráfica 5 de esta dimensión, los empleados respondieron lo siguiente el 4% contestó que a veces son rutinarios, mientras que el 41% respondió que casi siempre y el 55% siempre son rutinarios. Es decir le ponen énfasis a las órdenes rutinarias y cotidianas en donde buscan la estandarización y consolidación de los procesos.

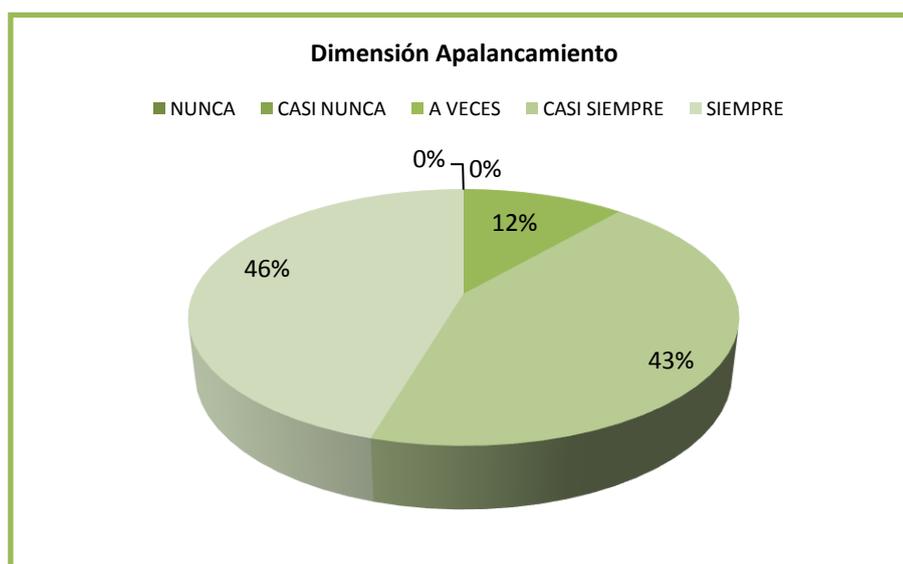
Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la dimensión Apalancamiento.

**Tabla 9 Dimensión Apalancamiento.**

AFIRMACIONES	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0%
CASI NUNCA	0	0%
A VECES	5	12%
CASI SIEMPRE	19	43%
SIEMPRE	20	45%
TOTALES	44	100%

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 6 Dimensión Apalancamiento**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

En la tabla 9 y la gráfica 6. Se analizó que el 12% de los encuestados respondieron que a veces, mientras que el 43% respondieron que casi siempre y el 45% siempre los procesos de compras son apalancados ya que consideran que la empresa lo realiza de esta manera porque recurren a las ofertas y costos al elegir un proveedor o marca en especial de un producto.

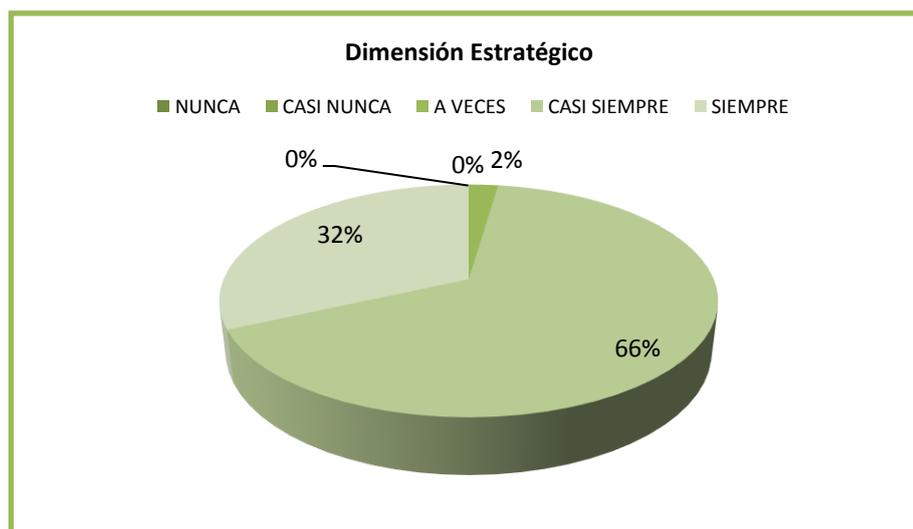
Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la dimensión Estratégico.

**Tabla 10 Dimensión Estratégico.**

AFIRMACIONES	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0%
CASI NUNCA	0	0%
A VECES	1	2%
CASI SIEMPRE	29	66%
SIEMPRE	14	32%
TOTALES	44	100%

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 7. Dimensión Estratégico**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

De los resultados obtenidos aplicados por medio de la encuesta en esta tabla No.10 y grafica No. 7, se analizó que el 2% respondió que a veces, en cambio el 66% respondió que casi siempre y el 32% siempre los procesos de compras lo realizan de forma estratégica utilizando alianzas con empresas dedicadas a la misma actividad comercial que realiza Tabacalera la Francey S.A.

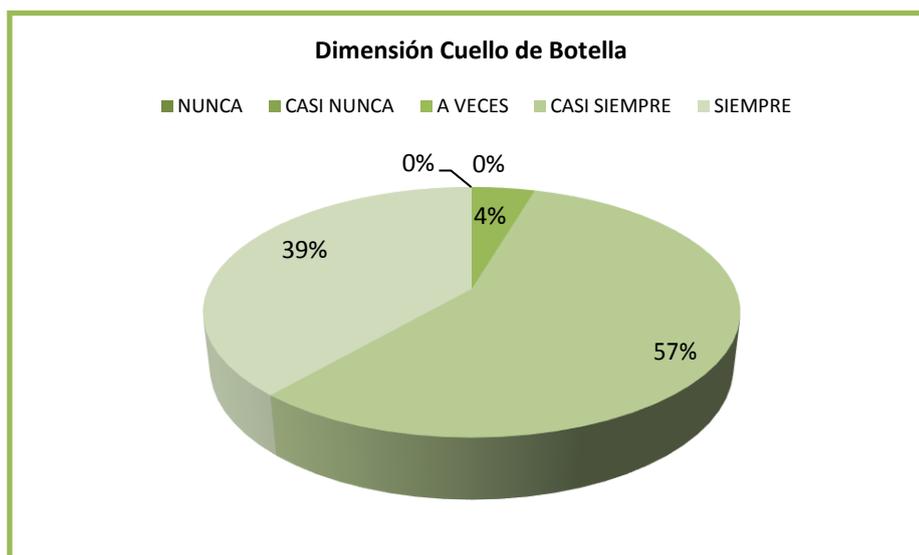
Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la dimensión Cuello de Botella.

**Tabla 11 Dimensión Cuello de Botella.**

AFIRMACIONES	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0%
CASI NUNCA	0	0%
A VECES	2	4%
CASI SIEMPRE	25	57%
SIEMPRE	17	39%
TOTALES	44	100%

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 8 Dimensión Cuello de Botella**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

Se analizó que el 4% respondieron que a veces no optimizan los procesos de compras mientras que el 57% dijo que casi siempre y el 39% siempre los procesos de compras se han convertido un cuello de botella ya que la empresa busca pagar más con la condición de tener proveedores conocidos y confiables.

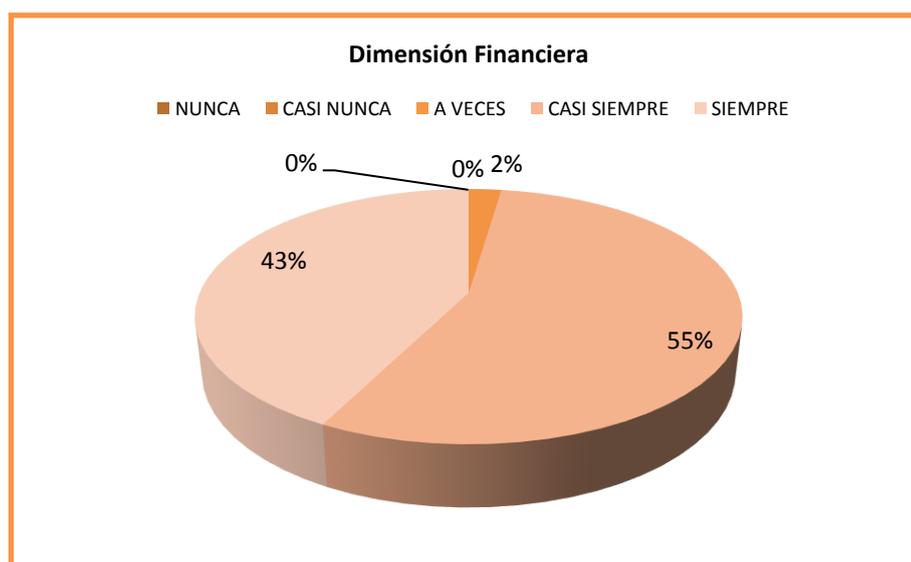
Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la dimensión Financiera.

**Tabla 12 Dimensión Financiera.**

AFIRMACIONES	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	0%
CASI NUNCA	0	0%
A VECES	1	2%
CASI SIEMPRE	24	55%
SIEMPRE	19	43%
<b>TOTALES</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 9 Dimensión Financiera**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

Se realizó el análisis correspondiente como se puede observar los resultados en la tabla 12 y grafica 9 en donde los encuestados respondieron lo siguiente; el 2% contestó que a veces mientras que el 55% respondió que casi siempre y el 43% siempre la empresa realiza el análisis de su estructura financiera basándose en la medición de la eficiencia de la gestión financiera, el rendimiento de sus recursos, su equilibrio y por ultimo su estabilidad.

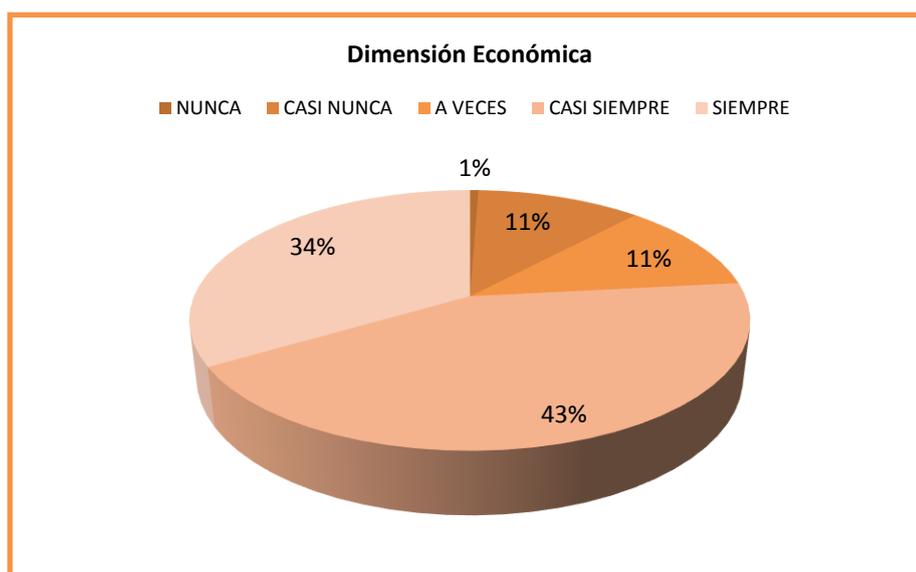
Análisis descriptivo de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020. De la dimensión Económica

**Tabla 13 Dimensión Económica.**

AFIRMACIONES	Frecuencia	Porcentaje
NUNCA	0	1%
CASI NUNCA	5	11%
A VECES	5	11%
CASI SIEMPRE	19	43%
SIEMPRE	15	34%
TOTALES	44	100%

Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

**Figura gráfica 10 Dimensión Económica**



Fuente: Cuestionario  
Elaboración: Propia

Y por último se analizaron los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados de la empresa Tabacalera La Francey en donde respondieron lo siguiente; el 23% respondieron que casi nunca y a veces mientras que el 43% respondieron casi siempre y el 34% siempre la empresa realiza un análisis de su estructura económica basándose en la eficiencia operativa, el margen de utilidad, la rotación de sus activos y por último en la toma de decisiones.



