



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de las
empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Administración

AUTORA:

Nuñez Ibarra, Beatriz Yohana (ORCID: 0000-0003-3661-7080)

ASESOR:

Mgtr. Casma Zárate, Carlos Antonio (ORCID: 0000-0002-4489-8487)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

LIMA - PERÚ
2019

Esta tesis está dedicada a:

A mi madre quien con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está siempre conmigo.

A mi hermano Cristhian por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Agradecimiento

Mi profundo agradecimiento a todas las personas que conforman el equipo Inversiones Textiles del Pacífico, por confiar en mí, abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso investigativo dentro de su establecimiento.

De igual manera mis agradecimientos a la Universidad Cesar Vallejo, a toda la Facultad de Ciencias Empresariales, a mis profesores, en especial al Dr. Carlos Delgado Céspedes quien con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hizo que pueda crecer día a día como profesional, gracias a usted por su paciencia, dedicación y apoyo incondicional.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento a Joel Campos Andía principal colaborador durante todo este proceso, quien con su apoyo y amistad permitió el desarrollo de este trabajo.

Índice de contenidos

Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Índice de contenidos	VI
Índice de tablas	VII
Resumen	X
Abstract	XI
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	14
2.1 Tipo, Nivel y Diseño de Investigación	14
2.2 Operacionalización de variables	14
2.3 Población, muestra y muestreo	16
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	16
2.5 Procedimientos	19
2.6 Métodos de Análisis de Datos	19
2.7 Aspectos éticos	19
III. Resultados	21
IV. Discusión	31
V. Conclusiones	34
VI. Recomendaciones	35
REFERENCIAS	36
ANEXOS	42

Índice de tablas

1.- Variables a investigar	14
2.- Operacionalización de variables	14
3.- Juicio de expertos	14
4.- Resumen de procesamiento de casos	14
5.- Estadísticas de fiabilidad	16
6.-Confiabilidad	16
7.- Variable X: Gestión de compras	19
8.- Dimensión Planeación	19
9.- Dimensión Ejecución	19
10.- Dimensión Control	22
11.- Variable Y: Rentabilidad	31
12.- Rendimiento Contable	34
13.- Rendimiento Financiero	35
14.- Prueba de Normalidad	36
15.- Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman	42
16.- Coeficiente de correlación de Spearman para la gestión de compras y rentabilidad	19
17.- Coeficiente de correlación de Spearman para la planeación de compras y rentabilidad	19
18.- Coeficiente de correlación de Spearman para la ejecución de compras y rentabilidad	19
19.- Coeficiente de correlación de Spearman para el control de compras y rentabilidad	30

RESUMEN

El objetivo general de la investigación es “Determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019”. La muestra consistió en 30 colaboradores de las empresas textiles ubicadas en calle Los Eucaliptos, en el distrito de Lurín. La metodología de la investigación es de tipo aplicada, enfoque cuantitativo con un nivel explicativo- causal y de diseño no experimental y de corte transversal. Se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario con 24 preguntas medidas por la escala de Likert. Los resultados estadísticos se obtuvieron, se interpretaron y compararon por medio del sistema estadístico SPSS-V25, con un nivel de significancia del 99%. Por ello, se puede aseverar que la Gestión de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Palabras clave: Gestión de compras, rentabilidad, empresas.

ABSTRACT

The general objective of the research is "To determine the influence of purchasing management on the profitability of textile companies in calle los Eucaliptos, Lurin-2019". The sample consisted of 30 employees of the textile companies located on Calle Los Eucaliptos, in the district of Lurín. The methodology of the research is of an applied type, a quantitative approach with an explanatory-causal level and a non-experimental and cross-sectional design. The survey technique was used and as an instrument the questionnaire with 24 questions measured by the Likert scale. The statistical results were obtained, interpreted and compared by means of the statistical system SPSS-V25, with a level of significance of 99%. Therefore, it can be asserted that Purchasing Management has a significant influence on the profitability of the textile companies in calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Keywords: Purchasing management, profitability, companies.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día el área de compras se ha convertido en un punto estratégico que están desarrollando los grandes grupos económicos, es por ello que debe actualizarse frecuentemente con tecnología que permita desarrollar nuevas estrategias, a sí mismo, lograr el trabajo conjunto entre el consumidor y el proveedor con el fin de lograr ventaja competitiva con otras organizaciones, sin embargo, es considerada un área débil dentro de las empresas, el desarrollo apresurado de la económica, la mundialización, la creación de tecnología de punta, han traído como consecuencia que las grandes potencias mantengan una competencia desmesurada, lo que genera inseguridad con respecto al coste de la mercadería, haciendo mucho más complicado desarrollarse en este mundo tan competitivo.

El Banco Mundial indico que las empresas deben considerar estrategias de inversión a largo tiempo, la economía mundial está creciendo día con día. El ex presidente del Banco Mundial, Jim Kong Kim, explico que la economía ha crecido un 5,5%, pero que esto no se ve reflejado en los presupuestos de compras que manejan las empresas ya que en su mayoría son manejados por personal que tienen conocimientos empíricos, lo que trae como resultado un exceso de mercadería y elevado coste de almacenamiento.

Las empresas peruanas no están alejadas de esta problemática, un porcentaje elevado de empresas presentan inconvenientes en torno a temas administrativos, operacionales y funcionales, esto acompañado del alto índice de empresas no formales.

En el Perú, el Diario Gestión, (Marzo, 2018) escribió un artículo, en el que menciona que la gestión de compras va más allá de la adquisición de materiales que sirven como materia prima para la empresa, si no que de igual forma trabaja de forma conjunta con todas las áreas que manejan compras y venta, y que tiene relación directa con el cliente y con el proveedor. Recalco, que las compras representan un 40% y 60% del valor de las ventas netas, lo que significa que afecta de forma directa al rendimiento de la organización, que se ve reflejado en el estado de resultados anuales. La gestión de compras en los últimos años es considerada un área estratégica de la empresa, que genera ventaja competitiva, a pesar de todo lo mencionado, las empresas peruanas aun no toman en cuenta estos factores,

puesto que están enfocadas en el crecimiento productivo de sus empresas, sin aplicar estrategias en áreas importantes, es así, que pierden excelentes oportunidades de crecimiento y desarrollo.

Este problema resalta con mayor frecuencia, en las empresas dedicadas al rubro textil, ubicadas en calle Los Eucaliptos- Lurín, en las cuales, la alta demanda, el tiempo de entrega que indica cada orden de compra dependiendo de la temporada anual, el estándar de calidad del tejido en punto en el proceso de acabado el cual es indicado en cada requerimiento, los inconvenientes para elegir proveedores causan que ejecutar eficientemente estrategias de compras sea algo completamente difícil. Las personas responsables de realizar la gestión de compras, al no poder cumplir con los tiempos de entrega de la mercadería en las fechas indicadas en forma contractual, hacen que la empresa tenga que pagar una penalidad por incumplimiento, y a su vez , pactar con proveedores en último momento, genera que el coste del servicio sea mucho más elevado que el coste original, finalmente la venta no da los beneficios económicos que estaban considerados inicialmente, adicional de generar dudas y desconfianza con el cliente, esta problemática mencionada, puede llevar a la empresa a la quiebra, ya que tanto los clientes como la inversión del dinero que posee la empresa son los valores primordiales de la organización.

Por todas las consideraciones mencionadas anteriormente, la gestión de compras, debe ser considerada el área más relevante de la empresa, por ello debemos considerar el efecto que tiene en la rentabilidad, la eficiente inversión de los recursos, la planeación, control, y ejecución de las compras, le brindara a la empresa un crecimiento sostenido en el tiempo, logrando una logística integral y el aprovechamiento de los recursos y la obtención de los resultados financieros y económicos esperados por la empresa.

Ha continuación se detalla un conglomerado de investigaciones que tuvieron como variables a la Gestión de compras y Rentabilidad.

Para García y Mendieta (2013), tuvo como objetivo principal realizar un sistema que pueda controlar el inventario de la empresa de estudio durante el periodo 2013. Los datos se recolectaron a través de un cuestionario que fue realizado a 90 proveedores, la investigación tuvo un diseño de tipo experimental. Finalmente se concluyó que la empresa carece de un ERP que controle el stock del

inventario, lo que está ocasionando pérdidas monetarias, incremento de mermas, insatisfacción de los clientes que a su vez repercuten en la rentabilidad de la empresa, se recomienda, invertir en la compra de un sistema de codificación a la brevedad posible, de esta forma se conocerá la ubicación exacta de la mercadería en el almacén.

Según Bohórquez (2013). La tesis pretende diseñar un modelo logístico estructurado que permita relacionar a todas las áreas de la empresa, con el fin de tener trazabilidad en sus procesos. La investigación es clasificada de tipo descriptivo experimental. Se llegó a la conclusión que la empresa debe diseñar un modelo SCOR, de esta forma podrá reducir tiempo en procesos y maximizar su beneficio económico, logrando permanecer en el mercado de forma sostenida.

Para Nail (2016). La investigación buscó incrementar la rentabilidad de la empresa aplicando herramientas logísticas, para minimizar costos de almacén, de esta forma utilizar los recursos de manera eficiente. La propuesta de mejora que propone el autor ha utilizado herramientas como la entrevista semiestructurada dirigida a los trabajadores, se utilizó la información histórica de la empresa. Se llegó a la conclusión de continuar con las políticas de compras de la empresa, ya que son el filtro para la selección de proveedores, así mismo se recomendó, implementar un RP de inventarios que permita controlar el stock, compras y ventas de la mercadería de la empresa, ya que el costo de almacenamiento en la empresa es muy elevado.

