



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios
de alimentos de Chimbote, 2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORAS:

Dominguez Valverde, Lucinda Belermina (orcid.org/0000-0003-2206-0023)
Nicolas Rojas, Esther Miriam (orcid.org/0000-0002-2349-1418)

ASESOR:

Mg. Huamán Almonacid, Genrry Smith (orcid.org/0000-0001-7610-4744)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**TRUJILLO – PERÚ
2023**

Dedicatoria

A nuestras familias por creer en nuestras capacidades y dedicación, siempre estuvieron apoyándonos en todo el proceso, a nuestros hijos que nos motivaron a lograr nuestras metas y ser mejores personas cada día.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por darnos salud y bienestar, a nuestros seres queridos por el apoyo incondicional, a la universidad por abrirnos sus puertas y darnos las facilidades de poder seguir una carrera profesional, a nuestro profesor Mg. CPC. Genrry Smith Huamán Almonacid por la enseñanza dada y por guiarnos en todo el desarrollo del proyecto de investigación.

Declaratoria de autenticidad del asesor



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, HUAMAN ALMONACID GENRRY SMITH, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesor de Tesis titulada: "Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022", cuyos autores son NICOLAS ROJAS ESTHER MIRIAM, DOMINGUEZ VALVERDE LUCINDA BELERMINA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

TRUJILLO, 27 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GENRRY SMITH HUAMAN ALMONACID DNI: 22995765 ORCID: 0000-0001-7610-4744	Firmado electrónicamente por: GHUAMAN22 el 09- 12-2023 22:31:07

Código documento Trilce: TRI - 0667687

Declaratoria de originalidad de los autores



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, DOMINGUEZ VALVERDE LUCINDA BELERMINA, NICOLAS ROJAS ESTHER MIRIAM estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
NICOLAS ROJAS ESTHER MIRIAM DNI: 42731833 ORCID: 0000-0002-2349-1418	Firmado electrónicamente por: ENICOLAS el 10-12- 2023 17:30:14
DOMINGUEZ VALVERDE LUCINDA BELERMINA DNI: 47684477 ORCID: 0000-0003-2206-0023	Firmado electrónicamente por: LDOMINGUEZVA93 el 10-12-2023 17:30:29

Código documento Trilce: INV - 1542672

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor.....	iv
Declaratoria de originalidad de los autores	v
Índice de contenidos.....	vi
Índice de tablas	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	10
3.1. Tipo y diseño de investigación	10
3.2. Variables y operacionalización	10
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis.	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5. Procedimientos.....	13
3.6. Método de análisis de datos:	13
3.7. Aspectos éticos	13
IV. RESULTADOS	14
V. DISCUSIÓN.....	22
VI. CONCLUSIONES.....	26
VII. RECOMENDACIONES	27
REFERENCIAS	28
ANEXOS.....	35

Índice de tablas

TABLA 1. Listado de expertos	12
TABLA 2. Cuadro de valoración de niveles	14
TABLA 3. Cuadro resumen de la variable 1	14
TABLA 4. Resultado Dimension 1- variable 1	15
TABLA 5. Resultado Dimension 2- variable 1	15
TABLA 6. Resultado Dimension 3- variable 1	16
TABLA 07. Cuadro resumen de ratios financieros – variable 2	17
TABLA 08. Resultado - roa – variable 2.....	18
TABLA 09. Resultado - roe – variable 2.....	18
TABLA 10. Resultado - ros – variable 2.....	19
TABLA 11. Resultado – Margen de Utilidad Neta – Variable 2	19
TABLA 12. Cuadro resumen variable 1 y 2.....	20
TABLA 13. Operacionalizacion de las variables	ANEXO 1
TABLA 14. Matriz de consistencia	ANEXO 1.1
TABLA 15. Ficha de registros documental.....	ANEXO 2
TABLA 16. Ficha de analisis de datos financieros	ANEXO 3.
TABLA 17. Matriz de validación por juicio de expertos	ANEXO 5

Resumen

La presente investigación "Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022" tuvo como objetivo principal analizar la gestión de compras y la rentabilidad, la metodología fue con enfoque cuantitativo de tipo aplicada, diseño no experimental, descriptiva y de corte transversal, la muestra estuvo conformada por la información facilitada por la empresa, registros, procedimientos del área de logística, estados financieros, el instrumento utilizado fue ficha de registro documental y ficha de análisis de datos financieros. En los resultados se evidenció que entre La Gestión de Compras y La Rentabilidad existe una gestión regular, debido a que existen aspectos y procesos por mejorar en la primera variable: como implementación de procedimientos de compras, capacitaciones al personal y optimizar la selección de proveedores formales, con esta mejora se lograría obtener un incremento en la rentabilidad de la entidad y por lo tanto mayores utilidades. Finalmente se concluye que en toda organización existen procesos que mejorar e implementar, la planificación del abastecimiento llevado con estrategia garantizará que la empresa en estudio consiga bienes y servicios de forma más rentable y permitirá aprovechar eficientemente sus recursos.

Palabras clave: Gestión de compras, control de proveedores, rentabilidad financiera.

Abstract

The main objective of this research "Purchasing management and profitability of a food service company in Chimbote, 2022" was to analyze purchasing management and profitability, the methodology was with an applied quantitative approach, non-experimental design , descriptive and cross-sectional, the sample was made up of the information provided by the company, records, logistics area procedures, financial statements, the instrument used was a documentary record sheet and a financial data analysis sheet. The results showed that between Purchasing Management and Profitability there is regular management, because there are aspects and processes to improve in the first variable: such as implementation of purchasing procedures, staff training and optimizing the selection of formal suppliers. , with this improvement it would be possible to obtain an increase in the profitability of the entity and therefore greater profits. Finally, it is concluded that in every organization there are processes to improve and implement, supply planning carried out with a strategy will guarantee that the company under study obtains goods and services in a more profitable way and will allow it to efficiently take advantage of its resources.