**Tabla 15 Análisis Sipoc**

<b>SIPOC del Proceso Administrativo de Compras</b>				
<b>Proveedores</b>	<b>Entradas</b>	<b>Procesos</b>	<b>Salidas</b>	<b>Clientes o Usuarios</b>
Proveedores de productos.	Necesidad de adquirir el producto. Descripción de los productos.	1. Llenar orden de compra. El llenado de la orden de compra la realiza en bodega conjuntamente con la persona que va a solicitar el producto.	Orden de compra: Documento de control interno	Bodega y las personas solicitantes del producto de las diferentes áreas de la empresa
Gerencia. El gerente es el que toma la decisión de compra	Cotizaciones de los productos. Correo electrónico. Ofertas y costos	2. Llamada a proveedores. Se llama a los proveedores que se tiene en la base de datos	Confirmación de stock del producto	Bodega y Gerencia
Chofer de compras	Lista de proveedores	3. Firma de Autorización de compra.	Autorización de compra	Gerencia
	Sistema de seguimiento.	4. Entrega de orden de compra.	Búsqueda del producto	Chofer de Compra, Bodeguero, Asistente de Facturación
	Factura	5. Efectuar Compra.	Retención y pago	
Bodega	Guía de Remisión	6. Revisión del producto	Inventario	Bodeguero
Asistente Contable	Factura	7. Ingreso de factura al sistema	Orden de ingreso	
Auditor interno	Inventario	8. Ingreso de producto a bodega		
Contabilidad	Archivo	9. Envío de documentación sellada a contabilidad	Factura- Orden de ingreso y Orden de compra	Asistente Contable

Fuente: Tabacalera La Francey S.A.  
Elaboración: Propia

La presente tabla muestra el análisis SIPOC “Suppliers, Inputs, Process, Outputs, Costumers”, de las tareas de cada colaborador participante en el proceso de compras, lo cual nos permitió entender las asignaciones de las actividades paso a paso como se efectúan en la empresa dentro del área de compras. Se confirmó que las decisiones de compras son tomadas por una solo persona y que no existe una correcta segregación de funciones en el departamento lo cual ha ocasionado el mal manejo del proceso de compras y el retraso de actividades inherentes a dichos procesos.

**Objetivo específico 2.** Identificar el modelo de mejora para el proceso administrativo de compras de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020;

**Tabla 16 Ficha Documentaria Proceso administrativo de compras.**

<b>Ficha Documentaria.</b>		
<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>	<b>Resultado</b>
Rutinarios	Estandarización y Consolidación	Los subprocesos del proceso de compras es el mismo para la adquisición de cualquier producto, la cual se ha vuelto un proceso estándar que lo convierte en rutinario.
Apalancamiento	Ofertas y Costos	La empresa no accede a ofertas y costos en todos los productos que adquiere. Solo se enfocan en las materiales varios de bodega general como son herramientas y productos que mantienen en stock.
Estratégico	Alianza estratégica	Al momento de adquirir ciertos productos como son los químicos y fertilizantes si requiere de alianzas estratégicas para no mantener mucho producto en stock asi se reducen costos, esto lo realiza con una organización que se dedica a la misma actividad económica que la Tabacalera La Francey S.A.
Cuello de Botella	Sistema de seguimiento	Cuando se va a efectuar una compra realizan un sistema de seguimiento desde su cotización hasta la entrega del producto. Pero a su vez no buscan optimizar costos si no que buscan un proveedor que sea conocido y cumplido en sus entregas.

Fuente: Tabacalera La Francey S.A.  
Elaboración: Propia

El análisis documental de mi variable independiente del proceso administrativo de compras muestra que el proceso es sencillo, la cual no está siguiendo los lineamientos adecuados como son; la valoración de precios, negociación, proceso del detalle, la exploración y elección de proveedores.

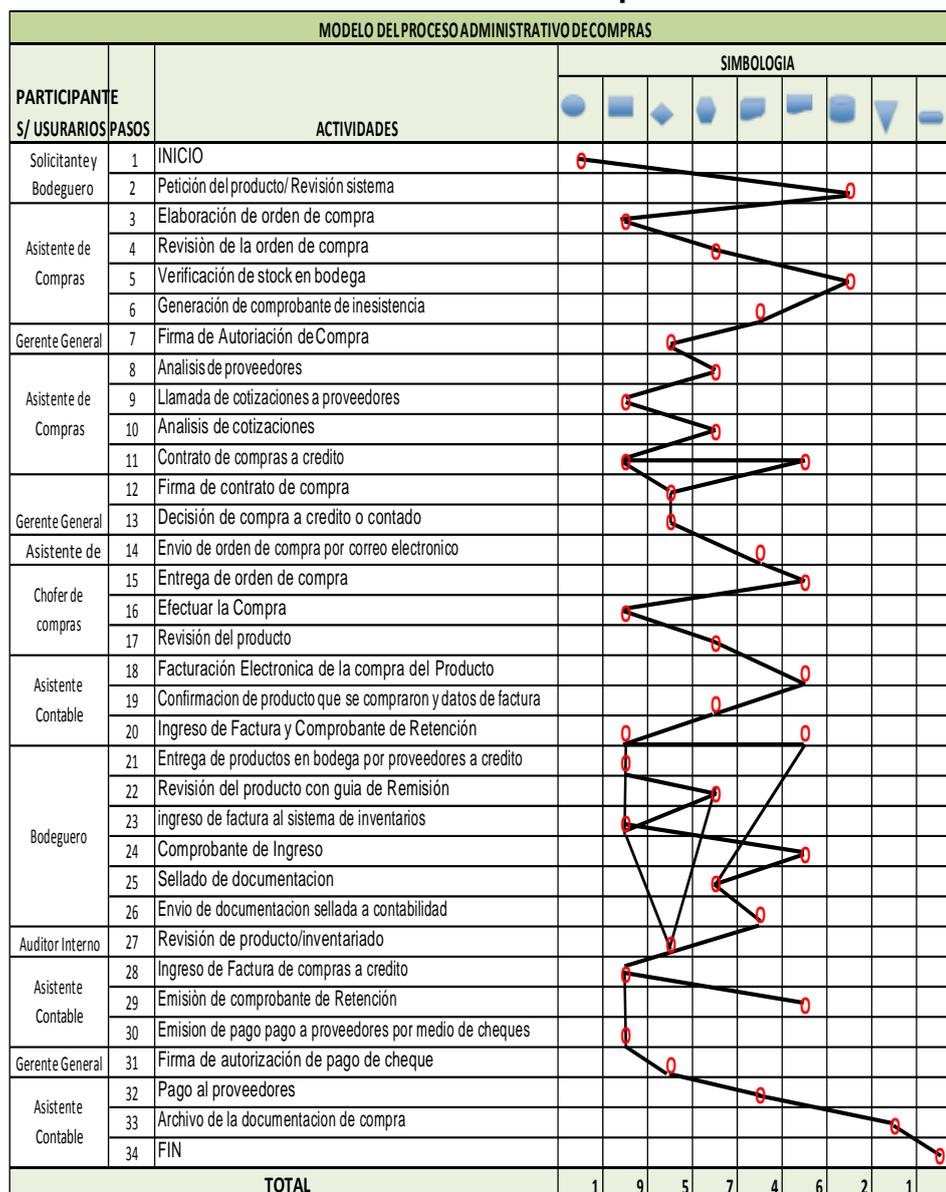
**Tabla 17 Estrategia y Acciones.**

<b>Resultados</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Acciones</b>
Los subprocesos del proceso de compras es el mismo para la adquisición de cualquier producto, la cual se ha vuelto un proceso estándar que lo convierte en rutinario.	Identificar cada función que debe cumplir las personas participantes en el proceso	Hacer conocer cada función mediante un diagrama de procesos.
La empresa no accede a ofertas y costos en todos los productos que adquiere. Solo se enfocan en las materiales varios de bodega general como son herramientas y productos que mantienen en stock.	Realizar un análisis de los proveedores que realizan ofertas y a su vez analizar sus costos si son convenientes o no	El que hará de asistente de compras deberá realizar tablas dinámicas para presentarlas a quien corresponda y mostrarle las ofertas y costos más convenientes para la empresa
Al momento de adquirir ciertos productos como son los químicos y fertilizantes si requiere de alianzas estratégicas para no mantener mucho producto en stock así se reducen costos, esto lo realiza con una organización que se dedica a la misma actividad económica que la Tabacalera La Francey S.A.	Realizar contratos de compras con ciertas directrices que le convengan a ambas partes	Llevar un control de los productos que se van adquirir por medio de los contratos de compras en donde deben estipularse que cuando ya no se utilicen los productos que se encuentren sellados puedan ser devueltos en este caso como son los químicos y fertilizantes
Cuando se va a efectuar una compra realizan un sistema de seguimiento desde su cotización hasta la entrega del producto. Pero a su vez no buscan optimizar costos si no que buscan un proveedor que sea conocido y cumplido en sus entregas.	Identificar un nuevo modelo de proceso administrativo de compras	Se elaboró un nuevo diagrama administrativo de compras en donde se especifica y se segrega las funciones de cada persona que va a participar en el proceso

Elaboración: Propia

La presente tabla muestra las estrategias y acciones de cada uno de mis indicadores en el proceso administrativo de compras buscando optimizar los recursos utilizados y la segregación de funciones adecuada para que los participantes en el proceso se comprometan a cumplir sus actividades como se identificó en el diagrama del proceso administrativo de compras mejorado.

**Tabla 18 Modelo de mejora del Proceso Administrativo de compras.**



Elaboración: Propia

El presente diagrama muestra como minimizar los costos de compras y almacenamiento, conservando el flujo de producciones de manera efectiva, excelente correlación con los proveedores, organizar, renovar datos de la materia prima, pedidos, entregas, calidad, precio y que permita mostrar informes de la gestión en compras a cada una de las áreas, estas labores se realizaran conjuntamente con las personas que corresponden al proceso de compras como se ha señalado en el diagrama.

**Objetivo específico 3.** Evaluar la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2020.

**Tabla 19 Ficha documentaria de la Rentabilidad.**

<b>UNIDAD DE POSGRADO</b>		
<b>Ficha Documentaria</b>		
<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>	<b>Resultado</b>
Financiera	Eficiencia de la gestión financiera	Se debe generar valor a su inversión que para ser recuperada. Por lo general la empresa lo aplica cada tres meses.
	Rendimiento de recursos	Permite ver resultados en tiempo real en la empresa por lo general lo utilizan cuando el gerente o sus accionistas quieren saber cómo se está manejando la estructura financiera.
	Equilibrio financiero	Se efectúa para saber si la empresa tiene liquidez en afrontar sus deudas, este depende de que tan acertada es la eficiencia financiera
	Estabilidad	Posee estabilidad ya que sus activos circulantes son mayores a los pasivos circulantes, información que reposa en el balance general de la empresa.
Económica	Eficiencia operativa	La empresa mide sus procesos en producción sin considerar el resto de áreas.
	Margen de utilidad	Aquí la empresa muestra el grado de ganancia o pérdida que está obteniendo en sus operaciones.
	Rotación de activos	Es muy utilizado en la empresa ya que lo realizan para el análisis de sus activos y miden que tan eficiente son para generar sus ventas.
	Toma de decisiones	La toma de decisiones es el reflejo de los resultados que obtienen del análisis de los indicadores antes mencionados, el gerente y sus accionistas toman decisiones favorables para la empresa Tabacalera La Francey S.A.

Fuente: Tabacalera La Francey S.A.

Elaboración: Propia

La ficha documentaria permitió observar el manejo de la estructura Financiera y Económica midiendo cada uno de sus indicadores como son: la eficiencia de la gestión financiera, el rendimiento de sus recursos, equilibrio, estabilidad, Eficiencia operativa, margen de utilidad, rotación de los activos y por último la toma de decisiones, lo cual se logró llegar al cálculo de la rentabilidad.

Se procede a realizar el análisis general de su rentabilidad con sus documentos respectivos que avalan la veracidad de la información, como es el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancia cortado al 30 de abril del 2020.

Se calculó la rentabilidad económica y financiera en donde se obtuvieron los siguientes resultados.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Activos totales}} * 100$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio neto}} * 100$$

$$\text{ROI} = \frac{\$ 233,249.93}{\$ 2,832,496.36} * 100$$

$$\text{ROE} = \frac{\$ 128,287.46}{\$ 1424101.62} * 100$$

$$\text{ROI} = 8\%$$

$$\text{ROE} = 9. \%$$

El análisis de ROI nos permitió conocer la rentabilidad económica de la empresa Tabacalera la Francey S.A. en donde se obtuvo lo siguiente; que de cada \$ 100.00 dólares que la empresa ha invertido consiguió \$ 8.00 dólares de beneficio bruto. Mientras que el análisis del ROE nos permitió analizar la rentabilidad financiera de la empresa en donde se obtuvo que de cada \$ 100.00 dólares que han aportado los socios la empresa ha conseguido \$9.00 dólares de beneficio neto es decir beneficio para los socios.

Esto nos indica que la empresa no está manejando efectivamente la administración de sus recursos ya que su rentabilidad no es buena porque está muy debajo del 25% que es lo que se maneja habitualmente para considerar que una empresa tiene una rentabilidad favorable.