Para López (2015). Mencionó que el objetivo principal de su tesis fue realizar la evaluación del sistema de inventarios, ya que está estrechamente relacionado con la mejora de la rentabilidad, de esta forma identificar un sistema adecuado para lograr el correcto ingreso de los artículos al almacén. La investigación fue de tipo exploratorio, descriptivo, explicativo, correlaciona y de campo. El investigador llegó a la conclusión que un eficiente control de inventarios influirá de forma positiva en la rentabilidad de la empresa, que los sobre stocks perjudican al incremento económico. Se recomendó trabajar de forma conjunta con el área de compras y no incurrir en compras de mercaderías innecesarias, de esta forma existirá un ajuste adecuado entre la producción y las ventas.

Para Castro (2017), indico que el propósito de la investigación fue identificar y proponer un plan de mejorar en el área de compras con el fin de incrementar los

beneficios económicos de la empresa de estudio. Para la obtención de datos se usó un modelo holístico, ya que con esta herramienta los resultados obtenidos reforzarían la propuesta final. El investigador indicó que la investigación tiene corte transversal – no experimental. Se llegó a la conclusión que es relevante implementar un guía de procesos de compras, en el cual denoten las indicaciones de uso de flujo gramas, notas de ingreso, orden de compras con la finalidad de manejar un circuito de gestión de compras que genere beneficios a la empresa.

Según Coba (2017) en su investigación pretendió dar a conocer la relación que existe entre las dos variables de estudio, para ello utilizó el instrumento de la encuesta para poder recolectar información de los colaboradores de la empresa. Para corroborar la hipótesis utilizó la prueba no paramétrica de Spearman. Finalmente, el investigador concluyó que la relación entre las variables investigadas tiene relación significativa, afirmando la hipótesis general de estudio. Se recomendó, implementar un sistema que permita controlar y hacer seguimiento del stock, de esta manera se podrá ahorrar, tener mayor liquidez y disminuir procesos.

Según Matos (2017). Su investigación pretendía implementar un sistema de gestión de inventarios, de esta forma, incrementar la rentabilidad. Las herramientas utilizadas para la recolección de datos fueron las fichas, modelos de órdenes de compra y kardex. La investigación es de tipo investigación experimental y aplicada. Se llegó a la conclusión que el exceso de inventario que posee la empresa de estudio afecta de forma directa a la rentabilidad, la mercadería tiene un alto costo de almacenamiento, la baja rotación del inventario llega a 14% es decir, mensualmente almacenamos 14% de mercadería que no se venderá en meses. Se recomienda, implementar un sistema de almacenamiento que contenga códigos de barra, de esta manera el área de compras podrá verificar cual es el stock real de la empresa y realizar el pedido de los artículos necesarios o de alta rotación.

Córdova (2017), en su investigación tuvo como objetivo recalcar la importancia que tienen las variables gestión financiera y gestión contable y su repercusión en la variable rentabilidad. El investigador propone la creación de una guía de procesos en el cual se defina las herramientas financieras y el beneficio de

su uso. La investigación utilizó el sintagma holístico y proyectista, con el fin de generar información valiosa que permita incrementar la rentabilidad. Finalmente, el investigador concluyó que la empresa no cuenta con una guía correcta de gestión, así mismo, las políticas del área de cobranzas y el filtro de selección de clientes, no es confiable, lo que hace que las cuentas por cobrar incrementen anualmente y esto se ve reflejado en el estado financiero de la empresa. Se recomienda, actualizar e implementar fichas de datos de clientes, evaluar los indicadores de rentabilidad, minimizar gastos de compra y mejorar la guía de gestión de todas las áreas involucradas en compras y venta.

De igual forma se menciona teorías que respaldan a las variables de investigación.

Teoría del costo de transacciones de Williamson (1975), esta teoría sintetiza que toda gestión industrial comprende costos que no son sumados al precio final, entre los cuales se encuentran el costo de averiguar sobre el producto, el costo por distinguir el producto de los otros ya posicionados en el mercado y el costo por concertar contratos para poder finalizar la transacción y el costo por garantizar que lo pactado se cumple, a estos costos, Williamson los denomina como costos de transacción.

En resumen, esta teoría indica que: “La mejor forma de organización es la que minimiza los costos con el fin de maximizar el beneficio final”. (Rivas, 2009).

Teoría clásica (1916), Henry Fayol desarrolló la teoría clásica teniendo en cuenta que toda organización cuenta con cinco funciones básicas, entre las cuales se encuentra la contabilidad, comercialización y administración, además mencionó las reglas administrativas, que son planificar, organizar, dirigir y controlar los procesos dentro de cada área.

Esto está estrechamente relacionado con el área de compras, puesto que sin este orden los requerimientos dados por los clientes, nunca se cumplirían. (Rivas, 2009).

Teoría Logística, esta teoría indica que la logística es un conjunto de actividades que inician desde la identificación de las necesidades del cliente hasta la adquisición de bienes y/o servicios, la logística hoy en día es considerada una realidad competitiva, que determina la permanencia de las empresas en el

mercado. Por dicha razón, la teoría logística resalta que es necesario manejar un eficiente flujo de bienes y servicios hacia el consumidor final (Alemán, 2014).

Teoría de las restricciones, se hizo conocida con el libro *The Goal – La meta* de Goldratt, donde define, que toda organización presenta procesos conocidos como cuello de botella, que restringen la óptima operatividad del sistema.

The Theory of Constraints is summarized in five points:

1. Recognize the limitations of the system
2. Decide how to be work
3. Subordinate decisions to someone else
4. Test the system again
5. If a restriction has been broken in the previous steps, return to step one.

La teoría de las restricciones (TOC) es una técnica integral de gestión y mejora que permite reconocer y resolver las restricciones los procesos de producción, administrativos, operativos, etc., dentro de la empresa (Goldratt, 2004).

Gestión de compras es el conjunto de actividades que está relacionada al movimiento de existencias, desde el punto de inicio que es el distribuidor hasta el consumidor final, la gestión permite dar un valor agregado a la empresa logrando satisfacer las necesidades de los clientes y los stakeholders (Vargas, 2014).

Likewise Gonzales (2016), mentioned that in many companies, purchasing management has become a key activity able to generate competitive advantage.

Siguiendo con la misma idea, Monczka, R. Handfiel, R. Giunipero, L y Patterson, J. (2016), said that, today's all business are forcing to improve their internal process to stay competitive.

Sangri (2014) afirmo que:

La gestión de compras tiene como principal objetivo, planificar el uso adecuado de los bienes económicos de la empresa, implementando un sistema organizado, que permita controlar los requerimientos de insumos que se necesitan, con todo ello, la organización reducirá efectivo en su liquidez, y en la fluidez del capital. La gestión de compras debe estar considerada dentro del plan estratégico de la administración.

Heredia (2013) desde otra perspectiva define a la gestión de compras como:

El área encargada de la tener un flujo ininterrumpido de los insumos que requiere la empresa, con el fin de cumplir su responsabilidad contractual, la gestión de compras tiene como base la planeación, la ejecución y el control o seguimiento.

Planeación, it is the process by which the company determines how much, when, to whom and in what conditions the purchase must be made (Borjas, 2007).

Las preguntas que se deben ser resueltas en torno al proceso de planeación de compras son, ¿Cuánto?, ¿Cuándo?, ¿a quién? y en qué condiciones se realizara la compra (Antero, Giraldo y Castrillón, 2015).

Escriba (2014) menciona que la planeación de compras inicia desde la identificación de los requerimientos hasta la solicitud de los mismos.

Presupuesto, es la proyección financiera con la que cuenta la empresa para poder realizar la adquisición de materia prima o materiales (Parra, 2017).

Así mismo Barrón (2010), said budget management as instrument of financial control because, it is goint to be included in the strategic plan.

Gutiérrez y Abelardo (2015) mencionan que las características del presupuesto son las siguientes:

Flexibility: It is posible to make any change depending on the need in the company.

Operativity: Project everything related with the essence of the business.,

Temporality: Just chance with the time and Effectiveness: All activities included in the plan has to be done.

Compras, según Nogales (2017) define compras como la actividad que se encarga de suministrar en los mejores términos posibles a todas las áreas de la empresa.

La ejecución de compras, Heredia (2013), menciona que es una de las etapas más importantes durante el proceso de compras, así mismo, Miranda (2013), recalca que durante este proceso se coordinan con las otras áreas afines (almacén, ventas y producción), para que se concrete las acciones determinadas.

Plazo de ejecución, según Duran (2011), is the period between the date of initiation and the expiration of the term for the execution of the contract.

El control de compras como lo indica Heredia (2013), es el seguimiento que se realiza del producto luego de haber sido recibido, con el fin de hallar posibles fallas que puedan ocasionar un reclamo. Este proceso es una de las más importantes dentro de la cadena de gestión de compras en una empresa textil, ya que la cantidad de materia prima que ingresa al almacén debe tener un seguimiento continuo, puesto que solo hallaremos los defectos durante el proceso de tratamiento, es decir, durante el proceso de tejido o proceso de teñido, en el cual resaltarán las imperfecciones del material.

El personal, es el grupo humano que trabaja para una organización, conformada por el personal administrativo y de almacén encargado de controlar las existencias de la empresa (Martínez, 2014).

Martínez (2012), define inventarios como la recolección de materiales que seguidamente serán usados para compensar una solicitud futura.

Duran (2012) indica que los inventarios representan one of the most important investment of the Company.