Keywords: Purchasing management, supplier control, financial profitability.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, se está considerando al sistema logístico pieza fundamental y de mayor relevancia en la gestión empresarial, debido al acelerado crecimiento de las organizaciones. Dado que el propósito de la gestión logística es cubrir las necesidades y expectativas de las organizaciones.

En el ámbito internacional, es importante mencionar que la gestión en las mercaderías de los almacenes es uno de los elementos más valiosos en el control de mercaderías, desde pequeñas empresas hasta empresas comercialmente más modernas que tienen la misma problemática. De igual forma, es importante recalcar que las organizaciones empresariales se encuentran en un escenario de procesos de cambio cada vez más rápidos, por lo que las organizaciones necesitan más compromiso para adaptarse a la competencia que crea el sector empresarial actual. Para lograr una alta competitividad resultante el control interno logístico es un pilar importante para las organizaciones y deben adherirse para lograr sus objetivos. (Rodríguez, 2020).

Existen empresas en la ciudad de Guayaquil – Ecuador que carecen de normas contables o sistemas de gestión de inventarios que permitan conocer la información real de sus procesos, sin mencionar tomar la decisión correcta. Por otro lado, hay empresas que acumulan inventario y no priorizan productos de alta rotación con mayor riesgo de obsolescencia, como consecuencias preocupantes la baja de su rentabilidad y crecimiento. Con esto la necesidad de incorporar en sus procesos normativas contables basadas en la integración de adecuados sistemas de almacén, para poder llevar una acertada gestión de los inventarios y control de compras. (Rivera, 2020).

En el ámbito nacional, optimizar la gestión de compras es fundamental para las empresas por muchos motivos, como minimizar el error humano, conseguir siempre los mejores precios, conocer el estado de cada pedido y evitar retrasos en la recepción de mercancías. Todas estas razones afectan el desempeño financiero de nuestra gestión de compras; Este es un tema importante y es por eso que hoy le dedicamos toda nuestra atención. Actualmente, las organizaciones se esfuerzan por aumentar la eficiencia, ya sea invirtiendo en tecnología, proyectos, contratando empleados, implementando marketing, a otras cosas que permiten la producción de bienes de consumo; con la crisis económica mundial en nuestras vidas, es

importante implementar un proceso efectivo de gestión de adquisiciones que permita presupuestar el dinero que se invertirá (Sicha, 2020).

Localmente el autor Vega (2022) describe que, en la actualidad la gestión logística es importante en todas organizaciones, permite ayudar a las entidades a desarrollar una mejor gestión en sus inventarios. Esencialmente para lograr un buen control logístico, un buen abastecimiento y localización de las mercaderías en los almacenes e inventarios es significativo para el desarrollo de las organizaciones. Las empresas deben contar necesariamente solo con materiales a utilizarse en su proceso productivo; esto favorecerá a la rentabilidad y eficacia de sus actividades.

La empresa en estudio es un lugar de entretenimiento de 39.595 m²; donde los clientes y sus familias disfrutan momentos agradables, en un ambiente rústico y acogedor, el contacto con las áreas verdes de la naturaleza y disfrutando del restaurante al aire libre con un excelente ambiente y diversos platos típicos de la región, cuentan con una planilla de trabajadores de más de 35 colaboradores. En el presente proyecto se buscará analizar el proceso de gestión de compras que se desarrolla en el restaurante, en el último periodo la empresa ha demostrado carencia y deficiencia en los procesos del área de logística, además falta de control en las adquisiciones de mercaderías, no cuenta con procedimientos adecuados para las funciones del personal, esto viene ocasionando desordenes y descontroles en los procesos, los cuales no permiten tener una visión clara sobre lo reflejado en el informe sobre la situación reciente en el aspecto económico y financiero de la entidad, aunque aún no se ha definido con precisión las causas, ante esta situación es preciso determinar y analizar el nivel de rentabilidad que tiene la empresa y proponer alternativas apropiadas que permitan beneficios de mejora mediante estrategias para ampliar las ganancias y mantenerla exitosamente en un mercado dinámico y competitivo.

Al no investigar esta problemática las consecuencias serían negativas para la empresa en estudio porque no se tendría una gestión adecuada respecto a las compras y la importancia de mantener un buen nivel rentable económico y financiero, comprender de manera detallada los procesos implementados en el área de importancia para la organización, analizar los beneficios que obtendría el restaurante al mejorar la aplicabilidad y seguimiento de los procesos y definir acciones de mejora para tener en cuenta en la toma de decisiones.

Teniendo en cuenta la realidad problemática planteada se elaboró las siguientes preguntas de investigación: ¿Cómo es la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022? y de manera específica ¿Cómo se realiza la gestión de compras de la empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022? y ¿Cómo se encuentra la situación financiera de la empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022?

En cuanto a la justificación, el presente trabajo de investigación según la perspectiva del autor Hernández y Mendoza (2018), es conveniente porque permitió dar a conocer la gestión logística respecto al control de las compras importante para la cadena de suministro, donde se identificará los obstáculos o procesos deficientes de la entidad en estudio, esto contribuirá a la mejora de los procesos, relevancia social debido al beneficio de las partes involucradas como los clientes, proveedores, grupo de interés relacionado con la empresa y suministrará una información adecuada sobre el proceso de compras de mercaderías permitiendo un mejor desarrollo. Asimismo, tiene implicancias prácticas y de desarrollo porque procuro dar significancia al conocimiento básico entre las variables para las futuras investigaciones. Concluyendo con la justificación metodológica, se empleó instrumentos y técnicas de investigación, recolección de datos y se determinó metodologías adecuadas para su desarrollo.