**Objetivo general:** diseñar una propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de la Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2021.

## **I. Presentación**

Con el interés de renovar el proceso administrativo de compras de la empresa Tabacalera la Francey S.A. y para que su rentabilidad incremente, se ha elaborado una propuesta de mejora con cambios estratégicos y característicos en función a las actividades que se realizan en el proceso antes mencionado, ligada a su objetivo empresarial, su misión y visión como organización y a su vez involucrando al personal que interviene en ello. Durante la realización de investigación presentamos y definimos que función cumple un proceso de compras y la rentabilidad, poniendo énfasis a lo importante que es su correcta y adecuada ejecución para poder lograr una gestión eficiente y eficaz al tener bien definidos sus procesos y así su rentabilidad incremente.

Mencionamos y recalcamos que durante el tiempo que se ha realizado este trabajo de investigación se obtuvo un diagnóstico de las variables participantes en el tema de estudio como es el proceso administrativo de compras y la rentabilidad, y así poder elaborar la propuesta. Este trabajo se lo ha elaborado con recursos propios del investigador.

Primero se analizó el porcentaje de satisfacción referente al proceso de compras que maneja la organización, también se pudo analizar el flujograma actual del proceso de compras para luego realizar un análisis Sipoc. En segundo lugar se procedió a identificar un modelo de mejora del proceso administrativo de compras, posteriormente se realizó el análisis de la rentabilidad por medio de sus estados financieros.

Esta propuesta incluye al personal participante en el proceso administrativo de compras mediante sus funciones y tareas que realizan.

## II. Actividades de la empresa

La empresa exportadora TABACALERA LA FRANCEY S.A. (TABAFRASA), es una empresa privada que fue creada el 10 de junio del 2004; resolución emitida en el registro mercantil, cuenta con aproximadamente 120 hectáreas de tierra la cual 90 de ellas son usadas para el cultivo de su principal actividad que es la siembra y cosecha de la hoja de tabaco negro en rama para la exportación tal como lo indica el Registro Único de Contribuyente RUC N° 0992359072001, siendo la Francey una de las principales productoras de empleo de la zona que ofrece aproximadamente 530 plazas de trabajo por temporada cada año al iniciar cada zafra.

Tabacalera la Francey S.A tiene dos Fincas una llamada la Francey y el otro Don Ángel donde se realizan las actividades de pre-cultivo, cultivo, cosecha y almacenamiento de las plantas de tabaco.

**Tabla 20 Distribución de terreno.**

FINCAS	ÁREA TOTAL (Ha.)	ÁREA DE CULTIVO (Ha.)	UBICACIÓN
La Francey	95,05	73,16	Mocache
Don Ángel	135,85	76,71	Quevedo
<b>TOTAL</b>	<b>230,9</b>	<b>149,87</b>	

Fuente: Tabacalera La Francey S.A.  
Elaboración: Propia.

Su misión es que su producción de tabaco de capa de calidad ecuatoriana, sea reconocida y apreciada por la industria del cigarro como uno de los elementos más costoso por la delicada textura y normas de calidad que debe cumplir la capa para la producción de cigarrros puros.

Seguida de su visión que es ser reconocidos como la principal empresa proveedora de la hoja de tabaco de capa, de calidad Ecuatoriana en la industria del cigarro en el mercado internacional.

Y como objetivo tiene el lograr una óptima calidad en la cosecha y producción de tabaco con el fin de competir en el mercado internacional consiguiendo que los puros que utilicen nuestra hoja de tabaco tengan presencia en los exclusivos mercados de Europa y Norte América. Alentar la pro actividad, la creatividad y la innovación como ventaja competitiva. Mejorar la calidad de vida de nuestros empleados, ofreciéndoles condiciones de trabajo apropiadas para conseguir condiciones de bienestar.

### **III. Justificación.**

En las empresas actualmente se manejan mediante procesos, desde el inicio de sus actividades, en todas sus áreas, por esta razón la presente investigación es de suma importancia porque con la reestructuración de su proceso administrativo de compras que se propondrá se demostraría la eficiente y eficaz gestión en el área que se va aplicar que es en el departamento de compras.

Como lo expuso Riquelme,(2019) que los procesos administrativos involucra la prevención y controla los recursos, ordenada y sistemáticamente mediante el conjunto de reglas, normas, estatutos, sistemas, políticas y actividades que potenciaran la eficiencia y eficacia del recurso material, técnico, humano y financiero de una empresa.

La mayor parte de las empresas que pertenecen a la actividad de agricultura y exportación como lo es la empresa Tabacalera la Francey S.A., no tiene bien estipulado sus procesos es por ello que les afecta a su rentabilidad.

Con esta investigación se aportará con conocimientos teóricos y científicos al desarrollo de la empresa, enfocándonos a la mejora continua de los procesos de compras y a su vez de la rentabilidad. Por las razones antes mencionas se plantea y se presenta la propuesta.

### **IV. Fundamentación.**

La empresa Tabacalera La Francey S.A. posee el recurso material, técnico, humano, financiero y tecnológico adecuado la cual esto ayudado al crecimiento de

la organización pero aun así existen ciertas falencias de las cuales están ocasionando inconvenientes en sus procesos y procedimientos.

Como ya se había mencionado antes esta investigación se trató del proceso administrativo de compras por lo cual está involucrado el departamento de compras, siendo este el delegado de analizar, obtener productos y servicios según se dé las necesidades de la empresa. Su objetivo principal es el aseguramiento de suministros de los productos y servicios, con el beneficio de reducir sus costos al momento de adquirirlo pero a su vez siendo de buena calidad y así obtener un producto final favorable y óptimo, generando a su vez un beneficio para la empresa y sus socios.

A falta de una persona especializada en el tema de compras en la empresa su proceso administrativo no se está llevando adecuadamente, afectando a la vez su rentabilidad.

#### **V. Alcance.**

Es por ello que se presenta una propuesta de mejora aplicada al proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad en el año 2021. Que contribuirá al buen manejo y gestión de compras y a su vez ayudara al incremento de su rentabilidad.

#### **VI. Metas.**

La propuesta se la elaboro para presentarla y sugerirla a su representante legal, y este a su vez tendrá el libre criterio de considerarla si la desea implantar.

#### **VII. Fines.**

- Esta propuesta tendrá como fin el mejorar el proceso administrativo de compras.
- Segregar las tareas del personal involucrado en el proceso,
- Generar el compromiso de los involucrados en cumplir sus funciones adecuadamente para llegar al resultado final que es la excelente gestión y así obtener resultados favorables en su rentabilidad.

## **VIII. Objetivos de la propuesta.**

### **Objetivo General.**

Diseñar una propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de la Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2021.

### **Objetivos específicos.**

- Analizar el proceso administrativo de compras que se utiliza en Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020;
- Identificar el modelo de mejora para el proceso administrativo de compras de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020;
- Evaluar la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2020.

## **IX. Importancia.**

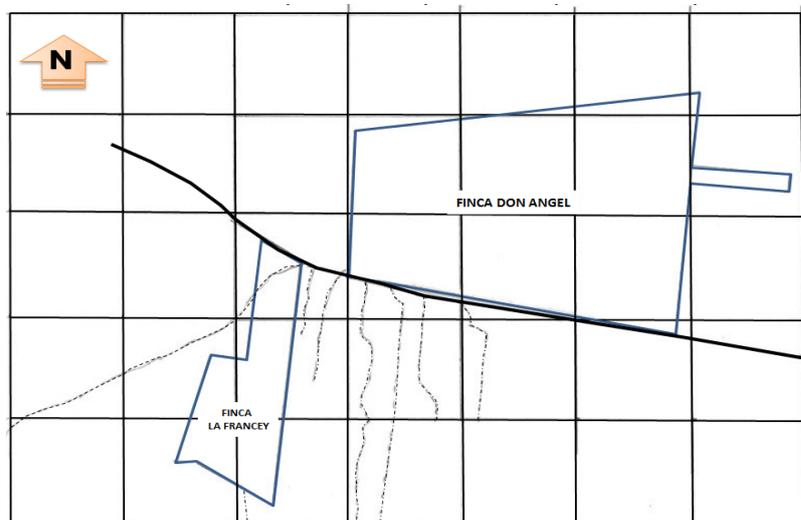
Esta propuesta toma importancia ya que la elaboración y restructuración de lo antes planteado en el objetivo, determinara el buen desarrollo de la gestión en compras y sus respectivos análisis para contribuir a su mejora continua.

Se considera que el representante legal deberá tomar en cuenta esta propuesta para su respectiva implantación o a su vez realizar un piloto para que observe y analice los resultados obtenidos en un tiempo determinado dejando a criterio de los interesados.

## **X. Ubicación sectorial.**

La empresa Tabacalera La Francey está ubicada en el país del Ecuador, Provincia de los ríos Cantón Quevedo su dirección es el km 20 vía Quevedo-el empalme entrada del recinto el banco en medio de la vía E 25

**Tabla 21 Ubicación.**



Fuente: Tabacalera La Francey S.A.  
Elaboración: Google Maps.

## **XI. Desarrollo de la propuesta.**

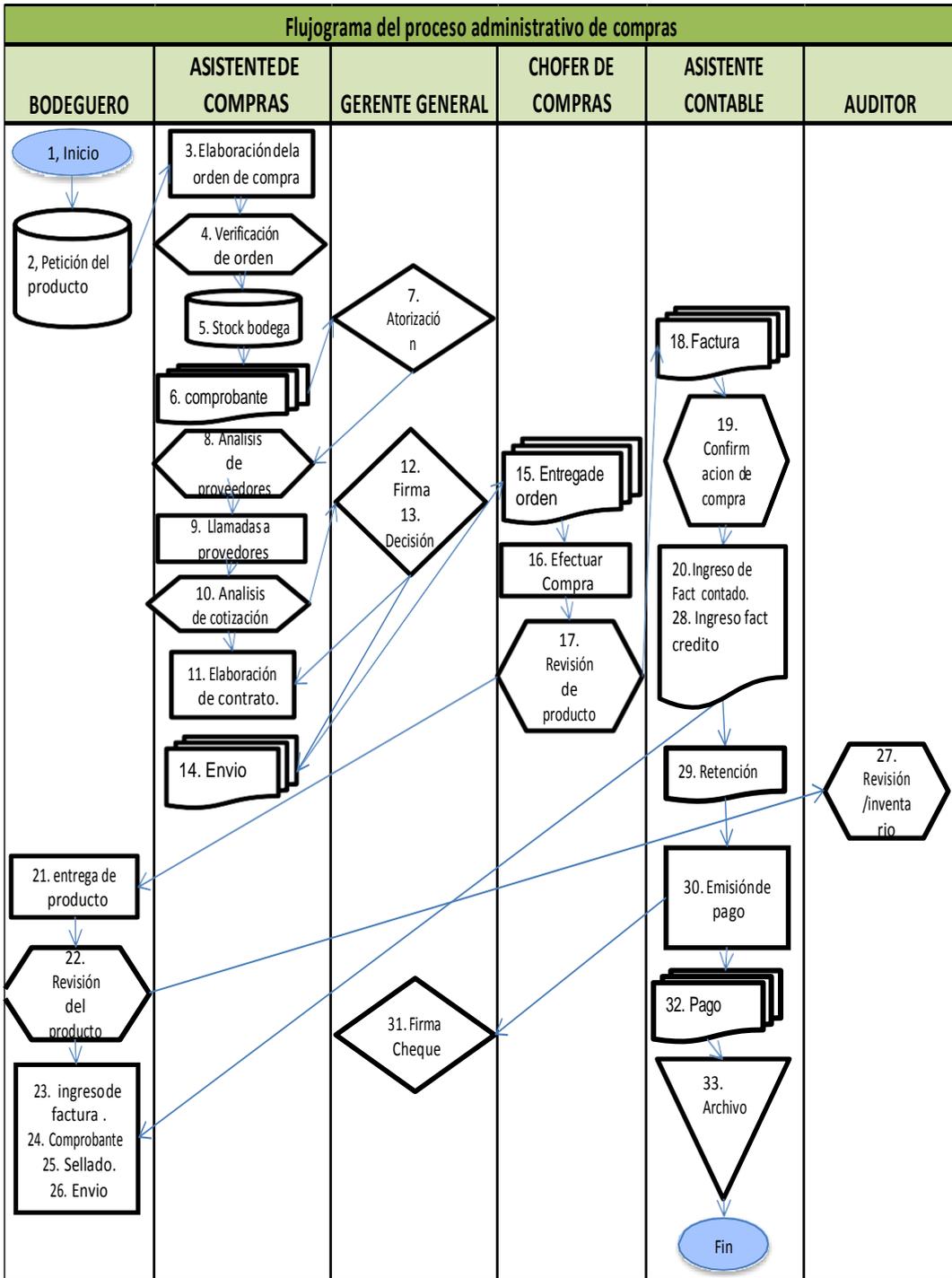
Se elabora la siguiente propuesta para mejorar el proceso administrativo de compras Tabacalera La Francey S.A. y así incrementar su rentabilidad.