Teoría Financiera clásica, según García (2011), existen dos tipologías sobre teoría financiera:

La teoría financiera clásica, está enfocada en la búsqueda de financiamiento cuando es necesario, solo para poder enfrentar los gastos que la producción exige, esta teoría tiene como principal característica centrarse en la función financiera de la empresa y tomar decisiones entorno a las finanzas únicamente, sin tomar en cuenta, otros puntos de análisis. Esta teoría, no utiliza herramientas financieras como el estado de resultados, análisis financieros, ratios financieros.

Es decir que, la teoría clásica de las finanzas tiene un enfoque direccionado a la toma de decisiones basándose al financiamiento que puede obtener la empresa.

Teoría Financiera moderna, a finales de los años cincuenta surge el método de análisis financiero y con ello se comienza a desarrollar el nuevo enfoque de la teoría financiera moderna, dándole importancia a los estados de resultados claves, fundamentalmente al balance general, el flujo de efectivo y estado de resultados, con estas herramientas se puede obtener una memoria anual de la empresa, que le permite a los accionistas comparar el ejercicio económico de la empresa en dos años. A partir de los años noventa, la teoría moderna logra relacionar a todas las áreas de la empresa con temas de gestión a largo plazo, si los inversionistas querían cumplir con la visión económica proyectaba todas las áreas de la empresa debían trabajar de forma conjunta con los demás subsistemas (García, 2011).

Es la teoría moderna de las finanzas y el uso de herramientas e indicadores financieros, lo que utilizan las organizaciones hoy en día para poder hacer el recuento de lo sucedido durante el ejercicio referente al valor económico de los ingresos, los gastos y utilidades, a su vez, explican detalladamente las razones de cómo se obtuvieron los resultados económicos (Chu, 2014).

Definición de Rentabilidad, la rentabilidad es un concepto cada vez más conocido, así lo indica Arrieta (2019), definiendo a la rentabilidad como la posibilidad de generar beneficios, reinversión y crecimiento en la empresa.

De esta misma forma Vergés (2011) señala que rentabilidad es: La ganancia que se obtiene al efectuar una inversión, es decir, la rentabilidad indica como gestionaste tus inversiones y si tu negocio es rentable, esto mediante el uso de indicadores (ROE, ROA) que son evaluados de forma anual. Podemos explicar sobre rentabilidad enfocándonos desde el punto de vista económico y financiero.

Arora (2012), establece que:

La rentabilidad es el incremento de las riquezas de los accionistas, que va de la mano con obtener mayor utilidad e incrementar el valor patrimonial de la empresa. Los ratios de rentabilidad muestran cuanto representa las ganancias entorno a las ventas, de esta forma se podrá medir cuan eficiente es la empresa para la generación de rentabilidad basándose en la inversión hecha. Es importante mencionar que, para obtener rentabilidad en una empresa, se deberán realizar

inversiones que implican una posibilidad de riesgo, porque existe posibilidad de perder, esta incertidumbre la genera el propio negocio y el mismo mercado que no es controlable.

Pérez (2012) indica que:

Rentabilidad es una connotación que hace referencia a los resultados económicos obtenidos por una empresa. Estos resultados son expresados en porcentajes, y son conocidos como rendimiento financiero y rendimiento contable u económico. Los indicadores de rentabilidad se calculan dividiendo el beneficio neto y los fondos propios, de esta forma obtendremos la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas.

Los indicadores de rentabilidad son muy tomados en cuenta en las empresas, dado que involucra factores importantes como el costo de oportunidad, es decir, cual es el sacrificio que está haciendo la empresa para no invertir esos fondos hoy en día, el costo de oportunidad económicamente hablando se ve reflejando en el interés que se percibe por el dinero, otro factor importante es el valor del dinero en el tiempo, un dólar hoy no tiene el mismo valor el día de mañana, ya que si ese dólar hubiera sido invertido, quizás tendríamos un porcentaje por esa pequeña inversión, y la última variable relacionada a rentabilidad son los estados financieros, que es conocido como el lenguaje de los negocios, ya que con el uso de herramientas como los ratios financieros, obtendrás índices y porcentajes, y con ello podrás establecer objetivos , medir resultados y tomar decisiones.

Rentabilidad Económica, es aquella que se relaciona directamente con los activos (propiedades, maquinaria y muebles) que posee la empresa. Es independiente de la estructura financiera y debe ser superior al coste ponderado (Mercado, 2009).

La rentabilidad económica se mide comparando el margen de beneficio de las ventas; por cada unidad vendida, cual es el porcentaje de beneficio obtenido, como de la eficacia de nuestros activos generando valor (Sánchez, 2014).

El autor recalca que los resultados netos contables permiten tomar decisiones evaluando la situación económica de la empresa.

Margen Neto de Utilidad, “Este ratio es un buen indicador para la gerencia de cómo se controlan los gastos de la empresa, refleja la utilidad neta de un periodo” (Chu, 2014).

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Cuentas por Cobrar, “Muchas de las empresas venden al crédito y, por lo tanto, reciben cuentas por cobrar en vez de efectivo” (Chu, 2014).

Rentabilidad Financiera, está relacionado directamente al beneficio que obtiene el inversor en el mercado acompañado de un riesgo de inversión. Sánchez (2014), menciona que la rentabilidad financiera es el indicador que buscan los directivos de la empresas para tomar decisiones, porque un nivel bajo en la rentabilidad financiera es un indicativo notable de la capacidad de la empresa, y esto puede afectar la financiación externa.

Este tipo de rentabilidad permite analizar los resultados financieros de la empresa, que ayudaran a tomar decisiones empresariales.

Siguiendo esta misma línea, Ccaccya (2015) resalta que los indicadores para calcular la rentabilidad son dos: Return on equity (ROE) y Return on invest (ROI), ya que ambos muestran la capacidad que tuvo la empresa para generar beneficios a través de sus propios fondos.

Rendimiento sobre el patrimonio de los accionistas (ROE), este indicador financiero refleja cual es el rendimiento de la organización en base al patrimonio de los socios (Chu, 2014).

$$\text{(ROE)} = \frac{\text{Utilidad operativa neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Rendimiento sobre los activos totales, el ROI como razón financiera proporciona información sobre la capacidad que ha tenido la gerencia para obtener utilidades a partir de los propios fondos (Chu, 2014).

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales (ROI)} = \frac{\text{Utilidad neta (EBIT)}}{\text{Activos totales}}$$

A continuación, se detalla el problema general y problemas específicos de la investigación.

¿Cómo influye la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?

¿Cómo influye la planeación de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?

¿Cómo influye la ejecución de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?

¿Cómo influye el control de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?

La justificación teórica de la investigación busca esclarecer cuan relevante es la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas de estudio, con el fin de conocer como una eficiente gestión del patrimonio de la empresa puede aportar al crecimiento de la misma o a su vez, puede jugar en contra. Asimismo, servirá como base confiable para futuras investigaciones y estudios que involucren las variables investigadas.

La justificación metodológica, se llevó a cabo mediante los siguientes pasos, en primer lugar, se identificó la problemática y se obtuvo las variables de estudio (Gestión de compras y Rentabilidad). En segundo lugar, se elaboró una matriz en el cual se puntualizaron los indicadores que apoyarían a buscar información enriquecedora para el marco teórico, para ello se hizo uso de información de investigaciones previas y artículos científicos. Finalmente se elaboró un cuestionario de 24 preguntas que están dirigidas al grupo de colaboradores de las áreas de administración, finanzas y gerencia, los datos obtenidos nos permitirán hallar el grado de fiabilidad y confiabilidad en el programa SPSS.

La investigación pretende dar a conocer información que será útil para todas las empresas que tienen como principal actividad la producción de tejido en punto y tela acabada, así mismo, podrá ser utilizada como guía o patrón para investigaciones futuras que tenga una metodología similar.

A continuación, se detallará el problema general y específico de la investigación

La gestión de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019

La planeación de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019

La ejecución de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019

El control de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019

A sí mismo, el objetivo general y específico de la investigación son los siguientes

Determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Determinar la influencia de la planeación de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019

Determinar la influencia de la ejecución de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019

Determinar la influencia del control de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019

II. MÉTODO

2.1 Tipo, Nivel y Diseño de Investigación

El enfoque de la investigación es cuantitativo, Hernández, Fernández y Baptista (2014) mencionan que este enfoque utiliza la información numérica y estadística con el fin de aprobar o rechazar la hipótesis de estudio.

A sí mismo, el nivel de la investigación es de tipo explicativo- causal, ya que busca encontrar las causas del mismo, respondiendo la interrogante del ¿Por qué?, este tipo de Investigación está diseñada para acercarse y descubrir las circunstancias entorno al problema de investigación (Carrasco, 2005).

La investigación presenta un diseño no experimental, puesto que las variables no serán manipuladas si no por el contrario serán estudiadas en un ambiente habitual, y es de corte transversal, ya que serán estudiadas en un determinado periodo de tiempo en un momento específico (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Hernández, Fernández y Baptista (2014), mencionan que la investigación es de tipo aplicada ya que parte de la premisa de tener conocimientos previos para llegar a la obtención de nuevos conocimientos.

A sí mismo, la presente investigación utilizara el método hipotético deductivo, puesto que parte de consideraciones generales llegando a conclusiones específicas (Bernal, 2010).

2.2 Operacionalización de variables

A continuación, se presentará las variables a investigar del proyecto.

Tabla 1.
Variables a investigar.