En este proyecto de estudio consideramos como objetivo general: Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022; y como objetivos específicos: Describir la gestión de compras de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022 y Analizar la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022

II. MARCO TEÓRICO

Según el autor Dmuchowski (2020), respecto a su investigación desarrollado en Polonia “Métodos para medir la eficacia de Actividades Logísticas” donde determino como objetivo principal presentar una evaluación de la eficiencia de los procesos logísticos en función de los costos unitarios que surgen en la logística. La problemática de investigación es mostrar los métodos de medición para estimar la relación de la gestión logística y la disminución de costos totales de esta manera determinar el impacto de la gestión de la cadena de suministro en la eficiencia y eficacia de una entidad económica. El método fue cuantitativo, asimismo concluyeron que la estudio confirma el argumento que la noción de gestión logística puede determinarse como un potencial de eficiencia para minorar costos y elevar la productividad, lo que es más resaltante de este articulo el método ejecutado para medir la eficiencia logística como un concepto efectivo de implementar de áreas logísticas costosas para las entidades.

En un artículo publicado por la universidad de Republica Checa donde se estudió el desarrollo de costos y la estructura logística de las empresas industriales, el método fue analizar los informes contables de la empresa, especialmente los indicadores analíticos de los elementos de costos seleccionados, los costos totales y los indicadores de rentabilidad, los resultados obtenidos muestran la estructura de costos y rentabilidad de la empresa logística corporativa (Čámská & Klečka, 2020).

Por su parte, Mohammad (2022) en una investigación realizada en Jordania, se centra en la gestión logística en el rendimiento operativo del sector del transporte jordano. Para lograr el fin planteado en la investigación, se recolectaron datos, se evaluaron y se probaron hipótesis utilizando un enfoque descriptivo-analítico. También se realizaron varios análisis estadísticos para determinar el coeficiente de correlación, análisis de regresión de desviación estándar, medias aritméticas y varianza. Se utilizó un formulario de 30 ítems como principal herramienta de recolección de datos. Según los resultados de la investigación, los métodos de gestión logística en sus dimensiones (gestión de almacenes, almacenamiento, gestión de procesos de pedidos, transporte y embalaje) tienen un efecto positivo importante en el rendimiento de las

empresas de transporte jordanas. Sobre la base de los resultados, se sugiere que las empresas industriales jordanas se centren en todas las actividades logísticas, como compras, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación, embalaje, servicio al cliente y programación en la industria.

En su artículo desarrollado en Nigeria, se estudió la importancia de la industria de la logística en los negocios globales ha aumentado recientemente a medida que aumenta el volumen del comercio internacional. Con la globalización, las fronteras internacionales han desaparecido, lo que ha aumentado la importancia del sector logístico en el comercio mundial. La logística ha evolucionado positivamente en una de las industrias más grandes del mundo. Tales situaciones, se produce un grave colapso económico y una paralización del comercio internacional, así como un bloqueo global de las actividades sociales y comerciales. Se suspendió la producción de bienes de primera necesidad y se suspendieron las principales actividades económicas. La cadena de suministro en las ciudades portuarias de Nigeria tiene un impacto valioso en la producción y la rentabilidad de una organización si no se aborda (Salawu y Ghadiri, 2022).

En el ámbito nacional, la planificación de inventarios es fundamental en la logística corporativa, con una buena gestión podemos planificar las compras, conociendo exactamente los ingresos y entregas de la empresa, INEI (2017) encuentra "Una falla logística puede costarle la vida a una empresa. Si no se gestionan los procesos de producción, pues, "habrá mucho desperdicio, altos costos laborales, errores en la gestión de inventario y otras desventajas. Tarde o temprano, independientemente de la dimensión de la entidad, algún error nos puede conducir a serias complicaciones en las ganancias" (Zavaleta, 2021). La rentabilidad es dinámica y está directamente relacionada con las condiciones en las que opera el negocio. "Es positivo que un buen cargo produzca buenos beneficios. Y por supuesto, no importa qué tan bien se usen otros aspectos, una agencia no tendrá éxito si nunca obtiene suficientes ganancias" (Domínguez, 2022).

Además, encontramos el artículo de Paricahua (2022) con su estudio titulado: Gestión Logística Y Su Relación Con La Rentabilidad De Empresas Constructoras En La Provincia De San Román, Puno, donde concluye que la

gestión de compras es parte importante de la gestión logística, la cual se vincula significativamente con la rentabilidad de las empresas en análisis. Asimismo, se demostró, que mientras no se realizaba en forma correcta los procesos de homologación con proveedores, compras adecuadas y precisas, así como la recepción de mercaderías en buen estado, se llegaban a obtener costos muy altos y disminuía la rentabilidad en estos procesos.

Concluyendo con los antecedentes, localmente encontramos el estudio de Zavaleta (2021) que tuvo como objetivo general: Elaborar métodos de mejora en la gestión de inventario para aumentar la rentabilidad de la empresa Inversiones El Protector SRL de Chiclayo, llegando a la conclusión que la propuesta de métodos de gestión de los inventarios y de compras si mejora significativamente la rentabilidad de la empresa en estudio, la misma estuvo compuesta por fases de Planeamiento, como: Compra de mercaderías, Recepción de existencias, Almacenaje y registro Contable. Hoy en día es importante que toda entidad gestione oportunamente su proceso de compras, independientemente de la industria a la que pertenezca, la falta de planificación, la mala elección de proveedores y la falta de lineamientos afectan negativamente la rentabilidad, por lo que una adecuada gestión del proceso de compras asegura el desarrollo sustentable y desarrollo de la compañía (De la cruz, 2023).