Primero se procedió a reestructurar el flujograma desde el inicio del proceso hasta el final. El flujograma del proceso administrativo de compras propuesto en donde se observa la segregación de funciones de los participantes y así no se delegan funciones al personal que no le compete dichas tareas.

Se lo mejoró de acuerdo a las necesidades que tiene la empresa adecuándolo a su vez a la generalización de actividades y tareas que cada participante en el proceso debe cumplir.

Con el respectivo mapeo y el detalle de cada labor a cumplir en el proceso, explicado de la siguiente manera:

**Tabla 22 Flujoograma proceso administrativo de compras mejorado**



Fuente: Elaboración propia

A continuación se elabora la descripción de cada tarea del proceso administrativo de compras mejorado, la cual a su vez deberá ser integrada al manual de procedimientos de cada persona participante y se detalla de la siguiente manera.

**Tabla 23 Explicación de tareas del proceso administrativo de compras mejorado.**

<b>Tarea</b>	<b>Descripción</b>
1. Inicio	Se genera la necesidad de algún producto es aquí donde inicia el proceso de compras
2. Petición del producto	La persona solicitante puede ser cualquiera que labore en la empresa, el producto que se solicite deberá ser utilizado esclavamente para cumplir con su labor, acercándose a la bodega y solicita el producto. El bodeguero revisa el stock de inventario la cual no tiene unidades disponibles.
3. Elaboración de la orden de compra	El bodeguero mediante correo electrónico solicita el producto a la o el Asistente de Compras la cual este deberá llenar la orden de compra. La orden de compra es un documento de control interno que la empresa utiliza la cual está correctamente estructurada.
4. Verificación de la orden de Compra	Una vez ya llenada la orden de compra la Asistente procede a su verificación la cual consistiría en verificar la fecha, producto a solicitar, cantidad, detalles adiciones, quien solicita y para que lo solicita.
5. Stock bodega	La Asistente de compras procede a verificar si en bodega hay existencia o no del producto. Tanto física como en el sistema que manejan.
6. Comprobante	Una vez verificado el stock procede a solicitar el reporte de inventarios para adjuntarlo a la orden de compras, en caso de ser producto nuevo solicitaría un mail que especifique que es un producto nuevo este será remitido por el bodeguero.
7. Autorización	Se envía la documentación al Gerente General que es la persona encargada de autorizar la compra este a su vez revisara la orden de compra conjuntamente con los documentos adjuntos y procede a realizar la pre-autorización

8. Análisis de proveedores	<p>La Asistente de compras procede a realizar el análisis de proveedores. Primero revisando en la base de datos que ellos manejan, luego con referidos y por último buscando en directorios de páginas web.</p> <p>En el análisis que realice deberá considerar Experiencia-Calidad de sus productos-precios-entrega-respuestas, referencias y por ultimo cumplimiento de los requisitos legales y reglamentos pertinentes que deberán ser respetados</p>
9. Llamadas a proveedores	<p>Se llama a los proveedores que cumplen con las características establecidas previos al análisis que efectuó el asistente de compras. Se solicita las cotizaciones de los productos que se requieren y a su vez consultando directrices de crédito en caso de ser elegido como proveedor fijo de la empresa.</p>
10. Análisis de cotizaciones	<p>Una vez enviada las cotizaciones por los proveedores el asistente de compras las analiza viendo precio, calidad y promoción escogiendo los que mejor le conviene a la empresa.</p>
11. Elaboración de contrato o solicitud de compra a crédito	<p>En caso de ser una compra a crédito se procede a elaborar el contrato o simplemente una solicitud con los requisitos establecidos por ambas partes, por lo general el crédito se lo maneja de 15 a 30 días. se elabora siempre de 2 a 3 opciones.</p>
12. Firma de autorización. 13. Decisión	<p>Las opciones son enviadas al Gerente general la cual analizara y firmara el contrato la cotización o la solicitud de crédito.</p> <p>La decisión de quedarnos con un proveedor es exclusivamente del Gerente el tendrá la potestad de la toma de decisión.</p>
14. Envío	<p>Se envía la solicitud o contrato de compra a crédito, Gerente escogió. Vía Correo electrónico para confirmar que va a estar dentro de nuestro staff de proveedores. Y luego se envía la cotización autorizada conjuntamente con la orden de compra tambien vía correo electrónico.</p>
15. Entrega de orden	<p>El Análisis de compras procede hacer la entrega de la orden de compra original al Chofer de compras conjuntamente con la cotización aprobada y lo envía a la dirección donde debe ir a realizar y retirar el producto.</p>

16. Efectuar la Compra	El chofer de compras hace la entrega de la documentación donde el proveedor para que la compra que se solicita sea despachada y Facturada.
17. Revisión	El Chofer de compras es la primera persona en realizar la revisión de que el producto comprado este en buen estado y que sea el correcto, hay proveedores que también darán el servicio de entrega directa.
18. Factura	La factura será entregada en bodega una vez que el chofer lleve la compra a la empresa, a su vez la factura le llegara electrónicamente a la asistente Contable.
19. Confirmación de Compra	La asistente contable una vez llegada la factura electrónica confirmara a bodega que le confirme la compra que se efectuó o a su vez a la asistente de compras
20. Ingreso de Factura al contado	La empresa también realiza compras al contado la cual existe una fondo de caja chica la cual será manejada por el asiste de compras. Las compras a contado solo se la realiza para productos menores de 60 dólares. La factura será ingresada por el asistente contable.
21. Entrega del producto	El chofer de compras hace la entrega del producto en la bodega.
22. Revisión	El bodeguero realiza la respectiva revisión con la orden de compras, Factura y guía de remisión, documentación que le entrega el chofer o el proveedor cuando realizar una entrega a domicilio.
23. ingreso de factura.	El bodeguero ingresa la factura en el sistema de inventario que utiliza la empresa.
24 Comprobante	Al realizar el ingreso genera el comprobante respectivo de ingreso.
25. Sellado	La documentación que se ha generado es sellada y se saca una copia para archivo del bodeguero.
26. Envió	La documentación original es enviada a la Asistente de Contabilidad.
27. Revisión/Inventario	En esta tarea ingresa el Auditor interno de la empresa en donde su trabajo es la revisión de que producto llego a bodega si las cantidades solicitadas eran las correctas, es decir realiza un inventario.
28. ingreso de factura a crédito	Una vez confirmada la facturación de la compra y verificada la descarga del sistema del Sri para verificar si se encuentra autorizada por el ente regulador, procede a realizar el ingreso al sistema contable.

29. Retención	El comprobante de retención de retención se la genera una vez que se a ingresado la factura en caso de ser compras a contado se procede a enviar al chofer de compras a recuperar los valores de retención, y si las compras son a crédito los valores de retención se descuentan en el pago que se efectuara.
30. Emisión de pago	Los valores que se pagan a crédito por concepto de compras se los efectúa mediante provisiones que se las realiza cada semana o a su vez mediante el plazo que se acordó con el proveedor
31. Autorización de pago y firma de cheque	Una vez emite el cheque para su respectiva cancelación es enviado al gerente general el cual este tiene la potestad de autorizar y firmar el respectivo pago.
32. Pago	El pago se lo realiza mediante cheque hay dos opciones puede ser enviado por el chofer de compras directamente al proveedor o a su vez en promovedor envía al encargado de la cartera a realizar el respectivo retiro del pago.
33. Archivo	La documentación que fue enviada anteriormente por el bodeguero se procede a archivar conjuntamente con el comprobante de egreso que se realizó el pago a proveedores
34. Fin	

Fuente: Elaboración propia

En esta propuesta de mejora también se sugiere la creación de un nuevo puesto de trabajo como se puede observar en el flujograma de procesos en la Tabla No. 14 la cual la empresa no contaba con dicha postura, y que en la tabla No 22 que es parte de la propuesta ya se lo ha incrementado, esta es de un Asistente de Compras.

Esta postura se la propuso e incrementado con la intención de mejorar el proceso administrativo de compras la cual su perfil de cargo se lo ha elaborado con el mismo formato del que maneja la empresa en su manual de funciones y apegándonos al objetivo como organización y a su vez cumpliendo con su misión y visión.

Entonces el perfil del o la Asistente de compras queda de la siguiente manera:.

**Tabla 24 Perfil de puesto del Asistente de Compras propuesto.**

Perfil de Puesto.	
a). Descripción.	
Cargo:	Asistente de Compras
Área:	Administrativo
Jefe inmediato:	Gerente General
Puestos bajo su mando:	Chofer de Compras
Contactos internos:	Gerente General-Bodeguero-Chofer de Compras
Contactos externos:	Proveedores
b). Especificación del cargo:	Contribuir con el plan estratégico de la empresa referente a la adquisición de bienes y servicios organizando, planificando, organizando y ejecutando las acciones y estrategias que se establecen en el área de compras, cumpliendo a su vez con el objetivo organizacional, misión y visión.
c). Requisitos Intelectuales.	<b>Educación:</b> Técnico o tecnólogo en Logística, o adquisición en compras. <b>Experiencia:</b> 6 meses a un año. <b>Aptitudes:</b> Iniciativa, proactividad, honradez, habilidad numérica y de análisis, sigilo, ética, responsabilidad, excelente relaciones interpersonales
d). Funciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Planificación de adquisición y abastecimiento de materiales e insumos.</li> <li>➤ Contribuir con el proceso administrativo de compras.</li> <li>➤ Análisis de proveedores, análisis de cotizaciones.</li> <li>➤ Elaboración de contrato y solicitudes de compras a crédito.</li> <li>➤ Llenado de documentación de control interno.</li> <li>➤ Seguimiento y control de las compras.</li> <li>➤ Archivo de documentación.</li> <li>➤ Realizar reportes e informes dirigido a la gerencia</li> <li>➤ Actividades extraordinarias.</li> </ul>
e). Responsabilidad	Cumplir fiel y profesionalmente con sus funciones, y las tareas que su superior le designe. También tendrá como responsabilidad el ayudar al cumplir con el objetivo organizacional. misión y visión
f). Condiciones de trabajo	Su trabajo lo realizara en las oficinas de la empresa con todas las comodidades y basada a la normativa vigente, también en el área de campo (bodega), la empresa le prestara todas las condiciones posibles como materiales, instrumentos y tecnología.

Fuente: Elaboración propia

## **XII. Financiamiento.**

El financiamiento es exclusivamente con los recursos del tesista la cual socializara la propuesta de mejora a las autoridades de la empresa Tabacalera La Francey S.A como es su representante legal el Gerente General.

## **XIII. Impacto.**

La propuesta elaborada busca el mejorar íntegramente la manera en la que la empresa lleva su proceso administrativo de compras que a su vez alcanzara a obtener una eficiente y eficaz gestión de compras y así obtendrá resultados óptimos al momento de realizar su análisis correspondiente a la rentabilidad de la empresa.

## V. DISCUSIÓN

Con relación de mi primer objetivo específico que fue el de analizar el proceso administrativo de compras que se utiliza en Tabacalera La Francey S.A. Quevedo 2020. Se efectuó el análisis del flujograma que utiliza la empresa y un análisis SIPOC, en donde se pudo evidenciar que no se están cumpliendo adecuadamente las actividades debido a la sobrecarga de tareas que existe en algunos de sus colaboradores como es el caso del bodeguero la cual está realizando funciones que no le corresponden por la falta de un asistente de compras, también se pudo evidenciar que las decisiones de compras son tomadas por una sola persona, existiendo a su vez la incorrecta segregación de funciones en el departamento de compras todo esto ha ocasionado el mal manejo del proceso, el retraso de actividades inherentes a dichos procesos como en el inventario afectando a la optimización de los recursos que se manejan en el área de compras. Como indicó Herrera (2016) que el proceso de compras cuando no se encuentra bien establecido y estructurado si afecta negativamente en los resultados de la rentabilidad y en la gestión de los recursos que se utilizan en el departamento de compras.

Tomando en consideración lo señalado anteriormente se incluye lo relevante que es el proceso administrativo de compras como lo indica Quiroga (2019) que es una herramienta secuencial para poder cumplir sus objetivos mediante un diagrama continuo de actividades que van encaminadas con políticas y normas internas establecidas según la necesidad de cada organización para maximizar su rentabilidad, potenciar la eficacia y eficiencia del recurso material, humano, técnico, y financiero.