Variables	
X	Gestión de compras
Y	Rentabilidad

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2.
Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	Nº DE ÍTEM	INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN	
Gestión de compras	Heredia (2013) refiere que la gestión de compras tiene como principales pilares la planeación, ejecución y el control o seguimiento de los bienes adquiridos para la empresa.	Planeación	Presupuesto	1	1	Cuestionario tipo Likert	Ordinal	
			Compras		2			1
					3			1
			Ejecución	Plazo de ejecución	4			1
				5	1			
				6	1			
		Personal		7	1			
		Proveedores		8	1			
				9	1			
		Control	Inventarios		10			1
					11			1
					12			1
					13			1
		Rentabilidad	Pérez (2012) indica que rentabilidad es la acción que utiliza materiales, personas y medios financieros con el propósito de rendimiento financiero y económico.	Rendimiento Contable	Ventas			14
	15				1			
	16				1			
Cuentas por cobrar	17				1			
	18				1			
Rendimiento financiero				19	1			
	ROE (Retorno del efectivo)			20	1			
				21	1			
	ROI (Retorno de la inversión)			22	1			
				23	1			
		24	1					

Fuente: Elaboración propia

2.3 Población, muestra y muestreo

Para esta investigación se analizó al total de los colaboradores del área financiera y gerencial, este grupo representativo está conformado por 30 colaboradores.

Hurtado y Toro (2005) mencionan que la población es el grupo de individuos que tienen características similares y que pueden ser estudiadas.

Arias (2006), indica que la muestra es una proporción de la población que se extrae con el fin de investigar.

Bernal (2010) manifiesta que al seleccionar al 100% de la población, la muestra es censal, ya que el número de individuos es manejable.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Esta investigación utilizara la técnica de la encuesta para recolectar información, así mismo el instrumento está conformado por interrogantes estandarizados que han sido redactados por la investigadora, con ello podremos obtener los datos necesarios.

Arias (2006), indica que una investigación requiere de técnicas esenciales y concretas, que ayuden a recolectar información y apoyen en el método científico.

El instrumento que se utilizó para la recolección de datos fue el cuestionario, el mismo que se está conformado por un grupo de 24 preguntas. El cuestionario nos ayudara a determinar la confiabilidad y validez del contenido. Para Hernández, Fernández y Baptista (2014), el investigador hace uso del cuestionario como instrumento de medición, que tiene como fin proporcionar información valiosa sobre las variables de estudio.

En esta investigación se aplicó un cuestionario que se ejecutó mediante preguntas cerradas dirigidas a los 30 colaboradores del área, con el objetivo de conocer sus puntos de vista entorno a la gestión de compras que se ejercen en cada empresa.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), explica que el cuestionario es un conjunto de preguntas que pretender recoger datos de una o más variables de estudio.

El cuestionario de la investigación está conformado por 24 preguntas, que serán respondidas dentro de la escala de Likert.

Hernández, Fernández y Baptista, (2014) hacen referencia que la escala de tipo Likert, mide la reacción de un grupo de participantes a través de sus testimonios o percepción personal.

Las contestaciones que se presentaron fueron:

N: Nunca
CS: Casi Nunca
AV: A veces
CS: Casi siempre
S: Siempre

Arias, (2006) asevera que, el cuestionario es válido cuando las preguntas están directamente relacionadas con el objetivo de la investigación. Es decir, las preguntas serán sobre lo que se quiere estudiar, conocer y medir.

La validación del instrumento se hizo a través del juicio de expertos, los mismos que pertenecen a la escuela de Administración de la Universidad Cesar Vallejo, a continuación, se menciona quienes conforman la tabla de validación.

Tabla 3.

Juicio de expertos

N°	Nombres y Apellidos	Grado	Resultado
1	Cesar Alva Arce	Doctor	Aplicable
2	Carlos Casma Zarate	Magister	Aplicable
3	Juan Manuel Vásquez Espinoza	Doctor	Aplicable
4	David Fernando Aliaga Correa	Doctor	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

Hernández, Fernández y Baptista (2014) refieren que un instrumento es confiable cuando el grado de repetición del mismo da resultados iguales.

El instrumento obtuvo la confiabilidad mediante el uso del método de Alfa de Cronbach, para ello se ingresó los datos al programa estadístico SPSS, los mismos que se obtuvieron a través de una prueba piloto aplicada a 13 colaboradores de diferentes áreas de las empresas textiles.

Tabla 4.
Resumen de procesamiento de casos

		N°	%
Casos	Válido	13	100,0
	Exclusivo	0	,0
	Total	13	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento
Fuente: IBM SPSS Statistics V.23

Tabla 5.
Estadística de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,897	24

Fuente: IBM SPSS Statistics V.23

El instrumento es confiable, ya que el resultado obtenido es de 0.897, que como indica la tabla de confiabilidad, es considerada en el grado muy alto.

Tabla 6.
Confiabilidad

Coeficiente alfa de Cronbach	Relación
0.00 a 0.20	Despreciable
0.21 a 0.40	Baja
0.40 a 0.60	Moderada
0.60 a 0.80	Alta
0.80 a 1.00	Muy alta

Fuente: (Hernández, 2014)

La Universidad de Valencia (2014), menciona que el Alfa de Cronbach es un patrón de consistencia estandarizado, que deja conocer la correlación entre los ítems investigados. Este modelo nos permite evaluar la fiabilidad de la prueba si se incluye o excluye un ítem.

2.5 Procedimientos

Para la investigación se realizó un cuestionario de 24 preguntas las cuales fueron aplicadas a los colaboradores de las empresas textiles del área administrativa, finanzas y gerencia, con los datos obtenidos utilizamos el programa SPSS Versión 25 para corroborar las hipótesis de la investigación.

2.6 Métodos de Análisis de Datos

De acuerdo al propósito de estudio, los métodos de análisis de datos serán:

Arias (2006), señala que para el análisis e interpretación de las tablas y gráficos de frecuencia, se utilizara la estadística descriptiva. Este método está conformado por 33 diferentes operaciones que buscan, registran, tabulan y codifican la información y datos obtenidos durante el proceso de investigación.

De esta misma forma, Hernández, Fernández y Baptista (2014), hacen referencia que para lograr el contraste de hipótesis, así mismo determinar si la muestra es paramétrica o no paramétrica, se utilizara la estadística inferencial, el investigador, establecerá supuestas respuestas al problema de investigación. La estadística inferencial probará la hipótesis y estimará parámetros.

2.7 Aspectos éticos

Se consideró los siguientes aspectos:

Informar los rasgos de la investigación a los colaboradores del área administrativa y gerencial.

Respetar la decisión de cada colaborador si desea participar o desea retirarse de la investigación en pleno uso de su libertad.

Proporcionar información necesaria sobre el objetivo de la investigación con el fin que pueda llenar la encuesta sin generar molestias o incomodidad.

Finalmente, se recalcó que la información obtenida es confidencial y para uso netamente académico.

III. RESULTADOS

Análisis descriptivo de resultados

TABLA 7

Variable X: Gestión de compras

		Gestión de compras		
		Respuestas		Porcentaje de casos
		N	Porcentaje	
Gestión de compras	Nunca	14	3,9%	46,7%
	Casi nunca	95	26,4%	316,7%
	A veces	185	51,4%	616,7%
	Casi siempre	58	16,1%	193,3%
	Siempre	8	2,2%	26,7%
Total		360	100,0%	1200,0%

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Interpretación: En la tabla 7, se observa que el 51.4 % de la población opinaron que a veces hay una buena gestión de compras en la empresa, el 26.4 % opinaron que casi nunca hay una buena gestión de compras y el 16.1 % opinaron que casi siempre hay una buena gestión de compras en las empresas textiles ubicadas en calle Los Eucaliptos, Lurín.

TABLA 8

Dimensión Planeación

		Planeación		
		Respuestas		Porcentaje de casos
		N	Porcentaje	
Planeación	Nunca	7	5,8%	23,3%
	Casi nunca	35	29,2%	116,7%
	A veces	63	52,5%	210,0%
	Casi siempre	15	12,5%	50,0%
Total		120	100,0%	400,0%

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Interpretación: En la tabla 8 se observa que el 52.5 % de los colaboradores opinaron que a veces la planeación de la gestión de compras es buena, así mismo el 29.2% indica que casi nunca la planeación de compras es buena, mientras que el 12.5% opino que casi siempre la planeación de compras es buena.

Tabla 9

Dimensión Ejecución

		Ejecución		
		Respuestas		Porcentaje de casos
		N	Porcentaje	
Ejecución	Nunca	7	5,8%	23,3%
	Casi nunca	29	24,2%	96,7%
	A veces	58	48,3%	193,3%
	Casi siempre	20	16,7%	66,7%
	Siempre	6	5,0%	20,0%
Total		120	100,0%	400,0%

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Interpretación: En la tabla 9 se observa que el 48.3 % de los colaboradores opinaron que a veces la ejecución de compras es buena, así mismo el 24.2% indica que casi nunca la ejecución de compras es buena, mientras que el 16.7% opino que casi siempre la ejecución de compras es buena.

Tabla 10

Dimensión Control

		Control		
		Respuestas		Porcentaje de casos
		N	Porcentaje	
Control	Casi nunca	31	25,8%	103,3%
	A veces	64	53,3%	213,3%
	Casi siempre	23	19,2%	76,7%
	Siempre	2	1,7%	6,7%
Total		120	100,0%	400,0%

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Interpretación: En la tabla 10 se observa que el 53.3 % de los colaboradores opinaron que a veces el control de compras es buena, así mismo el 25.8 % indica que casi nunca el control de compras es bueno, mientras que el 19.20 % opino que casi siempre el control de compras en buena.