Por consiguiente, para más información definimos a la variable Gestión de compras, basándonos en la información recibida por Alemán (2021) en Cuba, el sistema logístico ha sido enfatizado como un elemento en las últimas décadas, lo cual se debe al acelerado desarrollo de las organizaciones. Dado que el propósito de la gestión logística es cubrir las expectativas, necesidades de los integrantes en la cadena de valor para asegurar la fluidez de los procesos de entrega y servicios, su evaluación es fundamental para mejorar la gestión de cualquier organización. Muchas empresas mostraron falta de preparación y poca organización de gestión de compras resultando en la falta de métodos coordinados que no aseguran la funcionalidad de la empresa, provocando daños físicos y financieros que afectaron la rentabilidad e inversiones de la empresa (Rivera 2022).

Por otro lado, una gestión de compras bien establecida desencadena varios factores que afectan directamente la eficiencia y rentabilidad de las entidades. Si los procesos cumplen los requerimientos de calidad según la norma, se logrará un control eficaz, se estandariza el desempeño de cada proceso, se crea relaciones de beneficio mutuo, proveedores y tener una relación cooperativa de confianza. Información sobre el precio de los alimentos (Agurto, 2021).

Asimismo, es considerada una herramienta eficaz entre clientes y proveedores, creando alianzas en la cadena de suministro. Por lo tanto, un modelo de entrega estratégica apunta a lograr objetivos y, cuando se estructura adecuadamente, incluye factores externos a la organización como parte de un proceso que construye relaciones comerciales estables. (Bazán, 2022).

De igual importancia definimos a la variable Rentabilidad, con el estudio de Borja et al. (2022) que define a la rentabilidad como una forma para medir los beneficios obtenidos de los resultados de las actividades normales de las empresas, y también se considera como una manera de medir la eficiencia de la gestión de los recursos destinados a las actividades económicas.

Saleh, (2017) en su artículo nos detalla que la rentabilidad es el pilar de la supervivencia a largo plazo de cualquier empresa, la rentabilidad es el objetivo principal de todas las organizaciones, no se ha dado la atención debida a los factores que afectan la rentabilidad en los países en desarrollo. Se examina en esta investigación a las causas que afectan en la rentabilidad. Diseño, Metodología y Enfoque Este estudio se basa en cinco variables independientes cuya relación con la rentabilidad ha sido investigada empíricamente. Estas variables son: tamaño de la entidad (medido por la facturación total), capital de trabajo (wc), efectividad de la empresa (rotación de activos), liquidez (índice de rotación) y apalancamiento financiero (relación deuda-capital).

En una investigación nacional respecto a incrementar la rentabilidad de una empresa en Piura. define a la variable rentabilidad como el objetivo principal de las empresas comerciales, sin rentabilidad las empresas no pueden sobrevivir a largo plazo, por lo tanto, la medición de la rentabilidad es muy importante, se estima por los ingresos y gastos, los cuales se determinan con los estados financieros. (Contreras,2020).

En cuanto a la primera variable Gestión de compras, se encontraron aportes que dimensionan de la siguiente manera: *Procedimiento de compras*: es significativo para las compras con esto se crean estrategias u objetivos para el crecimiento de las organizaciones proyectadas en próximos años, considerando, nuevos mercados, nuevos productos y el desarrollo tecnológico, considerando la magnitud de la competencia (Agurto 2021).

Asimismo, la *búsqueda y selección de proveedores* según el autor Ramírez (2022) menciona que la evaluación y selección de proveedores cumplan con los requisitos y calificaciones de la empresa, con aprobaciones basadas en criterios como la antigüedad de su empresa, la calidad del producto y la credibilidad del mercado cuyo objetivo es mantener relaciones sólidas y de largo plazo.

Finalmente, la dimensión: *Control y seguimiento de compras*, encontramos un artículo en Ecuador donde los factores de riesgos en las gestiones logísticas de la empresa, la cultura de riesgos se extiende a las operaciones de negocio y ya está contemplada en diversos modelos como el de calidad, control interno y sistemas integrados de gestión., (Soler et al., 2020).

De igual forma dimensionamos a la variable Rentabilidad, entre los aportes de Quiroz (2021), como dimensión: *Rentabilidad Financiera*, indica que es el dinero que se ganará o perderá con una inversión durante un período de tiempo. El rendimiento se puede expresar nominalmente como un cambio en el valor de la base, inversión a lo largo del tiempo. El rendimiento también se puede expresar como un porcentaje, que se deriva de la relación entre beneficio e inversión. Los ingresos también pueden declararse como ingresos netos (después de pagos, impuestos e inflación) o como ingreso bruto que no tiene en cuenta nada más que los cambios de precios.

Además, el aporte de Cueva (2021) en Chimbote argumenta sobre: *Rentabilidad Financiera*: o de los fondos propios, denominada como ROE, Es una métrica que expresa la rentabilidad de un período determinado, que mide de forma independiente el desempeño de una inversión de capital en la distribución de la rentabilidad financiera.

Para la dimensión: *Rentabilidad financiera*, muestra una entidad sana y en crecimiento en el panorama general de la economía global de la empresa, evaluando los resultados obtenidos del capital social con el cálculo del beneficio después de impuestos y del patrimonio neto, que mide la eficacia de la gestión financiera. eficiencia de procesos, equilibrio financiero y, en última instancia, estabilidad organizacional (Contreras, 2020).

De igual manera Delgado (2021), argumenta que la: *Rentabilidad financiera* es también llamada inversión, es una garantía de rentabilidad basada en los activos que posee la empresa, su desempeño y capacidad de inversión. Esto se refleja en porcentajes que muestran el nivel en el que el activo debería beneficiar a la empresa. sin considerar cómo podrían financiarse.