Por otro lado referente a mi segundo objetivo la cual fue Identificar el modelo de mejora el proceso administrativo de compras de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020. Se realizó un análisis documental en donde se pudo demostrar que el proceso utilizado es sencillo, la cual no se está cumpliendo con los lineamientos adecuados como son; la valoración de precios, negociación, proceso del detalle, la exploración y elección de proveedores, también se pudo realizar estrategias y acciones de cada uno de los indicadores del proceso

administrativo de compras en donde se busca la optimización de los recursos utilizados y la segregación de funciones adecuada de los participantes en el proceso con esto se pudo identificar un modelo de mejora del proceso administrativo de compras la cual se lo plasmo en un diagrama, su objetivo es el minimizar los costos de compras y almacenamiento, conservando el flujo de producción, mantener correlación con los proveedores, correcta organización, renovación de información, pedidos, entregas, calidad y precio, a su vez permitir mostrar informes de la gestión en compras. Como lo indica Lopez J (2015) que es necesario la identificación de un modelo de gestión de compras que ayudara al incremento de la rentabilidad.

Y a su vez lo importante que es el contar con un modelo de gestión de compras, según Smartbuys (2019) y estos son: el modelo de gestión en compras centralizadas y el modelo de gestión en compras descentralizadas.

En mención a mi tercer objetivo específico que fue el evaluar la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2020. Se efectuó el análisis documental en donde se pudo comprobar que la empresa realiza las mediciones de los indicadores correspondientes a su estructura financiera y económica como son; la eficiencia de la gestión financiera, el rendimiento de sus recursos, equilibrio, estabilidad, Eficiencia operativa, margen de utilidad, rotación de los activos y por último la toma de decisiones, lo cual se logró llegar al cálculo de la rentabilidad, desarrollándola con la documentación respectiva que avalan la veracidad de la información como es el balance general y el estado de pérdidas y ganancias cortados al 30 de abril del 2020 con la que se obtuvieron los siguientes resultados, en su rentabilidad financiera se obtuvo un total del 8% del ROI indicándonos que de cada \$ 100.00 dólares que la empresa ha invertido consiguió \$ 8.00 dólares de beneficio bruto de la mismo forma se calculó su rentabilidad económica en donde se evidencio un 9% del ROE lo cual esto indica que de cada \$100,00 que sus socios han aportado la empresa ha conseguido \$9.00 de beneficio neto, estos resultados no son favorables para la empresa evidenciándose que no se está realizando una correcta gestión en compras y la administración de sus recursos. Lo antes expuesto se justifica con lo expresado

por Choque, Leon, (2018) que si se ejecutara una gestión de compras adecuada se reflejara el incremento de su rentabilidad,

Para reafirmar la importancia que tiene el análisis de la rentabilidad se enfatiza lo que dice Cano, Oliveira, Balderrabano, & Perez, (2013) indicando que la rentabilidad es de suma importancia porque expresa la capacidad de la misma para poder sobrevivir sin la necesidad que sus accionistas estén aportando su capital continuamente, además que muestra la capacidad o competencia que tiene la gerencia para gestionar los costos y gastos.

Por último determinamos el objetivo general la cual fue el diseñar una propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2021. La propuesta que se elaboró, toma importancia ya que determinara el buen desarrollo de la gestión en compras y sus respectivos análisis para contribuir a su mejora continua, su único fin es el de mejorar el proceso administrativo de compras para que su rentabilidad incremente, segregando las tareas de las personas involucradas y a la vez generar el compromiso de los involucrados en cumplir las funciones adecuadamente para llegar a obtener resultados excelentes de la gestión. La propuesta está basada en cómo se debe manejar el proceso de compras y el incrementar una postura de trabajo para que ayude al manejo de la buena gestión en compras y a su vez al aumento de la rentabilidad de la empresa. La propuesta de mejora del proceso administrativo de compras se justifica con lo que dice Parrales V, (2016) la implementación de las mejoras a los procesos administrativos son importante ya que ayudan a la buena gestión para obtener resultados favorables en la rentabilidad.

## VI. CONCLUSIONES

Con el análisis de los resultados y su respectiva interpretación se obtuvieron las siguientes conclusiones:

1. Se concluye que en el proceso administrativo de compras que utiliza Tabacalera La Francey S.A., no se están cumpliendo adecuadamente las labores debido a la excesiva carga de actividades que tiene uno de sus participantes como es el bodeguero, además las decisiones de compras la toma una sola persona y no existe la correcta segregación de funciones, ocasionado el retraso en el inventario y afectando a la optimización de los recursos que se utilizan en el área de compras.
2. El proceso administrativo de compras es sencillo la cual no se están siguiendo los lineamientos adecuados como la valoración de precios, negociación, proceso de detalles y el análisis correspondiente de los proveedores, porque su proceso administrativo está elaborado de forma empírica sin el fundamento teórico y práctico que debe de tener el proceso de compras.
3. Se analizó la rentabilidad económica y financiera con corte al 30 de abril del 2020 de sus estados financieros en donde se concluyó que el ROI obtenido fue del 8% y su ROE del 9%, estos indica que la empresa no está manejando efectivamente sus recursos ya que los resultados están muy por debajo del 25% que es el porcentaje habitual para considerar que un empresa tiene un buena rentabilidad.
4. Finalmente se concluye con la elaboración de la propuesta de mejora del proceso administrativo de compras, su elaboración fue efectuada mediante las necesidades existente en la empresa la cual se tomó en consideración la creación de un nuevo perfil de trabajo que deberá cumplir con la administración de la gestión de compras ayudando a su vez al incremento de la rentabilidad, con el fin de comprometer al personal participante a que cumpla sus funciones de como se la elaboro.

## VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que cada colaborador cumpla con sus asignaciones y funciones dentro del departamento de compras según su manual de funciones, y que exista la contratación de personal de apoyo para evitar la carga de trabajo extra a miembros del área de compras como es el bodeguero para que no afecte a la optimización de los recursos de la empresa.
2. Es necesario la reestructuración de su proceso administrativo de compras cumpliendo con los lineamiento que se deben establecer como la valoración, negociación, detalles, análisis entre otros deberían de considerar el modelo que se encuentra identificado en el diagrama mejorado.
3. Es de suma importancia que la empresa oriente la administración de sus recursos efectivamente para que su rentabilidad incremente y que además de realizar los análisis correspondientes a la rentabilidad, la empresa o el personal encargado debe de considerar el efectuar otros tipos de análisis financieros como el de la eficiencia y eficacia de la buena gestión del proceso administrativo de compras.
4. Y por último se recomienda que la empresa Tabacalera La Francey S.A. debe de analizar y considerar la propuesta que se elabora en esta investigación y que implementen todo lo que se está sugiriendo y a su vez realice un plan piloto para que observe y verifique los resultados que van a obtener en la gestión de compras y su rentabilidad al momento de implementar esta propuesta de mejora.

## REFERENCIAS

- Alava, A. (Mayo de 2017). Diseño de plan estrategico para el departamento de compras. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Andrade, L. (2016). Gestión administrativa y de ventas y su relacion con la rentabilidad de la ferreteria Ferrocomercio, canton Quevedo, periodo 2013-2014. Quevedo, Los Rios, Ecuador: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Aranda, V. (2016). Influencia de la Gestion de compras en la rentabilidad de la empresa de transporte caipo S.R.L de la ciudad de Huamachuco. Trujillo, Peru: Universidad Nacional de Trujillo.
- Argudo, C. (2018). Qué es el proceso administrativo. *Emprende Pyme. net*.
- Barry, R., Ralph, S., & Michael, H. (2006). *Metodos cuantitativos para los negocios*. Mexico: Prentice Hall.
- Bohórquez, M. (2016). Gestión administrativa y financiera y su incidencia en la rentabilidad de la distribución Lácteos A.R.C.C canton Quevedo periodo 2012-2014. Quevedo, Los Rios, Ecuador: Universidad Tecnica Estatal de Quevedo.
- Cano, C. (2017). La administracion y el proceso administrativo. Bogota, Bogota, Colombia.
- Cano, Oliveira, Balderrabano, & Perez. (2013). Rentabilidad y competitividad en la Pyme. *Ciencia Administrativa No.2 de la Universidad de Veracruz*, 80-85.
- Cano, R. (2018). Propuesta de optimizacion del proceso de compras en la cadena de abastecimiento de la empresa Solufer por medio de pronostico de demanda y gestion de inventarios. Quito, Pichincha, Ecuador: Universidad de las Americas.
- Castañeda, A. (2019). Gestion de procesos y productividad, logistica de valores empresa Proseguro Lima 2019. Lima, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Choque Leon, L. (2018). La gestion de compras y la mejhora de la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C en el año 201. Lima, Peru: Universidad Privada del Norte.
- Corvo, H. (20 de 09 de 2019). Razones de la rentabilidad: características. EEUU.
- Dueñas, J. (2017). *Gestion y Control del aprovisionameinto*. Malaga: IC Editorial.
- Escamilla, G. (10 de Mayo de 2017). *Blog de Marketing Digital de Resultados*.  
Obtenido de <https://www.rdstation.com/co/blog/proceso-de-compra/>
- Eslava, J. (2013). *La rentabilidad: analisis de costes y resultados*. Madrid: ESIC.

- Espino, E. (2016). Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos de alimentos. Lima, Perú.
- Foro Empresarial Impulsa*. (21 de Mayo de 2018). Obtenido de <https://www.impulsapopular.com/gerencia/gestion/objetivos-del-departamento-de-compras/>
- García, J., & Calvo, G. (2015). *Finanzas cuantitativas básicas*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.
- Herrera, M. (2016). Proceso administrativo y su incidencia en la rentabilidad de los comerciales Aguirre Expohogar y Expomueble de la ciudad de Babahoyo en el año 2016. Babahoyo, Los Rios, Ecuador: Universidad Técnica de Babahoyo.
- Hofstrand, D. (Agosto de 2019). *Comprender la Rentabilidad*. Estados Unidos: Ag Decision Maker.
- Ibañez, J. (2015). *Metodos, tecnicas e instrumentos de la investigacion*. Madrid: Dykinson, SI.
- Lomas, K. (2018). Optimización del proceso de compra, selección de proveedores y negociación de compras para la reducción de costos y mejora de la productividad en el restaurante Adonay S.A. Quevedo, Los Rios, Ecuador: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Lopez, J. (2015). El proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa J Mega distribuidora de la ciudad de Amabato. Ambato, Tungurahua, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Lowe, E. (2020). *Foundation Edward Lowe*. Obtenido de <https://edwardlowe.org/how-to-analyze-profitability-2/>
- Lozano, G. (2017). Los procesos administrativos y la mejora en la gestión de la empresa Donoso constructores cia ltda, periodo junio2016-junio 2017. Chimborazo, Ecuador.
- Manrique, L. (2014). Comportamiento de compra organización, una exploración del estado actual. *Revista virtual Universidad Católica del Norte*, 112-130.
- Marco, J. (20 de 01 de 2016). *Imf Business*. Obtenido de <https://blogs.informacion.com/blog/logistica/proceso-de-compra/objetivos-funcion-compra-en-la-organizacion/>
- Mendoza, M. (2019). La tecnología se enfoca en la eficiencia. *Lideres Ecuador*.
- Mendoza, M. T., & Cevallos, N. (2016). El abastecimiento estratégico y su aplicación en las empresas. *Saber, Ciencia y Libertad*, 129--140.
- Ochoa, D. (2015). Reingeniería de los procesos para la empresa mobiliaria Innova de la ciudad de Cuenca en el periodo 2013-2014. Cuenca, Azogues, Ecuador.