Tabla 11
Variable Y: Rentabilidad

		Rentabilidad		
		Respuestas		Porcentaje de casos
Rentabilidad		N	Porcentaje	
	Nunca	10	2,8%	33,3%
	Casi nunca	75	20,8%	250,0%
	A veces	184	51,1%	613,3%
	Casi siempre	89	24,7%	296,7%
	Siempre	2	0,6%	6,7%
Total		360	100,0%	1200,0%

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Interpretación: En la tabla 11 se observa que el 51.10 % de los colaboradores del área de finanzas de las empresas textiles ubicadas en Lurín, opinaron que a veces la rentabilidad de la empresa es óptima, el 24.7 % indico que casi siempre la rentabilidad es buena, mientras que el 20.8% opino que casi nunca la rentabilidad es buena.

Tabla 12
Rendimiento Contable

		Rendimiento Contable		
		Respuestas		Porcentaje de casos
Rendimiento Contable		N	Porcentaje	
	Casi nunca	31	14,8%	103,3%
	A veces	113	53,8%	376,7%
	Casi siempre	64	30,5%	213,3%
	Siempre	2	1,0%	6,7%
Total		210	100,0%	700,0%

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Interpretación: En la tabla 12 se observa que el 53.8 % de los colaboradores del área de finanzas de las empresas textiles ubicadas en Lurín, opinaron que a veces el rendimiento contable de la empresa es óptimo, el 30.50 % indico que casi siempre el rendimiento contable de la empresa es bueno, mientras que el 14.8% opino que casi nunca el rendimiento contable de la empresa es bueno.

Tabla 13

Rendimiento Financiero

Rendimiento Financiero				
		Respuestas		Porcentaje de
		N	Porcentaje	casos
Rendimiento Financiero	Nunca	10	6,7%	33,3%
	Casi nunca	44	29,3%	146,7%
	A veces	71	47,3%	236,7%
	Casi siempre	25	16,7%	83,3%
Total		150	100,0%	500,0%

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Interpretación: En la tabla 13 se observa que el 47.30 % de colaboradores del área de finanzas de las empresas textiles ubicadas en Lurín, opinaron que a veces el rendimiento financiero de la empresa es óptimo, el 16.7 % indico que casi siempre el rendimiento financiero de la empresa es bueno, mientras que el 29.30 % opino que casi nunca el rendimiento financiero de la empresa es bueno.

Pruebas de hipótesis de investigación

Prueba de normalidad

La muestra es menor a cincuenta personas, por eso se utilizó la prueba de Shapiro-Wilk, para poder demostrar la distribución normal, se detallan las hipótesis planteadas:

Ho: Los datos de la muestra siguen una distribución normal.

H1: Los datos de la muestra no siguen una distribución normal.

Sig.: 5% (0,05); N. A= 95%; Z=1.96

Regla de decisión:

a). Sig. e <Sig. I entonces rechaza Ho

b). Sig. e >Sig. I entonces acepta Ho

Tabla 14

Prueba de Normalidad

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístic		Sig.	Estadístic		Sig.
	o	gl		o	gl	
VAR1 (Agrupada)	,537	30	,000	,275	30	,000
VAR2 (Agrupada)	,539	30	,000	,180	30	,000

Fuente: IBM SPSS Statistics V.25

De acuerdo con la prueba de Shapiro-Wild que se muestra en la tabla N° 14, las variables de estudio presentan una significancia 0.000 menor a 0.05 es decir “0.00 <0.05”, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (H1), lo cual determina que la muestra no sigue una distribución normal, siendo la investigación no paramétrica.

Pruebas de la hipótesis general

Teniendo en conocimiento que las variables tienen un nivel de medición ordinal, se utilizó el coeficiente de Spearman, el mismo, que es utilizado para relacionar escalas tipo Likert. (Hernández, 2014).

Tabla 15

Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman

Valor Rho	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente : (Hernández, et al., 2014, p.305)

La hipótesis general y específico de la investigación son los siguientes

HG: La gestión de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H0: La gestión de compras no influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H1: La gestión de compras si influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Tabla 16

Coefficiente de correlación de Spearman para la gestión de compras y la rentabilidad

		Correlaciones		
Rho de Spearman	Gestión de compras (Agrupada)	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	Gestión de compras (Agrupada) 1,000 . 30	Rentabilidad (Agrupada) ,860** ,000 30
	Rentabilidad (Agrupada)	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,860** ,000 30	1,000 . 30

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

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Sig.: 5%(0,05); N.A=95%; Z=1.96

Regla de decisión:

a) sig. e >0.05: Se acepta Ho

b) sig. e <0.05: Se rechaza Ho

Interpretación: De la tabla N° 16 se tiene una correlación de Spearman de 0,860*. Además, la significancia bilateral es de (0.000<0.05), y según la regla de decisión se rechaza Ho y se acepta H1, indicando que la gestión de compras si influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Pruebas de las hipótesis específicas

Hipótesis específica N° 1

HG: La planeación de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H0: La planeación de compras no influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H1: La planeación de compras si influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Tabla 17

Coeficiente de correlación de Spearman para la planeación de compras y la rentabilidad

		Correlaciones	
		Planeación (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Rho de Spearman	Planeación (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,640**
	Rentabilidad (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,640**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30

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

Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Sig.: 5%(0,05); N.A=95%; Z=1.96

Regla de decisión:

- a) sig. e >0.05: Se acepta Ho
- b) sig. e <0.05: Se rechaza Ho

Interpretación: De la tabla N° 17 se tiene una correlación de Spearman de 0,640**. Además, la significancia bilateral es de (0.000<0.05), y según la regla de decisión se rechaza Ho y se acepta H1, indicando que la planeación de compras si influye de forma positiva moderada en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Hipótesis específica N° 2

HG: La ejecución de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H0: La ejecución de compras no influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H1: La ejecución de compras si influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Tabla 18

Coeficiente de correlación de Spearman para la ejecución de compras y la rentabilidad

		Correlaciones	
		Ejecución (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Rho de Spearman	Ejecución (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,693**
	Rentabilidad (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,693**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30

La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Sig.: 5%(0,05); N.A=95%; Z=1.96

Regla de decisión:

- a) sig. e >0.05: Se acepta Ho
- b) sig. e <0.05: Se rechaza Ho

Interpretación: De la tabla N° 18 se tiene una correlación de Spearman de 0,693**. Además, la significancia bilateral es de (0.000<0.05), y según la regla de decisión se rechaza Ho y se acepta H1, indicando que la ejecución de compras influye de forma positiva moderada en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Hipótesis específica N° 3

HG: El control de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H0: El control de compras no influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

H1: El control de compras si influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

Tabla 19

Coeficiente de correlación de Spearman para el control de compras y la rentabilidad

		Correlaciones	
		Control (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Rho de Spearman	Control (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	30
	Rentabilidad (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,797**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30

La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Fuente: IBM SPSS Statistics V. 25

Sig. : 5%(0,05); N.A=95%; Z=1.96

Regla de decisión:

- a) sig. e >0.05: Se acepta Ho
- b) sig. e <0.05: Se rechaza Ho

Interpretación: De la tabla N° 19 se tiene una correlación de Spearman de 0,797**. Además la significancia bilateral es de (0.000<0.05), y según la regla de decisión se rechaza Ho y se acepta H1, indicando que el control de compras si influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.

IV. DISCUSIÓN

Por objetivo General e Hipótesis General

Este trabajo de investigación tiene como objetivo general determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles ubicadas en calle los Eucaliptos en el distrito de Lurín, 2019. Mediante la prueba Rho del coeficiente de Spearman se explicó que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05 es decir " $0.000 < 0.05$ ", se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, por lo tanto, aceptamos que la gestión de compras tiene influencia significativa en la rentabilidad de las empresas textiles.

De esta misma forma, Castro (2017), sostuvo que el área de compras es una de las principales áreas dentro de la empresa, puesto que esta área tiene como principal función delimitar los requerimientos a los proveedores, los cuales si no son desarrollados con anticipación trae como consecuencia sobrecostos que reducen la rentabilidad de la empresa.

De igual forma García y Mendieta (2013), resalto que la ausencia del control del inventario en el que se registren los ingresos y salidas de la mercadería están generando sobre stocks, que afectan directamente a la economía de la empresa.

Así mismo la teoría logística dada por Alemán (2014) manifestó que la logística se ha convertido hoy en día en la estrategia de ventaja competitiva que definirá la permanencia de las empresas en los mercados actuales. De esta manera podemos darnos cuenta de la influencia que tiene la eficiente gestión de compras en la rentabilidad.

En las investigaciones mencionadas, ambos autores utilizaron como instrumento de recolección de datos la encuesta a los colaboradores de la empresa, obteniendo similares resultados al que se está presentando en esta oportunidad.

Objetivo e Hipótesis Especifico 1

El objetivo es determinar la influencia de la planeación de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en Calle Los Eucaliptos en el distrito de Lurín, en el cual obtuvimos un nivel de significancia (bilateral) de 0.000, por lo que acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, además se obtuvo un valor de 0.640** que reflejado en la tabla de correlación de Spearman indica que la planeación de compras influye de forma positiva moderada en la rentabilidad.

Según Escriba (2014), manifiesta que la planeación de compras se ha convertido en una estrategia empresarial utilizada por las empresas líderes en el mercado, el correcto Por abastecimiento del inventario y el uso eficiente del presupuesto de compras trabajado de la mano de una plan de compras garantizaran la maximización de resultados en la empresa.

La planeación de compras es muy importante ya que es el primero paso para ordenar, priorizar y mantener el control de los requerimientos solicitados por los clientes.

