



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“TÍTULO”

**“GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA MILENIO
SAC DE LA CIUDAD DE MOYOBAMBA AÑO 2014”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

TORRES RAMIREZ, José Elí

ASESOR:

PEREZ DIAZ, Osbaldo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

FINANZAS

MOYOBAMBA– PERÚ

AÑO 2015

PÁGINA DEL JURADO

PRESIDENTE

SECRETARIO

VOCAL

DEDICATORIA

Doy gracias a Dios, por el regalo de la vida y por haberme permitido tener la dicha de concluir mis estudios profesionales.

Dedico este trabajo a mi familia por su comprensión y apoyo incondicional durante el trayecto de mi formación profesional.

AGRADECIMIENTO

A mis padres y hermanos por la confianza brindada, ya que siempre me están apoyando en mis sueños y motivando mi superación personal y profesional.

A los Docentes de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo por sus conocimientos impartidos y experiencias para poder lograr ser un profesional y alcanzar mis metas.

A la empresa DISTRIBUIDORA MILENIO S.A.C. por facilitarme la información necesaria para la realización del presente trabajo.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, **José Eli Torres Ramírez** con **DNI N° 47261356**, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Moyobamba, 12 de Diciembre 2015.



JOSE ELI TORRES RAMIREZ
DNI N° 47261356

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada “**Gestión de Compras y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa DISTRIBUIDORA MILENIO SAC de la Ciudad De Moyobamba Año 2014**”, con la finalidad de evaluar la Gestión de Compra y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa DISTRIBUIDORA MILENIO S.A.C. en el año 2014, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

El Autor

ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad Problemática	1
1.2. Antecedentes	4
1.3. Fundamentos Científicos, Técnicas o Humanísticas (Marco Teórico)	7
1.4. Formulación del Problema	20
1.5. Justificación del Estudio	20
1.6. Objetivos	21
II. MARCO METODOLÓGICO	21
2.1. Hipótesis	21
2.2. Variables	21
2.3. Operacionalización de las variables	22
2.4. Metodología	24
2.5. Tipos de estudio	24

2.6. Diseño de Investigación	24
2.7. Población y Muestra	25
2.8. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	25
2.9. Métodos de Análisis de Datos	25
2.10. Aspectos Éticos	25
III. RESULTADOS	26
IV. DISCUSIÓN.....	41
V. CONCLUSIÓN	44
VI. RECOMENDACIONES	45
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	46
ANEXOS	48
Anexo N° 01. Matriz de consistencia	49
Anexo N° 02. Estados Financieros.....	50
Anexo N° 03. Lista de Cotejo Gestión de Compras.....	54
Anexo N° 04. Guía de Análisis Documental	55
Anexo N° 05. Matriz de resultados variable I	55
Anexo N° 06. Matriz de resultados variable II	56
Anexo N° 07. Carta de Aceptación.....	57
Anexo N° 08. Validación de Instrumentos	58

RESUMEN

La presente investigación tiene por finalidad, el poder conocer el estado en el que se encontraba la gestión de compra, para luego poder establecer su incidencia en la rentabilidad dentro de la empresa DISTRIBUIDORA MILENIO S.A.C., todo ello durante el periodo 2014; Esto frente a la interrogante: ¿Cómo es la gestión de compra y de qué manera incide en la rentabilidad en la empresa DISTRIBUIDORA MILENIO S.A.C. en el año 2014? La investigación presento como muestra la totalidad de registros de los productos así como los estados financieros de la empresa. El estudio realizado es de tipo explicativo-descriptivo, ya que se explicaron las razones por las cuales la rentabilidad presento un descenso considerable durante el año en estudio. Tras aplicar la lista de cotejo y la guía de análisis de datos se llegaron a las siguientes conclusiones: El proceso de gestión de compras es deficiente, lo que provoca la pérdida constante del valor de determinados productos perecibles, y que continuamente el proveedor entregue los pedidos fuera de los tiempos establecidos; Existen múltiples deficiencias en torno a la gestión de compras que se encuentran afectando de manera negativa la adquisición correcta y por ende las ventas que presenta la empresa; La rentabilidad disminuyó considerablemente entre los periodos 2013 y 2014 debido a un descenso en los niveles de ventas y a la disminución en los niveles de ingresos; La deficiente gestión de compras iincide de manera negativa sobre los niveles de rentabilidad, prueba de ello es la pérdida de S/.355,262.38 nuevos soles presentada en el año 2014.

Palabras claves:

Gestión de compras – Rentabilidad

ABSTRACT

Purpose of this research is for, The Power to know the state in which the purchase was management, was then able to establish its impact on profitability within the Distribution Company MILLENNIUM SAC all during the period 2014; This! Faced with the question: how is the purchase management and how impacts on profitability in the Distribution Company MILLENNIUM SAC in 2014? Research presented as shown in the records of all products as well as the Financial Statements of the Company. Made in the explanatory-descriptive study, since the Reasons Why UN profitability present significant decline during the year under review were explained. In after applying the Checklist and Guide Data Analysis itself They reached the following conclusions: The Process of Purchasing Management is poor, which causes permanent loss of value of certain perishable products, and continuously Provider deliver Orders outside the established time; There are many deficiencies regarding the management purchases are negatively affecting the correct acquisition and hence Presenting Sales Company; The profitability decreased substantially between 2013 and 2014 periods dueto a decrease in the levels of sales and decrease in income levels; Poor purchasing management has a negative impact on levels of profitability, proof of this is the loss of S / 355,262.38 new soles presented in 2014.

Keywords:

Purchasing Management - Profitability