- Ospina, R. (2006). La reingeniería de procesos: una herramienta gerencial para la innovación y mejora de las organizaciones. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 92-100.
- Parrales, M. (Marzo de 2017). Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Parrales, V. (2016). Incidencia de la gestión administrativa en la rentabilidad de la empresa comisariato escolar de la ciudad de Babahoya, periodo 2014-2015. Quevedo, Los Rios, Ecuador: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Perez, A. (20 de 04 de 2015). La importancia de la función de compras. Madrid, España.
- Plaza, P. (19 de 11 de 2019). Problemas que presentan las pymes agrícolas, provincia de Los Rios-Ecuador para insertarse a la planificación regional y nacional. Quevedo, Los Rios, Ecuador: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Quiroga, F. (2019). *Tu Economía Fácil*. Obtenido de <https://tueconomiafacil.com/que-es-el-proceso-administrativo-y-cuales-son-sus-etapas/>
- Quispe, A. (2013). *El uso de la encuesta en las ciencias sociales*. Mexico: Diaz De Santos.
- Retos en Supply Chain. (2017 de Diciembre de 2017). Barcelona, España.
- Riquelme, M. (08 de Agosto de 2016). Obtenido de Web y Empresas: <https://www.webyempresas.com/cual-es-el-proceso-de-compra-en-una-empresa/>
- Riquelme, M. (19 de 03 de 2019). *WEB Y EMPRESAS*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/proceso-administrativo/>
- Rueda, V. (21 de 07 de 2018). *LINKCOMEX*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/el-tabaco-negro-un-producto-no-tradicional-ecuatoriano-con>
- Ruiz, V. (30 de Agosto de 2018). *emprende pyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/proceso-de-compras-de-una-empresa.html>
- Sendrea, A., & Echeverria, J. (27 de Diciembre de 2019). la importancia de la rentabilidad a la hora de invertir. Estados Unidos: MOI Global.
- Smartbuys. (2019). Centralizar o descentralizar compras en una empresa. *smart buys consulting*, <https://smartbuys.es/blog/2019/06/22/centralizar-o-descentralizar-compras-en-una-empresa/>.
- Tamayo, A. (Junio de 2019). El proceso de compra y venta de materia prima, y su impacto en la rentabilidad de las compañías de reciclaje del norte de la

ciudad de Guayaquil. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Torre, K. L. (2018). Implementacion de la gestion del proceso de compras para mejorar la productividad de la empresa Electro Enchufe SAC-Lima 2017. Lima, Peru: Universidad Cesar Vallejo.

Torres, D. (22 de 01 de 2020). Rentabilidad empresarial. Cambridge, Estados Unidos: Hubspot.

Vega, D. (Septiembre de 2013). Analisis de proceso administrativo y su incidencia en la operatividad de la empresa Mercredi S.A ubicada en el canton el Triunfo. El Triunfo, Guayas, Ecuador.

Villacis, H. (2019). Compras públicas y rentabilidad en las empresas del sector asegurados ecuatoriano. Amabto, Tungurahua, Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato.

Villacres, R. (18 de 02 de 2020). Enfoque mixto de investigación. Investg-arte.

Villareal, M. (12 de 02 de 2015). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/fbe7s4tifquv/investigacion-descriptiva/>

## **ANEXOS**

## Matriz de Operacionalización de Variables

Variable	Definición conceptual	<u>Definición Operacional</u>	Dimensión	Indicadores	Escala medición
<u>Independiente.</u>	Manrique, (2014) considera que el proceso de compras es muy esencial convirtiéndose en un punto interesante para las empresas la cual desarrollan sistemas complejos estableciendo las necesidades de la compra de productos y servicios mediante la identificación, evaluación y elección de las marcar y proveedores, los procesos de compras cambian dependiendo el producto y servicio que se va adquirir	Análisis y aplicación de fórmulas estadísticas para saber si se cumple con el objetivo requerido que desea y tiene planteado la empresa	Rutinarios	Estandarización y Consolidación	Cuestionario Alfa de Cronbach.
Proceso Administrativo de Compras			Apalancamiento	Ofertas y Costos	
			Estratégico	Análisis estratégico	
			Cuello de Botella	Sistema de seguimiento	
<u>Dependiente.</u>	Cano Flores, Oliveira Gomez, Balderrabano Briones, & Perez Cervantes, (2013) nos indica que la rentabilidad es de suma importancia ya que nos enuncia la capacidad de la misma para poder mantenerse sin la necesidad que sus accionistas estén aportando su capital continuamente, además muestra la capacidad que tiene la gerencia para administrar los costos y gastos. Y la cual se considera dos dimensiones según estos autores como es la Financiera y Económica.	Son procesos y fórmulas que se efectuando para generar un resultado factible o desfavorable la cual servirán para realizar las mejoras correspondientes en la empresa.	Financiera	Eficiencia de la gestión financiera Rendimiento de recursos Equilibrio financiero Estabilidad	Ficha documentaria Análisis Documental
Rentabilidad			Económica	Eficiencia Operativa Margen de Utilidad Rotación de Activos Toma de Decisiones	

Elaboración Propia

Fuente: Base Teórica.

## Instrumentos

 <b>UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO</b>						
<b>UNIDAD DE POSGRADO</b>						
<p>La siguiente encuesta tiene la finalidad de recoger información para evaluar el proceso administrativo de compras y su rentabilidad de la empresa TABACALERA LA FRANCEY S.A., la cual solicito su participación como empleado de esta organización completando el siguiente cuestionario.</p> <p>Instrucciones: lea detenidamente cada una de las preguntas y respóndalas con toda la sinceridad del caso, cada pregunta debe de contener solo una respuesta de las siguientes afirmaciones:            1: NUNCA 2: CASI NUNCA 3: A VECES 4: CASI SIEMPRE 5:SIEMPRE</p>						
<b>CUESTIONARIO PROCESO ADMINISTRATIVO DE COMPRAS</b>						
<b>Dimensión: Rutinarios</b>						
No	Ítems	1	2	3	4	5
1	¿La empresa maneja un proceso de compras estandarizado y consolidado?					
<b>Dimensión: Apalancamiento</b>						
2	¿La empresa recurre a las ofertas y costos al momento de elegir sus proveedores?					
<b>Dimensión: Estratégico</b>						
3	¿Realiza alianzas estratégicas la empresa al momento de adquirir sus productos haciendo más fácil sus procesos de compras?					
<b>Dimensión: Cuello de Botella</b>						
4	¿La empresa utiliza un sistema de seguimiento a los procesos de compras?					
<b>CUESTIONARIO DE RENTABILIDAD</b>						
No	Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Financiera</b>						
5	¿Realiza la empresa un análisis de la eficiencia de la gestión financiera?					
6	¿Realizan un análisis del rendimiento de sus recursos financieros de la empresa?					
7	¿Cree usted que la empresa se mantiene en equilibrio financiero?					
8	¿Considera que la empresa posee una buena estabilidad?					
<b>Dimensión: Económica</b>						
9	¿Qué tan seguido Verifican la eficiencia Operativa de la estructura económica de la empresa?					
10	¿Cree usted que la empresa posee un buen margen de utilidad?					
11	¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?					
12	¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?					



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

UNIDAD DE POSGRADO

Ficha Documentaria

DIMENSION	INDICADOR	RESULTADO
Rutinarios	Estandarización y Consolidación	
Apalancamiento	Ofertas y Costos	
Estratégico	Alianza estratégica	
Cuello de Botella	Sistema de seguimiento	
Financiera	Eficiencia de la gestión financiera	
	Rendimiento de recursos	
	Equilibrio financiero	
	Estabilidad	
Económica	Eficiencia operativa	
	Margen de utilidad	
	Rotación de activos	
	Toma de decisiones	

## Confiabilidad

### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,773	12

Para obtener la confiabilidad del instrumento se realizó una prueba piloto aplicada a una empresa con similares características de la que se investigó y que se dedica a la misma actividad comercial de la Tabacalera La Francey S.A. se la efectuó a un total de 15 personas y que la cual con sus respuestas se obtuvo el Alfa de Cronbach de 77.30% la cual es confiable ya que se acerca a 1.

INFORMACION DE RECOLECCION DE DATOS DEL PLAN PILOTO												
No.	¿La empresa maneja un proceso de compras estandarizado y consolidado?	¿La empresa recurre a las ofertas y costos al momento de elegir sus proveedores?	¿Realiza alianzas estratégicas la empresa al momento de adquirir sus productos haciendo más fácil sus procesos de compras?	¿La empresa utiliza un sistema de seguimiento a los procesos de compras?	¿Realiza la empresa un análisis de la eficiencia de la gestión financiera?	¿Realizan un análisis del rendimiento de sus recursos financieros de la empresa?	¿Cree usted que la empresa posee una buena estabilidad financiera?	¿Considera que la empresa posee una buena estabilidad operativa?	¿Qué tan seguido verifican la eficiencia operativa de la estructura económica de la empresa?	¿Cree usted que la empresa posee un buen margen de utilidad?	¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?	¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?
1	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
2	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
3	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
4	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
5	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
6	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	AVECES	SIEMPRE	AVECES	AVECES	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
7	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE
8	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
9	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
10	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
11	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE
12	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	AVECES	SIEMPRE	AVECES	AVECES	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
13	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
14	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
15	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE

# Validez

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

**NOMBRE DEL INSTRUMENTO:** Cuestionario sobre Proceso administrativo de compras y de rentabilidad.

**OBJETIVO:** Evaluar el proceso Administrativo de compras y la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A. Quevedo

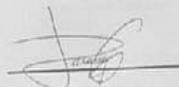
**DIRIGIDO A:** Al Gerente de la empresa jefes de departamentos y áreas, y a todo el personal que forma parte de la empresa de planta Administrativo y de Producción.

**APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:** Távora Gómez, José Luis

**GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:** Maestro en ciencias de la educación con mención en investigación y docencia

**VALORACIÓN:**

TOTALMENTE	INADECUADO	INADECUADO	REGULAR	ADECUADO	TOTALMENTE
				X	

  
 Mg. José Luis Távora Gómez  
 DNI: 16648704

## MATRIZ DE VALIDACIÓN.

**TÍTULO DE PROYECTO DE TESIS:** Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A. Quevedo 2021.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN RESPUESTA MÚLTIPLE					CRITERIO DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES		
				SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	NO SIEMPRE		NO SIEMPRE		NO SIEMPRE		NO SIEMPRE				
									SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO			
Independiente: Proceso Administrativo de Compras. Manrique, (2014) considera que el proceso de compras es muy esencial convirtiéndose en un punto interesante para las empresas la cual desarrollan sistemas complejos estableciendo las necesidades de la compra de productos y servicios mediante la identificación, evaluación y selección de los insumos y proveedores, los procesos de compras cambian dependiendo los productos y servicios que se van adquirir.	Rutinario	Estandarización y Consolidación	1. ¿La empresa maneja un proceso de compras estandarizado y consolidado?							X	X	X	X						
	Apalancamiento	Ofertas y Costos	2. ¿La empresa recurre a las ofertas y costos al momento de elegir sus proveedores?							X	X	X	X						
	Estratégica	Alianza Estratégica	3. ¿Realiza alianzas estratégicas la empresa al momento de adquirir sus productos haciendo más fácil sus procesos de compras?							X	X	X	X						
	Cuello de Botella	Sistema de seguimiento	4. ¿La empresa utiliza un sistema de seguimiento a los procesos de compras?							X	X	X	X						

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN RESPUESTA MÚLTIPLE					CRITERIO DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES				
				SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	NO SIEMPRE		NO SIEMPRE		NO SIEMPRE		NO SIEMPRE						
									SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO					
Dependiente: Rentabilidad. Cano, Olivares, Balsemario, & Pérez, (2013) nos indica que la rentabilidad es de suma importancia ya que nos expresa la capacidad de la misma para poder sobrevivir sin la necesidad que sus acciones estén aportando su capital constantemente, además que muestra la capacidad o competencia que tiene la gerencia para administrar los costos y gastos.	Financiera	Eficiencia de la gestión financiera	5. ¿Realiza la empresa un análisis de la eficiencia de la gestión financiera?							X	X	X	X								
			6. ¿Realizan un análisis del rendimiento de sus recursos financieros de la empresa?							X	X	X	X								
			7. ¿Cree usted que la empresa se mantiene en equilibrio financiero?							X	X	X	X								
	Económica	Equilibrio financiero	8. ¿La empresa posee una buena estabilidad?							X	X	X	X								
			9. ¿Qué tan seguido verifica la eficiencia operativa de la estructura económica de la empresa?							X	X	X	X								
			10. ¿Cree usted que la empresa posee un buen margen de utilidad?							X	X	X	X								
Económica	Rotación de activos	11. ¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?							X	X	X	X									
		12. ¿Cree conveniente la toma de decisiones que realicen los directivos en beneficio de la empresa?							X	X	X	X									

  
 Mg. José Luis Távora Gómez  
 DNI: 16648704

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario sobre Proceso administrativo de compras y de rentabilidad.

OBJETIVO: Evaluar el proceso Administrativo de compras y la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo

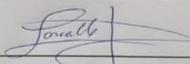
DIRIGIDO A: Al Gerente de la empresa jefes de departamentos y áreas, y a todo el personal que forma parte de la empresa de planta Administrativo y de Producción.

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Lavalle Seminario, Silvia Patricia

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: MAGISTER EN ADMINISTRACION EN GERENCIA EMPRESARIAL

VALORACIÓN:

TOTALMENTE	INADECUADO	REGULAR	ADECUADO	TOTALMENTE
			X	

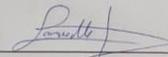
  
Mg. LVALLE SEMINARIO, SILVIA PATRICIA  
DNI 02672333

MATRIZ DE VALIDACIÓN.