Objetivo e Hipótesis Especifico 2

En la segunda hipótesis específica obtuvimos el resultado de 0.693** de la correlación de Spearman, por lo tanto, la ejecución de compras influye de forma moderada en la rentabilidad, el nivel de significancia obtenida para la dimensión 2 (Ejecución de compras) y variable Y (Rentabilidad) es de 0.000, por ello se acepta la hipótesis alterna.

Heredia (2013) menciona que la ejecución es la etapa más importante dentro de la gestión de compras, puesto que estipula los tiempos de entrega de la mercadería, fechas y costes.

Siguiendo con la misma línea Coba (2017), indicó que la ejecución de compras dentro de la comercializadora es vital ya que la eficiencia en las entregas y los costos que involucra el inventario, perjudican tanto al cliente como a la empresa.

Ambos autores recalcan que el resultado de una eficiente ejecución de compras garantizará la reducción de gastos innecesarios, tendrá capacidad de respuesta rápida ante cualquier eventualidad, ambas investigaciones trabajaron con el método hipotético- deductivo, es decir han llegado a conclusiones específicas basándose en los resultados obtenidos en sus hipótesis.

Objetivo e Hipótesis Especifico 3

El tercer objetivo es determinar la influencia del control de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos en el distrito de Lurín, para lo cual obtuvimos un resultado de 0.797** en la escala de correlación de Spearman, lo que nos indica que el control de compras influye significativamente en la rentabilidad, con una significancia de 0.000 que respalda la aceptación de la hipótesis alterna.

La teoría de las restricciones dada por Goldratt, menciona que las empresas presentan cuellos de botella o restricciones que deben ser controladas, analizadas y resueltas, esto aplica en todas las áreas como es el caso del área de gestión de compras en el cual mantener el control de los requerimientos, las entregas realizadas y las órdenes de compra que no han sido atendidas es primordial.

Así mismo, Nail (2016) indica que el control de compras dentro de las empresas debe ser constante, ya que utilizando esta metodología se reducen costos que, analizados de forma anual, repercuten en rendimiento económico de la empresa.

Ambas investigaciones son de nivel explicativo- causal, no experimental y de corte transversal.

V. CONCLUSIONES

Primera: Se concluye que la gestión de compras influye significativamente moderada con un 86 % en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos en el distrito de Lurín, demostrada mediante la correlación de Spearman que respalda el grado de influencia entre las dos variables de estudio.

Segunda: Se ha determinado que la planeación de compras incide de manera positiva con un porcentaje del 64 % en la rentabilidad de las empresas textiles, si hay una buena planeación va a generar márgenes de reducción de gastos en las empresas y se maximizara el beneficio económico y financiero.

Tercera: De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye que existe un grado de influencia positivo moderado entre la ejecución de compras y la rentabilidad de las empresas textiles con un 69.3 % indicado en la tabla de correlación de Spearman, debido a que este proceso es el inicio de la decisión de compra luego del planeamiento, en el cual se coordinara con el proveedor.

Cuarta: Finalmente, se determina que el control de compras incide significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en un 79.7 % indicado en la tabla de correlación de Spearman, ya que en este punto, se puede descubrir algún fallo que sea objeto de reclamo, que si no es detectado afectaría a los costos registrados inicialmente.

VI. RECOMENDACIONES

Primera: Las empresas textiles deben ordenar los requerimientos de los clientes por programa, priorizando el artículo y cantidad solicitada para cumplir con la fecha de entrega pactada en el contrato inicial, de esta manera, se evitará las penalidades por incumplimiento.

Segunda: Se recomienda actualizar las políticas de compra, buscar nuevos proveedores que le den mayores facilidades, y que atiendan pedidos Chase order, de esta forma, se ampliaría la cartera de clientes y maximizaríamos la rentabilidad.

Tercera: Se denota la importancia de contar con un sistema ERP de producción que pueda indicar la trazabilidad de las partidas de cada artículo, es recomendable conocer el punto de inicio de cada ítem hasta el despacho final al cliente, con una base de datos adecuada se lograría generar un registro histórico de los despachos.

Cuarta: Finalmente se recomienda evaluar el cuello de botella generado en el área de calidad de las empresas textiles, en el cual se determina la aprobación o desaprobación de los parámetros de calidad del tejido en punto. Es de suma importancia tener un grupo adecuado de auditores, teniendo en cuenta la cantidad de proveedores que tiene una planta de producción textil y la cantidad de programas por atender.

REFERENCIAS

- Alemán, K. (2014). *Procesos logísticos y la cadena de suministros*. 2da edición. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=ibBEBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=fonseca+2014&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwili6Pd34neAhUwvIkKHY-NAAQQ6AEIJzAA#v=onepage&q=fonseca%202014&f=false>
- Antero, J., Giraldo, J. y Castrillón, O. (2015). Gestión de compras e inventarios a partir del pronóstico Holt- Winters y diferenciación del nivel de servicio por clasificación ABC. *Scientia Et Technica*, 2 (1).15. Recuperado desde <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84929984023>> ISSN 0122-1701
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica .6ta edición*, Caracas, Venezuela: Editorial Episteme C.A.
- Arora, P. (2012), Contabilidad de costes y gestión. *Himalaya*. Nueva Delhi – Estados Unidos. Publication House.
- Arrieta, M. (2019). “La importancia de medir la rentabilidad económica y financiera en las empresas comerciales de la ciudad de Trujillo, una revisión sistemática de la información de los últimos 10 años”. *Universidad Privada del Norte*. Recuperado desde <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15148/Arieta%20Adrianzen%20Maritza%20Iliana%20-%20Villanueva%20Jurado%20Jorge%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Barrón, R. (2010). Master budget. *International Finances*. 15 (36). 24. Recuperado de <https://www.redalyc.org/html/993/99314566005/>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Bogotá, Colombia: Pearson.

- Bohórquez, E. (2013). *Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa Coralinas & pisos S.A Corpisos s.a. en el municipio de Turbaco, Bolívar*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Cartagena. Colombia. Recuperada de <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/468/1/TESIS.pdf>
- Borjas, C. (2007). Purchase Management in Oil Distributing Companies of Maracaibo. *Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*. 9(1). 72. Recuperado de <https://www.redalyc.org/html/993/99314566005/>
- Carrasco, S. (2005). *Metodología de la Investigación Científica Pautas Metodológicas para Diseñar y Elaborar el proyecto de investigación*. 2da edición. Lima, Perú: San Marcos E.I.R.L
- Castro, Y. (2017). *Gestión de compras para incrementar la rentabilidad en una empresa de alimentos, San Isidro 2017*. (Tesis de licenciado). Universidad Norbert Wiener. Perú. Recuperada de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1174/TITULO%20%20Castro%20Bayl%C3%B3n%20Yojana%20Medali.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ccaccya, D (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Revista venezolana de Gerencia*, 14(48). Recuperado de <https://www.redalyc.org/revista.oa>
- Chu, M. (2014). *Finanzas para no financieros*. 4ta edición. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias aplicadas S.A.C.
- Coba, G. (2017). *Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión compras en la comercializadora Jhampier S.A.C Cercado de Lima año 2017*. (Tesis de licenciatura). Universidad Cesar Vallejo. Perú. Recuperada de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/3135/Coba_LGJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Córdova, A. (2017). *Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una empresa industrial, Lima 2017*. (Tesis de contador público). Universidad Norbert

Wiener. Perú. Recuperada de
<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1550/TITULO%20%20Cordova%20Yacolca%2c%20%20Ana%20Karina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Diario Gestión (07 de Marzo de 2018). ¿Cuáles son las empresas peruanas que son líderes en el mercado? Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/management-empleo/35-empresas-peruanas-lideres-facility-management-nndc-250341>

Duran, E. (2011). Presupuesto bajo incertidumbre. *Cuadernos de contabilidad*, 12 (30). 25. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=211537922006>> ISSN

Duran, Y (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en la empresa. *Visión Gerencial*, 1 (1). 55. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>

Escrivá, J. (2014). *Gestión de compras*. Madrid, España: Mc Graw –Hill Education.

García, J., Mendieta, E. (2013). Implementación de control de inventario para mejorar la rentabilidad financiera en el almacén pinturas Mendieta, periodo 2013. (Tesis de licenciatura). Universidad Estatal de Milagrito. Ecuador. Recuperada de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1834/1/Implementaci%C3%B3n%20de%20control%20de%20inventario%20para%20mejorar%20la%20rentabilidad.pdf>

García, R. (2017). Principios de economía financiera: Un enfoque Austriaco. (Tesis de doctorado). Universidad de Rey Juan Carlos. España. Recuperado de <https://eciencia.urjc.es/bitstream/handle/10115/14720/Tesis%20Principios%20de%20Econom%C3%ADa%20Financiera%2C%20Un%20Enfoque%20Austriaco%20-%20Rafael%20Garc%C3%ADa%20Iborra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Goldratt, E. (2004). *La meta. Un proceso de mejora continua. (3era ed.)* México DF, México: Editorial Granica México.

Gonzales, J (2016). “Competitive effects of purchasing strategic integration”. *Universia Business Review*.12. 2. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43301202>> ISSN 1698-5117

Grupo del Banco Mundial (Enero 2019). Análisis Integral de la Logística en Perú. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf

Gutiérrez, L, Abelardo, A. (2015). Presupuesto base cero. *El Cotidiano*. 192. 14. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/325/32539883003.pdf>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (5ta ed.). México D.F, México: McGraw-Hill

Heredia, N. (2013). *Gerencia de compras. La nueva estrategia competitiva*. Bogotá. Colombia: Editorial PDF – DRM.