Finalmente, luego de haber revisado los artículos científicos y tesis de maestrías se determinó que la gestión de compras es importante en los diferentes campos, rubros empresariales nacionales e internacionales. El propósito del control logístico es cubrir las expectativas y requerimientos en la cadena de valor para asegurar la fluidez de los procesos de entrega y servicios, su evaluación es fundamental para mejorar la gestión de cualquier organización Alemán (2021).

Las organizaciones se esfuerzan por aumentar la eficiencia, ya sea invirtiendo en tecnología, proyectos, contratando empleados, implementando marketing, que permiten la producción de bienes de consumo, es importante implementar un proceso efectivo de gestión de adquisiciones que permita presupuestar el dinero que se invertirá (Sicha, 2020).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Este proyecto, en conformidad con la normativa RENACYT es de tipo aplicada, porque se intenta averiguar con mayor precisión el problema aplicando las propuestas metodológicas de diversas investigaciones (CONCYTEC, 2018).

Según Hernández y Mendoza (2018), la investigación es de tipo aplicada debido a que busca la solución de problemas prácticos, estudios de este tipo se piensan y se estructuran de manera más ejecutiva, sintética y concreta.

Para profundizar en la problemática de investigación, se estimará el enfoque cuantitativo porque se procura explicar, aclarar y predecir las teorías investigadas, buscando relaciones causales de las variables estudiadas (Hernández y Mendoza, 2018).

3.1.2. Diseño de investigación

Se considero un diseño no experimental porque no se llegarán a manipular las variables de estudio, solo se observarán o se medirán tal como se presenten en su entorno natural, transversal descriptivo debido a que busca estudiar el nivel o estado de las variables en una población, en un determinado tiempo (Hernández y Mendoza, 2018).

El alcance del estudio se desarrollará en un alcance descriptivo, porque busca caracterizar un hecho, fenómeno o individuo y poder determinar su estructura o comportamiento, Arias (2012) en este caso describir las variables Control de adquisiciones y Rentabilidad.

Asimismo, para Hernández y Mendoza (2018). La investigación descriptiva está diseñada para medir o recopilar información independientemente o junto con los definiciones o variables de estudio a los que hacen mención.

3.2. Variables y operacionalización

3.2.1. Variable 1: Gestión de compras

Es considerada una herramienta eficaz entre clientes y proveedores, creando alianzas en la cadena de abastecimiento. Por lo tanto, un modelo de entrega estratégica apunta a lograr objetivos y, cuando se estructura adecuadamente, incluye factores externos a la organización como parte de un

proceso que construye relaciones comerciales estables. (Bazán, 2022).

Operacionalmente sobre la variable de gestión de compras hemos considerado medir esta variable teniendo en cuenta el método análisis documental y la ficha de análisis de datos como instrumento a utilizar. Según lo mencionan en su libro los autores (Hernández y Mendoza, 2018)

Los indicadores considerados para la medición de la variable la gestión de compras: Planificación de compras, ejecución de compras, selección de proveedores, condiciones de pago a proveedores, cumplimiento en las entregas, seguimiento de las compras y control de las gestiones de compras.

3.2.1.1. Escala de medición:

De Razón, ver anexo N°01- Operacionalización de variables.

3.2.2. Variable 2: Rentabilidad de una empresa

Definido como el objetivo principal de las empresas comerciales, sin rentabilidad las empresas no pueden sobrevivir a largo plazo, por lo tanto, la medición de la rentabilidad es muy importante, se estima por los ingresos y gastos, los cuales se determinan con los estados financieros. (Contreras, 2020).

Operacionalmente sobre la variable Rentabilidad de una empresa hemos considerado medir esta variable teniendo en cuenta el método análisis documental y la ficha de análisis de datos como instrumento a utilizar. Según lo mencionan en su libro los autores (Hernández y Mendoza, 2018).

Los indicadores considerados para la medición de la variable Rentabilidad de una empresa son: Rentabilidad sobre activos, rentabilidad sobre recursos propios, rentabilidad sobre las ventas, Margen de Utilidad Neta.

3.2.2.1. Escala de medición:

De razón, ver anexo N°01 - Operacionalización de variables.

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis.

3.3.1. Población: La población estimada para el presente proyecto es una empresa de alimentos en Chimbote.

- **Criterios de inclusión:**

Estados financieros de la empresa en estudio periodo 2022, registros y documentación relacionada con orientación interna

referente a la gestión de compras.

3.3.2. Muestra:

La muestra se considera la población empresa de alimentos de Chimbote 2022.

3.3.3. Muestreo: No se aplica

3.3.4. Unidad de análisis: No se aplica

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas de recolección de datos:

Para ambas variables Gestión de compras y Rentabilidad de una empresa se utilizó la técnica de registro de datos documental y análisis de datos financieros, para verificar la información sobre las posibles causas respecto a la problemática investigada, además de analizar los estados financieros del periodo enero a diciembre del periodo 2022, que nos proporcionó el área contable.

3.4.2. Instrumentos de recolección de datos:

Consideramos el instrumento ficha de registro documental y ficha de análisis de datos financieros, con el propósito de analizar la gestión de compras y la rentabilidad de la empresa en estudio, sustentado en la operacionalización, verificación y revisión documentaria, con esto lograr obtener los resultados de las ratios contables por medio de la verificación y valuación de los estados de situación financiera.

3.4.3. Validez:

Para la validez del instrumento fue realizado por 02 expertos en contabilidad y 01 experto especialista en investigación, quienes procedieron a analizar la estructura de la ficha de análisis de datos financieros y la ficha de análisis documental.