TÍTULO DE PROYECTO DE TESIS: Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A. Quevedo 2021.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN RESPUESTA MÚLTIPLE				CRITERIO DE EVALUACIÓN				OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Independiente: Proceso Administrativo de Compras. Marrigós, (2014) considera que el proceso de compras es muy esencial convirtiéndose en un punto interesante para las empresas la cual desarrollan sistemas complejos estableciendo las necesidades de la compra de productos y servicios mediante la identificación, evaluación y selección de los marcan y proveedores, los procesos de compras cambian dependiendo los productos y servicios que se van adquirir.	Rutinarios	Estandarización y Consolidación	1. ¿La empresa maneja un proceso de compras estandarizado y consolidado?			X	X	X	X			
	Apalancamiento	Ofertas y Costos	2. ¿La empresa recurre a las ofertas y costos al momento de elegir sus proveedores?			X	X	X	X			
	Estratégica	Alianza Estratégica	3. ¿Realiza alianzas estratégicas la empresa al momento de adquirir sus productos haciendo más fácil sus procesos de compras?			X	X	X	X			
	Cuello de Botella	Sistema de seguimiento	4. ¿La empresa utiliza un sistema de seguimiento a los procesos de compras?			X	X	X	X			

(2013) nos indica que la rentabilidad es de suma importancia ya que nos expresa la capacidad de la misma para poder sobrevivir sin la necesidad que sus accionistas estén aportando su capital constantemente, además que muestra la capacidad o competencia que tiene la gerencia para administrar los costos y gastos.		financiera?										
	Rendimiento de los recursos	6. ¿Realizan un análisis del rendimiento de sus recursos financieros de la empresa?			X	X	X	X				
	Equilibrio financiero	7. ¿Cree usted que la empresa se mantiene en equilibrio financiero?			X	X	X	X				
	Estabilidad	8. ¿La empresa posee una buena estabilidad?			X	X	X	X				
	Económica	Eficiencia operativa	9. ¿Qué tan seguido Verifican la eficiencia Operativa de la estructura económica de la empresa?			X	X	X	X			
	Margen de utilidad	10. ¿Cree usted que la empresa posee un buen margen de utilidad?			X	X	X	X				
	Rotación de activos	11. ¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?			X	X	X	X				
Toma de decisiones	12. ¿Cree conveniente la toma de decisiones que realizan los directivos en beneficio de la empresa?			X	X	X	X					

  
Mg. LVALLE SEMINARIO, SILVIA PATRICIA  
DNI 02672333

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

**NOMBRE DEL INSTRUMENTO:** Cuestionario sobre Proceso administrativo de compras y de rentabilidad.

**OBJETIVO:** Evaluar el proceso Administrativo de compras y la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo

**DIRIGIDO A:** Al Gerente de la empresa, jefes de departamentos y áreas, y a todo el personal que forma parte de la empresa de planta Administrativo y de Producción.

**APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:** Mg. Ing. Winner Agurto Marchán

**GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:** Magister en Ingeniería en análisis de datos, mejora de procesos y toma de decisiones

**VALORACIÓN:**

TOTALMENTE	INADECUADO	REGULAR	ADECUADO	TOTALMENTE
			X	

  
**FIRMA DEL EVALUADOR**  
 Mg. Ing. Winner Agurto Marchán

**MATRIZ DE VALIDACIÓN.**

**TÍTULO DE PROYECTO DE TESIS:** Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A. Quevedo 2021.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN RESPUESTA MÚLTIPLE				CRITERIO DE EVALUACIÓN				OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
				SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	NO CUANDO SE MANEJA		NO CUANDO SE MANEJA		
								SI	NO	SI	NO	
Independiente Proceso Administrativo de Compras. Marique, (2014) considera que el proceso de compras es muy esencial convirtiéndose en un punto interesante para las empresas la cual desarrollan complejos estableciendo las necesidades de la compra de productos y servicios mediante la identificación, evaluación y selección de los mejores y proveedores, los procesos de compras cambian dependiendo los productos y servicios que se van adquirir.	Rutinarios	Estandarización y Consolidación	1. ¿La empresa maneja un proceso de compras estandarizado y consolidado?			X	X	X	X			
	Apalancamiento	Ofertas y Costos	2. ¿La empresa recurre a las ofertas y costos al momento de elegir sus proveedores?			X	X	X	X			
	Estratégica	Alianza Estratégica	3. ¿Realiza alianzas estratégicas la empresa al momento de adquirir sus productos haciendo más fácil sus procesos de compras?			X	X	X	X			
	Cuello de Botella	Sistema de seguimiento	4. ¿La empresa utiliza un sistema de seguimiento a los procesos de compras?			X	X	X	X			

Dependiente. Rentabilidad.		Eficiencia de la gestión financiera	5. Actualmente, ¿Realiza la empresa un análisis de la eficiencia de la gestión financiera?									
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Canó, Oliveira, Balderrabano, & Pérez, (2013) nos indica que la rentabilidad es de suma importancia ya que nos expresa la capacidad de la misma para poder sobrevivir sin la necesidad que sus accionistas estén aportando su capital constantemente, además que muestra la capacidad o competencia que tiene la gerencia para administrar los costos y gastos.	Financiera	Rendimiento de los recursos	6. ¿Realizan un análisis del rendimiento de sus recursos financieros de la empresa?			X	X	X	X			
		Equilibrio financiero	7. ¿Cree usted que la empresa se mantiene en equilibrio financiero?			X	X	X	X			
		Estabilidad	8. ¿Considera que la empresa posee una buena estabilidad?			X	X	X	X			
	Económica	Eficiencia operativa	9. ¿Qué tan seguido Verifican la eficiencia Operativa de la estructura económica de la empresa?			X	X	X	X			
Margen de utilidad		10. ¿Qué tan de acuerdo está con el margen de utilidad que la empresa tiene?			X	X	X	X				
Rotación de activos		11. ¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?			X	X	X	X				
Toma de decisiones		12. ¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?			X	X	X	X				

  
**EVALUADOR**  
 Mg. Ing. Winner Agurto Marchán

## Matriz de Consistencia

Problema General	Objetivo General	Variables e indicadores			
		Variable 1: Proceso Administrativo de compras			
¿Cómo la propuesta de mejora del proceso administrativo de compras incrementa la rentabilidad de la Tabacalera La Francey S.A.?	Diseñar una propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de la Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2021	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
		Rutinarios	Estandarización y Consolidación	1	Escala de Likert del 1 al 5
		Apalancamiento	Ofertas y Costos	2	
		Estratégico	Alianza estratégica	3	
		Cuello de botella	Sistema de seguimiento	4	
Variable 2: Rentabilidad					
¿Cómo analizar el proceso administrativo de compras que utilizan en la Tabacalera La Francey S.A. Quevedo 2020?	Analizar el proceso administrativo de compras que se utiliza en Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
		Financiera	Eficiencia de la gestión financiera Rendimiento de recursos Equilibrio Financiero Estabilidad	5,6,7,8	Análisis Documental
			Económica	Eficiencia operativa Margen de Utilidad Rotación de los activos Toma de decisiones	
¿Cómo identificar el modelo de mejora en el proceso administrativo de compra de la empresa Tabacalera La Francey S.A., Quevedo 2020?	Identificar el modelo de mejora para el proceso administrativo de compras de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo, 2020				
¿Cómo evaluar la Rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2020.	Evaluar la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2020.				
Tipo y diseño de investigación		Población y muestra		Técnicas e instrumentos	
Tipo: Descriptivo con enfoque mixto.		Población: Mi población total es de 44 personas.		Cuestionario Ficha Documentaria	
Diseño: no experimental transaccional, y propositiva		Muestreo: Censal ya que es un número considerable de manejar siendo mi total de la población a escoger			

Elaboración Propia

Fuente: Base Teórico

## Recolección de información de la encuesta

TABULACION DEL INSTRUMENTO YA APLICADO												
No. Instrumentos Aplicados	1 ¿La empresa maneja un proceso de compras estandarizado y consolidado?	2. ¿La empresa recurre a las ofertas y costos al momento de elegir proveedores?	estratégicas la empresa al momento de adquirir sus productos haciendo más fácil sus procesos de	4. ¿La empresa utiliza un sistema de seguimiento a los procesos de compras?	5. ¿Realiza la empresa un análisis de la eficiencia de la gestión financiera?	6. ¿Realizan un análisis del rendimiento de sus recursos financieros de la empresa?	7. ¿Cree usted que la empresa se mantiene en equilibrio financiero?	8. ¿Considera que la empresa posee una buena estabilidad?	9. ¿Qué tan seguido Verifican la eficiencia Operativa de la estructura económica de la empresa?	10. ¿Cree usted la empresa tiene un buen margen de utilidad?	11. ¿Qué tan a menudo cree usted que se debe realizar una rotación de los activos que posee la empresa?	12. ¿Cree conveniente la toma de decisiones que realizan los directivos en beneficio de la empresa?
1	CASI SIEMPRE	A VECES	A VECES	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
2	A VECES	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
3	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
4	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	SIEMPRE
5	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE
6	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	SIEMPRE
7	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
8	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
9	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
10	A VECES	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	A VECES	CASI SIEMPRE	A VECES	A VECES	A VECES	A VECES	A VECES
11	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
12	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
13	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	SIEMPRE	SIEMPRE
14	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
15	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
16	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	SIEMPRE	SIEMPRE
17	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	SIEMPRE	SIEMPRE
18	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
19	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
20	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
21	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
22	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
23	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
24	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
25	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
26	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
27	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
28	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
29	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
30	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
31	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
32	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
33	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
34	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
35	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
36	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
37	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
38	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE
39	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
40	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
41	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
42	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE
43	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI NUNCA	SIEMPRE	SIEMPRE
44	SIEMPRE	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	SIEMPRE	A VECES	SIEMPRE	SIEMPRE

# Estados Financieros

TABACALERA LA FRANCEY S.A. TABAFRASA		CONTABILIDAD GENERAL	
Emitido:	29/06/2020 21:04:58	Pág.#	1 de 2
BALANCE GENERAL ACUMULADO		Expresado en USD	
al 30 de Abril de 2020			
<b>1- - - -</b>	<b>ACTIVO</b>		<b>2,832,496.36</b>
<b>1-1- - -</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>2,000.00</b>	<b>2,000.00</b>
1-1-1- -	Efectivo en caja		
1-1-11- -	Caja Chica	1,500.00	
1-1-12- -	Caja Chica - Gina	500.00	
<b>1-1-2- -</b>	<b>Efectivo en Bancos</b>	<b>216,729.27</b>	
1-1-21- -	Banco Guayaquil Gastos	113,652.27	
1-1-22- -	Banco Pichincha Nomina	16,460.02	
1-1-24- -	Banco Pichincha Especial	85,088.56	
1-1-28- -	Banco Cuenta Intermedia	1,528.42	
<b>1-1-3- -</b>	<b>Cuentas por cobrar no relacionadas</b>	<b>98,329.17</b>	
1-1-31- -	Cuentas por cobrar a clientes	23,226.37	
1-1-32- -	Anticipo a proveedores	41,969.69	
1-1-34- -	Inversiones en Polizas	33,133.11	
<b>1-1-4- -</b>	<b>Cuentas por cobrar relacionadas</b>	<b>35,317.15</b>	
1-1-41- -	Cuentas por cobrar a empleados	15,947.15	
1-1-45- -	Cuenta por Cobrar oficial (Cristhian Arias)	20,000.00	
1-1-46- -	Anticipo sueldo a empleados (Mensual)	(630.00)	
<b>1-1-5- -</b>	<b>Impuestos Retenidos</b>	<b>537,658.95</b>	
1-1-51- -	Impuesto al Valor Agregado IVA 12%	503,548.65	
1-1-52- -	Anticipo Impuesto a la Renta	27,115.34	
1-1-58- -	N/C Desmaterializada S R I	6,994.96	
<b>1-1-6- -</b>	<b>Inventarios de Tabacos</b>	<b>1,800,001.00</b>	
1-1-61- -	Inventario Inicial de Tabaco en Proceso	2,322,423.00	
1-1-62- -	Inventario de tabaco aumentos + (disminuciones)	(522,422.00)	
<b>1-2- - -</b>	<b>Propiedad Planta y Equipos</b>	<b>142,460.82</b>	
<b>1-2-1- -</b>	<b>Terrenos y mejoras de terrenos</b>	<b>15,000.00</b>	
1-2-12- -	Villas	15,000.00	
<b>1-2-2- -</b>	<b>Edificio,Hornos para Tabacos</b>	<b>(317.50)</b>	
1-2-21- -	Hornos para Tabacos	90,000.00	
1-2-23- -	Cuarto Caliente (Secado de Tabaco)	77,400.00	
1-2-28- -	Depreciacion Acumulada Edificios y Hornos de tabac	(167,717.50)	
<b>1-2-4- -</b>	<b>Instalaciones</b>	<b>66,174.00</b>	
1-2-41- -	Instalaciones y Equipos de Riego	256,856.00	
1-2-49- -	Depreciacion acumulada Instalaciones	(190,682.00)	
<b>1-2-5- -</b>	<b>Muebles y Enseres</b>	<b>5,270.79</b>	
1-2-51- -	Muebles y Equipos de Oficina	7,931.19	
1-2-59- -	Depreciacion Acumulada Muebles y equipos	(2,660.40)	
<b>1-2-6- -</b>	<b>Equipos de computacion</b>	<b>1,001.97</b>	
1-2-61- -	Equipos de computacion	20,573.63	
1-2-69- -	Depreciacion acumulada equipos de computacion	(19,571.66)	
<b>1-2-7- -</b>	<b>Maquinas y Equipos</b>	<b>7,442.96</b>	
1-2-71- -	Equipos para Secado de Tabaco	21,898.00	
1-2-72- -	Motores, Generadores Electricos	51,852.26	
1-2-73- -	Fumigadoras Agricolas	5,600.00	
1-2-79- -	Depreciacion maquinaria y equipos	(71,907.30)	
<b>1-2-8- -</b>	<b>Vehiculos y Tractores</b>	<b>47,888.60</b>	
1-2-81- -	Equipos Agricolas Tractores	263,945.00	
1-2-82- -	Vehiculos Livianos (Camionetas)	151,472.12	
1-2-83- -	Vehiculos Pesados (Camiones)	124,295.17	
1-2-88- -	Depreciacion acumulada de vehiculos y tractores	(493,823.69)	
<b>2- - - -</b>	<b>PASIVO</b>		<b>1,408,394.74</b>
<b>2-2- - -</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>(19,270.43)</b>	<b>1,057,487.10</b>
<b>2-2-1- -</b>	<b>Nominas y Beneficencia x pagar</b>		
2-2-11- -	Nominas por pagar	173.14	
2-2-12- -	Decimo Terreno a pagar	(3,217.93)	
2-2-13- -	Decimo Cuarto a pagar	(4,544.88)	
2-2-14- -	Fondo Reserva a Pagar	206.23	
2-2-15- -	Vacaciones a Pagar	(12,181.80)	
2-2-16- -	Finiquitos (Liquidaciones y Desahucios) a pagar	392.09	