Hurtado, I, Toro, J (2005). *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio*. (5ta ed.). Carabobo, Venezuela: Episteme Consultores Asociados C.A

López, M. (2015). *El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Méndez y asociados, Asomen s.a. de la ciudad de Guayaquil. Diseño de un modelo de gestión para el control y manejo de los inventarios*. (Tesis de doctoral). Universidad de Guayaquil. Ecuador. Recuperada de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19342/1/TESIS%20LOPEZ-QUENORAN.%20MODELO%20DE%20GESTION%20PARA%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20FINAL.pdf>

Matos, M. (2017). *Implementación de una gestión de existencias en el área de almacén para mejorar la rentabilidad de la empresa comercial Milagritos, Lima, 2017*. (Tesis de ingeniero). Universidad Cesar Vallejo. Perú. Recuperada de

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1661/Matos_CMAG.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Martínez, E. (2014). *Gestión de compras. Negociación y estrategias de aprovisionamiento*. (5ta. Ed.). Madrid, España: Editorial Fund Confemeta.

Martínez, M. (2012). Gestión de inventarios, contabilización y valuación. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valoracion/>

Mercado, S. (2009). *Compras principios y aplicaciones*. Tihuana, México: Limusa.

Miranda, G. (2013). La auditoría de gestión y su incidencia en la optimización de los recursos. (Tesis de Magister). Universidad San Martín de Porres. Perú. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/577/3/sebastiani_gt.pdf

Monczka, R. Handfiel, R. Giunipero, L y Patterson, J. (2016). *Purchasing and supply chain management*. Florida, United State: Cengage Learning.

Nail, A. (2016). La gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de sociedad repuestos España limitada. (Tesis de doctoral). Universidad Austral de Chile. Chile. Recuperada de <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2016/bpmfcin156p/doc/bpmfcin156p.pdf>

Nogales, R. (2017). Cambio de concepto de compras a cadena de suministros. *Ciencias Holguín*, 8 (1). 5. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181517922006> ISSN

Parra, J (2017). Presupuesto como instrumento de control financiero en pequeñas empresas de estructura familiar. *Negotium*. 13 (38). 33. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78253678003> ISSN

- Pérez, S. (2012). *El sistema contable- administrativo y su influencia en la rentabilidad de la empresa panificadora Panimax SAC de Villa María del Triunfo*. (Tesis de contador público). Universidad Autónoma del Perú. Recuperado de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/350/1/CALDERON%20ALFARO%2C%20JACQUELIN%3B%20MONTES%20PEREZ%2C%20SAMUEL.pdf>
- Rivas, L. (2009). Evolución de la teoría de la organización. *Universidad & Empresa*. Recuperado desde <https://revistas.urosario.edu.co/index.php/empresa/article/view/1083> ISSN 2145-4558
- Sánchez, E (2014). *Análisis contable de la rentabilidad empresarial*. Madrid- España: Grupo editorial Gines.
- Sangri, A (2014). *Adquisición de compras*. Tihuanca- México: Grupo editorial Patria S.A.
- Universidad de Valencia (2014). PSPP, Análisis de Fiabilidad. Alfa de Cronbach. Recuperado de <https://www.uv.es/innovamide/l4u/PSPP/pspp08/pspp08.wiki>
- Vargas, O (2014). “Gestión de compras eficientes y sostenibles: modelo para la gestión de la cadena de suministro y para romper paradigmas”. *Management of Efficient*, 8,(2) 46. Recuperado desde [file:///C:/Users/HP/Downloads/DialnetManagementOfEfficientAndSustainablePurchasing-4776952%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/DialnetManagementOfEfficientAndSustainablePurchasing-4776952%20(2).pdf)
- Vergés, J. (2011). *Análisis del funcionamiento económico de las empresas*. (5ta. Ed.). Barcelona – España: Universidad Autónoma de Barcelona.

ANEXOS

ANEXO 1.
MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p>Problema General:</p> <p>¿Cómo influye la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>P1: ¿Cómo influye la planeación de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>O1: Determinar la influencia de la planeación de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle</p>	<p>Hipótesis general:</p> <p>La gestión de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <p>H1: La planeación de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.</p>	<p>Gestión de Compras</p>	<p>Planeación</p> <p>Ejecución</p> <p>Control</p>	<p>Presupuesto</p> <p>Compras</p> <p>Plazo de ejecución</p> <p>Personal</p> <p>Proveedores</p> <p>Inventarios</p>	<p>Diseño:</p> <p>No experimental de corte transversal</p> <p>Enfoque:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel:</p> <p>Explicativo- Causal</p>	<p>Población:</p> <p>30 colaboradores del área administrativa y gerencial de las empresas textiles ubicada en calle los Eucaliptos-Lurín.</p> <p>Muestra:</p> <p>30 colaboradores</p>

<p>P2: ¿Cómo influye la ejecución de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?</p> <p>P3: ¿Cómo influye el control de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019?</p>	<p>los Eucaliptos, Lurin-2019.</p> <p>O2: Determinar la influencia de la ejecución de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.</p>	<p>H2: La ejecución de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.</p>	<p>Rentabilidad</p>	<p>Rendimiento Contable</p>	<p>Ventas</p>	<p>Tipo: Aplicada.</p> <p>Método: Hipotético - deductivo</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento de recolección de datos: Cuestionario</p>
	<p>O3: Determinar el control de la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.</p>	<p>H3: El control de compras influye significativamente en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurin-2019.</p>			<p>Cuentas por cobrar</p>		
				<p>Rendimiento Financiero</p>	<p>ROE (Retorno del efectivo)</p>		
					<p>ROI (Retorno de la inversión)</p>		

ANEXO 2

GESTIÓN DE COMPRAS Y RENTABILIDAD

El presente cuestionario es de carácter anónimo y tiene como objetivo **demostrar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de las empresas textiles en calle los Eucaliptos, Lurín- 2019.**

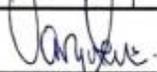
INSTRUCCIONES: Lea detenidamente las preguntas y declaraciones, marque con una **X** la alternativa que usted considera valida de acuerdo al ítem en los casilleros siguientes:

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
N	CN	AV	CS	S

ITEM	PREGUNTA	VALORACIÓN				
		N	CN	AV	CS	S
1	¿Considera usted que la empresa cuenta con un presupuesto adecuado para una eficiente gestión de compras?					
2	¿La empresa cuenta con un adecuado planeamiento para el proceso de compras?					
3	¿Se realizan las compras según el orden de los requerimientos?					
4	¿Las políticas de compras son revisadas periódicamente?					
5	¿Las órdenes de compra son emitidas priorizando los pedidos de los clientes?					
6	Los plazos de entrega para los pedidos están correctamente establecidos					
7	La capacitación del personal de compras es constante					
8	¿Considera usted que el sistema con el que trabaja la empresa facilita el manejo del stock?					
9	La realiza un correcta evaluación de los proveedores					
10	¿Los proveedores atienden pedidos Chase order?					
11	La rotación del inventario es optima					
12	El ingreso y salida de mercadería se registra eficientemente					
13	Se cumplen las metas de venta mensualmente					
14	Las ventas están generando un margen positivo en la rentabilidad de la empresa					
15	Se desarrollan estrategias para captar clientes potenciales					
16	¿Considera usted que la empresa realiza una correcta evaluación crediticia de sus clientes?					
17	¿Los clientes realizan los pagos en los plazos establecidos?					
18	El margen de cuentas por cobrar no liquidadas es bajo					
19	Las políticas de cobranza son revisadas constantemente					
20	¿Se registra en forma completa y precisa el efecto de todas las transacciones contables?					
21	Existe indicadores de rendimiento dentro de la empresa					
22	¿Considera usted que la empresa tiene solvencia económica?					
23	¿Se realizan inversiones en pro del crecimiento de la empresa?					
24	¿La empresa utiliza ratios financieros para calcular su eficiencia?					

ANEXO 3

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: INFLUENCIA DE LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN CALLE LOS EUCALIPTOS, LURIN-2019							
Apellidos y nombres del investigador: Nuñez Ibarra Beatriz Yohana							
Apellidos y nombres del experto: <u>Dr. VASQUEZ ESPINOZA JUAN MANUEL</u>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
GESTIÓN DE COMPRAS	PLANEACIÓN	PRESUPUESTO	1. ¿Considera usted que la empresa cuenta con un presupuesto adecuado para una eficiente gestión de compras?	N: Nunca CN: Casi Nunca AV: A veces CS: Casi siempre S: Siempre	/		
			2. ¿La empresa cuenta con un adecuado planeamiento para el proceso de compras?		/		
		COMPRAS	3. ¿Se realizan las compras según el orden de los requerimientos?		/		
			4. ¿Las políticas de compras son revisadas periódicamente?		/		
	EJECUCIÓN	PLAZO DE EJECUCIÓN	5. ¿Las órdenes de compra son emitidas priorizando los pedidos de los clientes?		/		
			6. Los plazos de entrega para los pedidos están correctamente establecidos		/		
		PERSONAL	7. La capacitación del personal de compras es constante		/		
			8. ¿Considera usted que el sistema con el que trabaja la empresa facilita el manejo del stock?		/		
	CONTROL	PROVEEDORES	9. La empresa realiza un correcta evaluación de los proveedores		/		
			10. ¿Los proveedores atienden pedidos Chase order?		/		
		INVENTARIOS	11. La rotación del inventario es optima		/		
			12. El ingreso y salida de mercadería se registra eficientemente		/		
RENTABILIDAD	RENDIMIENTO CONTABLE	VENTAS	13. Se cumplen las metas de venta mensualmente	/			
			14. Las ventas están generando un margen positivo en la rentabilidad de la empresa	/			
			15. Se desarrollan estrategias para captar clientes potenciales	/			
		CUENTAS POR COBRAR	16. ¿Considera usted que la empresa realiza una correcta evaluación crediticia de sus clientes?	/			
			17. ¿Los clientes realizan los pagos en los plazos establecidos?	/			
			18. El margen de cuentas por cobrar no liquidadas es bajo	/			
	RENDIMIENTO FINANCIERO	ROE (RETORNO DEL EFECTIVO)	19. Las políticas de cobranza son revisadas constantemente	/			
			20. El registro de transacciones contables en la empresa es constante	/			
			21. Los indicadores de rendimiento de la empresa son positivos	/			
		ROI (RETORNO DE LA INVERSIÓN)	22. La solvencia económica de la empresa es favorable	/			
			23. Las inversiones realizadas en pro del crecimiento de la empresa están resultados positivos	/			
			24. La eficiencia reflejada en los ratios financieros es optima	/			
Firma del experto:			Fecha <u>27/05/19</u>				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variable