Tabla N°01: Relación de expertos

Nombre Experto	Grados de estudios	Especialidad
Dr. Soto Abanto, Segundo Eloy	Doctor	Investigación
Dr. Zavaleta Pesantes, Henry Walter	Doctor	Contabilidad.
Mg. Lizbeth Ileana, Bada Calderón	Maestría	Contabilidad

3.5. Procedimientos

Los procedimientos por realizarse son las coordinaciones necesarias con la administración y gerencia general de la entidad siendo analizada para obtener la información, se explicó los métodos e instrumentos a seguir, posteriormente se procedió a revisar la documentación y registros del área de logística sobre el gestión de compras y también información respecto a los datos económicos y financieros de la empresa en estudio, procediéndose a la aplicación de los instrumentos mencionados que serán posteriormente analizados por tres expertos según anexo 03.

3.6. Método de análisis de datos:

Como método de análisis de datos se consideró el uso de Microsoft Excel, necesario para ordenar, tabular toda la información y datos necesarios, de esta manera procesar, organizar y resumir la información para que su análisis y verificación sea más precisa y nos permita recopilar los resultados esperados. La información recopilada se agrupo y sistematizo por medio de tablas y gráficos (Vargas, 2021).

3.7. Aspectos éticos

La investigación se realizará tomando en cuenta los parámetros de investigación normados por la Universidad César Vallejo – U.C.V., los cuales incluyen la Resolución Vicerrectorado de Investigación N° 062-2023-VI-UCV-Proyecto de Investigación, la Resolución de Vicerrectorado de Investigación N° 116-2021-VIU-UCV-Turnitin, La Resolución de Consejo Universitario N° 0470—2020/UCV-Código de ÉTICA y demás normas administrativas emanadas por la Universidad en materia de investigación. Asimismo, se empleó las directrices establecidas en la 7ª edición de las normas APA, considerando el autor y el año de la encuesta, finalmente, es completamente confidencial los datos administrativos y financieros el cual se tendrá en cuenta los procedimientos de la institución educativa.

IV. RESULTADOS

Tabla 2

Cuadro de valoración de niveles para los procedimientos de las variables

Intervalo (%)	Escala
77 - 100	Eficiente
51 - 76	Regular
25 - 50	Deficiente

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

En la tabla 2 se indica el grado de valoración según escala: 77 - 100% “Eficiente”; 51 - 76 % “Regular”, y 25 - 50% “Deficiente” esta escala fue utilizada en el instrumento de la guía de análisis de datos.

Objetivo específico 1:

Describir la gestión de compras de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022.

Tabla 03 – Cuadro resumen de la variable 1: Gestión de compras

VARIABLE / DIMENSIONES	SÍ	NO	TOTAL	RESULTADO
V1. GESTIÓN DE COMPRAS	57%	43%	100%	Regular
D1 Procedimiento de compras.	60	40	100%	Regular
D2 Búsqueda y selección de proveedor s.	60	40	100%	Regular
D3 Control y seguimiento de compras.	50	50	100%	Deficiente

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

En la Tabla 03 mostramos los resultados que logramos obtener después del análisis y revisión de los documentos proporcionados por la entidad en estudio respecto a la variable Gestión de Compras, después de medir los resultados según sus dimensiones: Procedimiento de Compras, Búsqueda y Selección de Proveedores y Control y seguimiento de compras, obteniendo un resultado de nivel regular con un cumplimiento de 57% frente a un incumplimiento de 43% según

escala, con estos resultados interpretamos que las gestiones que se vienen realizando no son adecuadas y deben ser mejoradas.

Tabla 4 Dimensión 1: Procedimiento de compras

DIMENSIÓN / INDICADORES	SÍ	%	NO	%	RESULTADOS
D1: PROCEDIMIENTO COMPRAS	6	60%	4	40%	Regular
I1 Planificación de las compras	3	30%	2	20%	
I2 Ejecución de las compras	3	30%	2	20%	

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

Según la tabla 4, la dimensión Procedimiento de compras observamos que un 60% si cumplen con los procedimientos, frente a un 40% de incumplimiento, esto da como resultado una valoración de cumplimiento regular.

Por ello podemos interpretar que la empresa en estudio tiene inconvenientes en las coordinaciones de compras de mercaderías esto a consecuencia de no contar con una programación anticipada de las adquisiciones ni con un presupuesto de compras anual estimado. Asimismo, se evidencia que la empresa presenta dificultades en la ejecución de las compras al no contar con personal capacitado para la realización de sus funciones, además no contar con los procedimientos adecuados y definidos para los procesos.

Tabla 5 DIMENSIÓN 2: Búsqueda y Selección de proveedores.

DIMENSIÓN / INDICADORES	SÍ	%	NO	%	RESULTADOS
D2: BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES	9	60%	6	40%	Regular
I1 Selección de proveedor	2	13.32	3	20.00	
I2 Condiciones de pago a proveedores	3	20.00	2	13.32	
I3 Cumplimiento en las entregas	4	26.68	1	6.68	

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

En la tabla 5 dimensión Búsqueda y Selección de proveedores observamos que un 60% si cumplen con los procedimientos, frente a un 40% de cumplimiento, esto da como resultado una valoración de cumplimiento regular.

De acuerdo con el resultado se observa que la empresa tiene problemas con los registros de proveedores al no contar con políticas establecidas para la selección, además de contar solo con un 20% de proveedores de mercado de abastos que muchas veces no entregan comprobante de pago, esto afecta el correcto proceso de abastecimiento de mercaderías y suministros. Así mismo, se observa que la empresa tiene inconvenientes con los procesos de pagos a proveedores, debido a no contar con el 100% de proveedores formalizados, todos los pagos no son bancarizados por lo tanto no hay un control adecuado de los montos pagados en efectivo, esta deficiencia terminaría afectando la rentabilidad.