TABACALERA LA FRANCEY S.A. TABAFRASA		CONTABILIDAD GENERAL	
Emitido:	29/06/2020 21:04:58	Pág.#	2 de 2
BALANCE GENERAL ACUMULADO		Expresado en USD	
al 30 de Abril de 2020			
2-2-17- -	Pension Alimenticia x pagar (Judicial)	11.25	
2-2-18- -	Provision 15 % de Utilidades a pagar	(8.53)	
<b>2-2-2- -</b>	<b>IEES a pagar</b>	<b>1,240.26</b>	
2-2-21- -	IEES a pagar	1,468.05	
2-2-22- -	IEES Prestamo Quirografario por pagar	(420.83)	
2-2-23- -	IEES Prestamo Hipotecario por pagar	420.48	
2-2-24- -	IEES Aporte Individual Familiar 3,41%	(227.44)	
<b>2-2-3- -</b>	<b>Retenciones de Impuestos x Pagar</b>	<b>1,719.71</b>	
2-2-32- -	Impuesto a la renta 1 %	356.94	
2-2-33- -	Impuesto a la renta 2 %	970.27	
2-2-35- -	Impuesto a la renta 8 % y 10%	369.18	
2-2-38- -	Otros decuentos a Empleados multas,etc	23.32	
<b>2-2-4- -</b>	<b>Impuesto y Retenciones de IVA a Pagar</b>	<b>5,516.93</b>	
2-2-43- -	Retencion de IVA 100 %	5,516.93	
<b>2-2-5- -</b>	<b>Cuentas por pagar a corto plazo</b>	<b>1,068,280.63</b>	
2-2-51- -	Cuentas por pagar a proveedores	15,744.03	
2-2-52- -	Cuentas por Pagar O T C	2,858,648.29	
2-2-53- -	Cuentas por pagar Anticipos Cosecha OTC	(1,761,739.31)	
2-2-55- -	O T C Fletes Navieros	(44,351.66)	
2-2-59- -	Cuentas por Pagar Reposicion Caja chica	(20.72)	
<b>2-3- - -</b>	<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	<b>350,907.64</b>	
<b>2-3-1- -</b>	<b>Proveedores y Anticipos a Pagar</b>	<b>350,907.64</b>	
2-3-11- -	Oliva Tobacco a Pagar anticipo L P saldo 2252	72,400.55	
2-3-12- -	Cuentas por Pagar Oficiales E. L.	278,507.09	
<b>3- - - -</b>	<b>CUENTAS DE CAPITAL Y PATRIMONIO</b>		<b>478,442.72</b>
<b>3-3- - -</b>	<b>Capital</b>		<b>478,442.72</b>
<b>3-3-1- -</b>	<b>Capital Social</b>	<b>800.00</b>	
3-3-11- -	Capital suscrito y Paqado	800.00	
<b>3-3-2- -</b>	<b>Reservas</b>	<b>46,042.90</b>	
3-3-21- -	Reserva Legal	46,042.90	
<b>3-3-3- -</b>	<b>Cuenta de Resultados</b>	<b>431,599.82</b>	
3-3-31- -	Ganancia o Perdidas acumuladas	352,005.92	
3-3-32- -	Utilidad del ejercicio	206,032.11	
3-3-33- -	Perdida del ejercicio	(14,293.71)	
3-3-34- -	Resultados Acumulados NIIF Ira. Vez	7,855.50	
3-3-39- -	Utilidades distribuidas	(120,000.00)	
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>			<b>945,658.90</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO =</b>			<b>2,832,496.36</b>

TABACALERA LA FRANCEY S.A TABAFRASA

CONTABILIDAD GENERAL

Emitido : 20/07/2020 20:26:19

Pág.# 1

Expresado en USD

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

al 30 de Abril de 2020

4- - -	<b>INGRESOS</b>			1,041,492.00
4-1- -	<b>Ventas de tabaco</b>			1,041,492.00
4-1-1- -	Ventas de tabaco exportaciones		1,041,492.00	
4-1-11- -	Ventas de tabaco finca propia Exportaciones	822,394.25		
4-1-12- -	Ventas de tabaco otros productores exportac.	219,097.75		
6- - -	<b>GASTOS GENERALES DE OPERACION</b>			119,542.07
6-1- -	<b>Gastos de campo y curacion</b>		7,971.25	85,507.91
6-1-1- -	<b>Productos y materiales para tabacos</b>			
6-1-11- -	Fertilizantes , Foliar	3,240.96		
6-1-12- -	Insecticidas , nematocidas	1,373.25		
6-1-13- -	Fungicidas , Bactericidas	119.47		
6-1-14- -	Herbicidas	2,420.00		
6-1-19- -	Otros Insumos y Productos	817.57		
6-1-2- -	<b>Herramientas, equipos menores y otros</b>		5,491.55	
6-1-24- -	Cañas y barrederas	450.00		
6-1-26- -	E.P.P. Equipos proteccion personal	5,041.55		
6-1-3- -	<b>Combustibles, lubricantes, grasas, electricidad y</b>		4,314.15	
6-1-36- -	Campo y curacion Electricidad y fuerza	4,314.15		
6-1-4- -	<b>Servicios campo y curacion</b>		18,188.99	
6-1-45- -	Servicio de Seguridad y Guardiania	16,388.99		
6-1-48- -	Fletes y Acarreos	1,800.00		
6-1-5- -	<b>Reparacion y mantenimiento</b>		16,557.80	
6-1-51- -	Reparacion y mantenimiento de hornos	1,736.76		
6-1-53- -	Reparacion y mantenimiento casas viviendas comedor	43.79		
6-1-54- -	Reparacion y mantenimiento equipos	20.09		
6-1-55- -	Reparacion y mantenim. cercas,viveros,caminos	4,485.41		
6-1-57- -	Reparacion y mantenimiento planta electrica	370.00		
6-1-59- -	Otras reparaciones y mantenimiento	9,901.75		
6-1-6- -	<b>Campo y curacion sueldos , salarios y</b>		20,294.99	
6-1-61- -	Campo y Curacion Sueldos	20,294.99		
6-1-7- -	<b>Campo y curacion beneficios</b>		8,632.58	
6-1-71- -	Campo y curacion decimo tercero	1,691.25		
6-1-72- -	Campo y curacion decimo cuarto	1,331.11		
6-1-73- -	Campo y curacion vacaciones	845.62		
6-1-74- -	Campo y curacion fondo de reserva	1,691.17		
6-1-76- -	Campo y curacion IESS Patronal	2,465.72		
6-1-78- -	Campo y curacion alimentacion	158.00		
6-1-79- -	Campo y curacion transportacion	409.71		
6-1-8- -	<b>Campo y curacion seguros y depreciaciones</b>		1,982.50	
6-1-89- -	Campo y curacion depreciacion activos	1,982.50		
6-1-9- -	<b>Gastos de vehiculos y camiones</b>		2,074.10	
6-1-91- -	Gasolina vehiculos y camiones	99.10		
6-1-94- -	Reparacion y mantenimiento vehiculos y camiones	20.00		
6-1-99- -	Depreciacion vehiculos y camiones	1,955.00		
6-3- -	<b>Gastos generales de Administracion</b>		2,875.30	34,034.16
6-3-1- -	<b>Administracion materiales y gastos</b>			
6-3-11- -	Suministros de Oficina	579.41		
6-3-12- -	Equipos menores de oficina	55.98		
6-3-13- -	Gastos de vivienda	522.90		
6-3-15- -	Gastos Bancarios	195.51		
6-3-17- -	Mantenimiento equipos oficina	120.00		
6-3-19- -	Admini. Telecomunicaciones Internet	1,401.50		
6-3-2- -	<b>Administracion otros gastos</b>		6,784.45	
6-3-21- -	Adm. Transporte y Movilizacion	627.28		
6-3-26- -	Servicios contables y financieros	2,300.00		
6-3-28- -	Administracion otros gastos	1,190.50		
6-3-29- -	Honorarios Profesionales	2,666.67		
6-3-3- -	<b>Administracion y gastos de vehiculos</b>		12,281.49	
6-3-31- -	Administracion gasolina	309.39		
6-3-32- -	Administracion diesel	187.63		
6-3-34- -	Administracion reparacion y mantenimiento vehiculo	5,542.57		
6-3-35- -	Administracion seguro de vehiculos	249.00		
6-3-42- -	Admin. Servicios de Seguridad y Guardiania	377.82		
6-3-44- -	Admin. Gastos de Exportaciones	4,482.28		

TABACALERA LA FRANCEY S.A TABAFRASA

CONTABILIDAD GENERAL

Emitido : 20/07/2020 20:26:19

Pág.# 2

Expresado en USD

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

al 30 de Abril de 2020

6-3-45- -	Admin. Gastos de IVA	1,132.81		
6-3-46- -	Admin.Otros Impuestos,Aranceles,Fodinf	(0.01)		
6-3-5- -	<b>Administracion sueldos y salarios</b>		2,796.28	
6-3-51- -	Administracion sueldos	2,796.28		
6-3-6- -	<b>Administracion beneficios Sociales</b>		9,211.44	
6-3-61- -	Administracion decimo tercero	233.03		
6-3-62- -	Administracion decimo cuarto	156.68		
6-3-63- -	Administracion vacaciones	116.52		
6-3-64- -	Administracion fondo de reserva	282.35		
6-3-66- -	Administracion IESS Patronal	555.73		
6-3-67- -	Administracion gastos medicos	523.06		
6-3-68- -	Administracion alimentacion	622.85		
6-3-69- -	Adm. Servicio y Salud Ocupacional	6,457.72		
6-3-73- -	Administracion Transporte	263.50		
6-4- -	<b>Administracion seguros y depreciaciones</b>		85.20	
6-4-62- -	Administracion depreciaciones de Activos	43.20		
6-4-63- -	Admin.Depreciacion Equipos computacion	42.00		
9- - -	<b>CUENTAS DE CIERRE DE EJERCICIOS</b>			688,700.00
9-1- -	<b>Cuentas del ejercicio actual</b>		688,700.00	
9-1-2- -	<b>Otras cuentas de cierre</b>		688,700.00	
9-1-21- -	Inventarios (aumentos) disminuciones +	688,700.00		
	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>			<b>233,249.93</b>