ANEXO 4

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS						
Título de la investigación: INFLUENCIA DE LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN CALLE LOS EUCALEPTOS, LURIN-2019						
Apellidos y nombres del investigador: Nuñez Ibarra Beatriz Yohana						
Apellidos y nombres del experto: <u>HGTC. CASMA EBRATE, CARLOS</u>						
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO	
					SI CUMPLE	NO CUMPLE
					OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
GESTIÓN DE COMPRAS	PLANEACIÓN	PRESUPUESTO	1. ¿Considera usted que la empresa cuenta con un presupuesto adecuado para una eficiente gestión de compras?	N: Nunca CN: Casi Nunca AV: A veces CS: Casi siempre S: Siempre	/	
			2. ¿La empresa cuenta con un adecuado planeamiento para el proceso de compras?		/	
		COMPRAS	3. ¿Se realizan las compras según el orden de los requerimientos?		/	
			4. ¿Las políticas de compras son revisadas periódicamente?		/	
	EJECUCIÓN	PLAZO DE EJECUCIÓN	5. ¿Las órdenes de compra son emitidas priorizando los pedidos de los clientes?		/	
			6. Los plazos de entrega para los pedidos están correctamente establecidos		/	
		PERSONAL	7. La capacitación del personal de compras es constante		/	
			8. ¿Considera usted que el sistema con el que trabaja la empresa facilita el manejo del stock?		/	
	CONTROL	PROVEEDORES	9. La empresa realiza un correcta evaluación de los proveedores		/	
		10. ¿Los proveedores atienden pedidos Chase order?	/			
RENTABILIDAD	RENDIMIENTO CONTABLE	VENTAS	11. La rotación del inventario es optima	/		
			12. El ingreso y salida de mercadería se registra eficientemente	/		
			13. Se cumplen las metas de venta mensualmente	/		
		CUENTAS POR COBRAR	14. Las ventas están generando un margen positivo en la rentabilidad de la empresa	/		
			15. Se desarrollan estrategias para captar clientes potenciales	/		
	RENDIMIENTO FINANCIERO	ROE (RETORNO DEL EFECTIVO)	16. ¿Considera usted que la empresa realiza una correcta evaluación crediticia de sus clientes?	/		
			17. ¿Los clientes realizan los pagos en los plazos establecidos?	/		
			18. El margen de cuentas por cobrar no liquidadas es bajo	/		
		ROI (RETORNO DE LA INVERSIÓN)	19. Las políticas de cobranza son revisadas constantemente	/		
			20. El registro de transacciones contables en la empresa es constante	/		
21. Los indicadores de rendimiento de la empresa son positivos			/			
22. La solvencia económica de la empresa es favorable			/			
23. Las inversiones realizadas en pro del crecimiento de la empresa están resultados positivos			/			
24. La eficiencia reflejada en los ratios financieros es optima			/			
Firma del experto: 			Fecha: <u>27, 05, 19</u>			

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variable

ANEXO 5

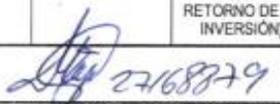
MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: INFLUENCIA DE LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN CALLE LOS EUCALIPTOS, LURIN-2019							
Apellidos y nombres del investigador: Nuñez Ibarra Beatriz Yohana							
Apellidos y nombres del experto: <u>Dr. ALVA ARCE CESAR</u>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
GESTIÓN DE COMPRAS	PLANEACIÓN	PRESUPUESTO	1. ¿Considera usted que la empresa cuenta con un presupuesto adecuado para una eficiente gestión de compras?	N: Nunca CN: Casi Nunca AV: A veces CS: Casi siempre S: Siempre	/		
			2. ¿La empresa cuenta con un adecuado planeamiento para el proceso de compras?		/		
		COMPRAS	3. ¿Se realizan las compras según el orden de los requerimientos?		/		
			4. ¿Las políticas de compras son revisadas periódicamente?		/		
	EJECUCIÓN	PLAZO DE EJECUCIÓN	5. ¿Las órdenes de compra son emitidas priorizando los pedidos de los clientes?		/		
			6. Los plazos de entrega para los pedidos están correctamente establecidos		/		
		PERSONAL	7. La capacitación del personal de compras es constante		/		
			8. ¿Considera usted que el sistema con el que trabaja la empresa facilita el manejo del stock?		/		
	CONTROL	PROVEEDORES	9. La empresa realiza una correcta evaluación de los proveedores		/		
			10. ¿Los proveedores atienden pedidos Chase order?		/		
		INVENTARIOS	11. La rotación del inventario es óptima		/		
			12. El ingreso y salida de mercadería se registra eficientemente		/		
RENTABILIDAD	RENDIMIENTO CONTABLE	VENTAS	13. Se cumplen las metas de venta mensualmente	/			
			14. Las ventas están generando un margen positivo en la rentabilidad de la empresa	/			
			15. Se desarrollan estrategias para captar clientes potenciales	/			
		CUENTAS POR COBRAR	16. ¿Considera usted que la empresa realiza una correcta evaluación crediticia de sus clientes?	/			
			17. ¿Los clientes realizan los pagos en los plazos establecidos?	/			
			18. El margen de cuentas por cobrar no liquidadas es bajo	/			
	RENDIMIENTO FINANCIERO	ROE (RETORNO DEL EFECTIVO)	19. Las políticas de cobranza son revisadas constantemente	/			
			20. El registro de transacciones contables en la empresa es constante	/			
			21. Los indicadores de rendimiento de la empresa son positivos	/			
		ROI (RETORNO DE LA INVERSIÓN)	22. La solvencia económica de la empresa es favorable	/			
			23. Las inversiones realizadas en pro del crecimiento de la empresa están resultados positivos	/			
			24. La eficiencia reflejada en los ratios financieros es óptima	/			
Firma del experto:			Fecha <u>27/05/19</u>				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables

ANEXO 6

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: INFLUENCIA DE LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS TEXTILES EN CALLE LOS EUCALIPTOS, LURIN-2019							
Apellidos y nombres del investigador: Nuñez Ibarra Beatriz Yohana							
Apellidos y nombres del experto: <u>Dr. ALIADO CORREA DAVID FERNANDO</u>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
GESTIÓN DE COMPRAS	PLANEACIÓN	PRESUPUESTO	1. ¿Considera usted que la empresa cuenta con un presupuesto adecuado para una eficiente gestión de compras?	N: Nunca CN: Casi Nunca AV: A veces CS: Casi siempre S: Siempre	/		
			2. ¿La empresa cuenta con un adecuado planeamiento para el proceso de compras?		/		
		COMPRAS	3. ¿Se realizan las compras según el orden de los requerimientos?		/		
			4. ¿Las políticas de compras son revisadas periódicamente?		/		
	EJECUCIÓN	PLAZO DE EJECUCIÓN	5. ¿Las órdenes de compra son emitidas priorizando los pedidos de los clientes?		/		
			6. Los plazos de entrega para los pedidos están correctamente establecidos		/		
		PERSONAL	7. La capacitación del personal de compras es constante		/		
			8. ¿Considera usted que el sistema con el que trabaja la empresa facilita el manejo del stock?		/		
	CONTROL	PROVEEDORES	9. La empresa realiza un correcta evaluación de los proveedores		/		
			10. ¿Los proveedores atienden pedidos Chase order?		/		
		INVENTARIOS	11. La rotación del inventario es optima		/		
			12. El ingreso y salida de mercadería se registra eficientemente		/		
RENTABILIDAD	RENDIMIENTO CONTABLE	VENTAS	13. Se cumplen las metas de venta mensualmente	/			
			14. Las ventas están generando un margen positivo en la rentabilidad de la empresa	/			
			15. Se desarrollan estrategias para captar clientes potenciales	/			
		CUENTAS POR COBRAR	16. ¿Considera usted que la empresa realiza una correcta evaluación crediticia de sus clientes?	/			
			17. ¿Los clientes realizan los pagos en los plazos establecidos?	/			
	RENDIMIENTO FINANCIERO	ROE (RETORNO DEL EFECTIVO)	18. El margen de cuentas por cobrar no liquidadas es bajo	/			
			19. Las políticas de cobranza son revisadas constantemente	/			
			20. El registro de transacciones contables en la empresa es constante	/			
		ROI (RETORNO DE LA INVERSIÓN)	21. Los indicadores de rendimiento de la empresa son positivos	/			
			22. La solvencia económica de la empresa es favorable	/			
			23. Las inversiones realizadas en pro del crecimiento de la empresa están resultados positivos	/			
			24. La eficiencia reflejada en los ratios financieros es optima	/			
Firma del experto: 			Fecha: <u>11/07/19</u>				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variable