Tabla 6 DIMENSIÓN 3: Control y seguimiento de compras

DIMENSIÓN / INDICADORES	SÍ	%	NO	%	RESULTADOS
D3: CONTROL Y SEGUIMIENTO DE COMPRAS	5	50%	5	50%	Deficiente
I1 Seguimiento de las compras	4	40	1	10	
I2 Control en gestiones de compras	1	10	4	40	

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

En la tabla 6, la dimensión control y seguimiento de compras se encontró que un 50% si cumplen con los procedimientos, frente a un 50% de no cumplimiento, esto da como resultado una valoración de cumplimiento Deficiente.

Por lo tanto, se evidencia que la empresa tiene un manejo deficiente del control de sus registros no todos los proveedores proporcionan comprobantes que sustenten la compra y que sean deducibles al IGV. Asimismo, el resultado encuentra que la empresa no lleva un manejo adecuado de sus procesos de compra, al no contar con procedimientos y políticas para las gestiones, estas definen y facilitan la gestión, aseguran la estandarización de la gestión de áreas críticas que requieren un control estricto, de esta manera se garantiza una adecuada gestión en los métodos de compras, aprovisionamiento y una cadena de abastecimiento fluida.

Objetivo específico 2:

Analizar la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022.

Tabla 07 - Cuadro resumen de Ratios financieros**Variable 2:** Rentabilidad**Dimensión:** Rentabilidad financiera.

VARIABLE	INDICADOR	RESULTADOS
Rentabilidad	Ratios Financieros	Regular

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa.

Según la tabla 07 para poder evaluar la rentabilidad de la entidad en estudio y analizar los resultados nos apoyamos en la ficha de análisis financieros donde medimos la variable Rentabilidad y sus indicadores mediante los ratios financieros: Rentabilidad sobre los activos (ROA), Rentabilidad sobre los recursos propios (ROE), Rentabilidad sobre las ventas (ROS) y Margen de utilidad neta.

Se procedió analizar los documentos respectivos que avalan la veracidad de la información, se extrajo información de Estado de Situación Financiera y Estado Resultados del periodo 2022 realizando un comparativo con el periodo 2021 para evaluar los resultados de los ratios financieros de ambos años y ver su variación. Analizando los resultados se obtuvo un nivel REGULAR, donde podemos interpretar que la empresa en estudio no está manejando efectivamente la administración de sus recursos, no se obtuvo los resultados rentables esperados.

Tabla 08 – Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)**Variable 2:** Rentabilidad**Dimensión:** Rentabilidad financiera.

FÓRMULA		Año 2022	Año 2021
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{70,750}{1.990,225}$	$\frac{71,717}{2.072,065}$
Resultado	=	0.0355	0.0346
Resultado x 100	=	3.55	3.46

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa.

La tabla 08 nos muestra el beneficio que una empresa es capaz de generar en relación con sus activos, analizando los resultados del año 2022 la empresa obtuvo un resultado de 3.55% lo que representa que la empresa viene mejorando en la utilización de sus activos a comparación del año 2021 con un resultado de 3.46, con una variación de 0.09% podemos interpretar un resultado regular.

Tabla 09 – Rentabilidad sobre los Recursos Propios (ROE)**Variable 2:** Rentabilidad**Dimensión:** Rentabilidad financiera.

FÓRMULA		Año 2022	Año 2021
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{70,750}{1.316,937}$	$\frac{71,717}{1.246,187}$
Resultado	=	0.0537	0.0575
Resultado x 100	=	5.37	5.75

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa.

En la tabla 09, este ratio permite determinar la capacidad que tiene la empresa para generar valor para sus propios accionistas, analizando nos da un indicador de 0.0537, lo que significa que por cada S/ 100 de ventas los accionistas están ganando S/ 5.37, a comparación con el 2021 que por cada S/ 100 los

accionistas tuvieron una ganancia de S/ 5.75. demostrando que la empresa no ha obtenido los resultados esperados en el año 2022 al obtener un resultado inferior al año anterior, con una variación baja de 0.38 podemos interpretar un resultado regular.

Tabla 10 - Rentabilidad sobre las Ventas (ROS)

Variable 2: Rentabilidad

Dimensión: Rentabilidad financiera.

FÓRMULA		Año 2022	Año 2021
Utilidad Neta	=	21,134	14,288
Ventas Netas		1.664,802	1.470,342
Resultado	=	0.0127	0.0097
Resultado x 100	=	1.27	0.97

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa.

Según tabla 10, este ratio demuestra un resultado operativo para el año 2022 de 1.27 en relación con las ventas, a comparación del año 2021 con un resultado menor de 0.97, con una variación de 0.30 este resultado es deficiente a pesar que incremento no alcanzo el resultado esperado, la empresa debe de controlar mejor sus costos operativos.

Tabla 11 – Margen de Utilidad Neta

Variable 2: Rentabilidad

Dimensión: Rentabilidad financiera.

FÓRMULA		Año 2022	Año 2021
Utilidad neta	=	43,322	44,949
Ventas totales		1.664,802	1.470,342
Resultado	=	0.026	0.030
Resultado x 100	=	2.60	3.06

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa.

Respecto a la tabla 11, engloba la rentabilidad final, y resta a los ingresos, los gastos, costos e impuestos, el resultado obtenido fue regular, en el año 2022 tuvo un resultado de S/ 2.60 frente a S/ 3.06 del año 2021, lo que se interpreta que por cada S/ 100 de ingreso a la empresa esta ha obtenido en el año 2022 S/ 2.60, lo que representa S/ 0.46 menos que el año anterior.

Objetivo principal: Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022 y de acuerdo con el análisis se obtuvieron los siguientes resultados.

Tabla 12 – Análisis de las variables gestión de compras y rentabilidad

<i>V1 Gestión de compras</i>					
DIMENSIÓN	ESCALA DE MEDICIÓN	CNT.	PORCENTAJE	MEDICIÓN	RESULTADO
Procedimientos de compras	SÍ	6	60%	(51 – 76)	Regular
	NO	4	40%		
Búsqueda y Selección de proveedores	SÍ	9	60%	(51 – 76)	Regular
	NO	6	40%		
Control y seguimiento de compras	SÍ	5	50%	(25 – 50)	Deficiente
	NO	5	50%		
<i>V2 Rentabilidad de una empresa</i>					
INDICADORES		AÑO 2022	AÑO 2021	VARIACIÓN	RESULTADO
Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)		3.55 %	3.46 %	0.90	Regular
Rentabilidad sobre los Recursos Propios (ROE)		5.37 %	5.75 %	-0.38	Regular
Rentabilidad sobre las Ventas (ROS)		1.27 %	0.97 %	0.30	Deficiente
Margen de Utilidad Neta		2.60 %	3.06 %	-0.46	Regular

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

En la tabla 12 presentamos el estudio y análisis de La Gestión de Compras y La Rentabilidad de la entidad en estudio, mostrando que la primera variable Gestión de Compras mediante sus dimensiones: Procedimientos de compras demostraron como resultado un cumplimiento de nivel regular, para la dimensión Búsqueda y Selección de Proveedores obtuvo como resultado regular, seguidamente para la dimensión Control y seguimiento de las compras tuvieron un resultado deficiente.

Así mismo para la segunda variable Rentabilidad a través de su única dimensión Rentabilidad financiera alcanzo como resultado según sus indicadores: ROA un resultado regular, igualmente el ROE con un resultado regular, respecto al ratio Rentabilidad sobre las ventas con un resultado deficiente y el Margen de utilidad neta un resultado regular, podemos apreciar que no se está obteniendo la utilidad esperada, la empresa debe mejorar su eficiencia de esta manera ser más rentable.

Finalmente revisando los resultados de ambas variables podemos interpretar que entre La Gestión de Compras y La Rentabilidad existe una gestión regular, debido a que existen aspectos y procesos por mejorar en la primera variable: Como implementación de procedimientos de compras, capacitaciones al personal y optimizar la selección de proveedores formales, con esta mejora se lograría obtener un incremento en la rentabilidad de la entidad y por lo tanto mayores utilidades.

V. DISCUSIÓN

Respecto al primer objetivo específico fue: Describir la gestión de compras de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote 2022, considerando lo mencionado en el presente estudio se analizó las dimensiones de la variable Gestión de compras: Procedimientos de compras, Búsqueda y selección de proveedores y Control y seguimiento de compras, se obtuvo como resultado un nivel regular, con un cumplimiento de 57% frente a un incumplimiento de 43%, con estos resultados, se evidencio que no se está cumpliendo con eficiencia los diferentes procesos y actividades por no contar con procedimientos y/o políticas definidas para sus procesos, esta deficiencia terminaría afectando la rentabilidad.

Estos resultados coinciden con lo estudiado por el autor Sicha (2020), en su investigación concluye que la empresa en la actualidad carece de un manual de procedimientos donde la normativa legal vigente este detallado, las responsabilidades, funciones y procedimientos que debe tener la gestión de compras, así mismo indica que la implementación del manual de procedimientos es una tarea sensible para la dirección de la organización, debido a que requiere de la recopilación de información importante sobre las actividades de la entidad para identificar las falencias y debilidades de la organización y encontrar una solución para resolver el problema. Mediante la elaboración de un manual de procedimientos.

Así también, los resultados como el estudio de Ramírez (2022) donde argumenta que participar en la elección de proveedores en la gestión de compras es muy fundamental dentro de la empresa, pues a través de estas alianzas estratégicas se consigue estabilidad, competitividad y garantía en la fabricación de los productos.

como lo menciona el autor De La Cruz (2023) en su investigación concluye que la empresa no cuenta con políticas de gestión de adquisiciones relacionadas con el crecimiento económico y la toma de decisiones; Para ello se elaboraron políticas de stock y compras, pedido de productos, tiempos de entrega, recepción de mercancías, control de facturas, pago y selección de proveedores.

Basándose en los aportes teóricos del autor Contreras (2020) donde sostiene que la gestión adecuada en función de los procesos de compras en una empresa y del stock de la misma genera que sus utilidades y la rentabilidad

incremente, condiciona la calidad del producto final ya que se consigue la materia prima y suministros adecuados, con ello su desarrollo productivo se realiza con eficacia y eficiencia.

así mismo analizando y haciendo una comparación de los resultados que se logró con nuestra investigación coincide y se evidencia la importancia de la gestión de compras con proveedores formales, una eficiente gestión conlleva a mejorar el control de los procesos de compras, implementar los manuales de procedimientos de tareas de los trabajadores, ayuda a simplificar el proceso de compras minimizando los errores y por consiguiente contribuye a la salud financiera de la empresa.

Respecto al segundo objetivo específico Analizar la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022 mediante el análisis de datos financieros, se analizó los documentos respectivos que avalan la veracidad de la información, como el Estado de Situación Financiera y Estado Resultados del periodo 2022 realizando un comparativo con el periodo 2021, aplicando ratios financieros que permitan medir la rentabilidad, el ROA tubo un resultado de nivel regular por no superar el monto mínimo de 5%, en el año 2022 obtuvo 3.55% y en el año 2021 un resultado de 3.46% con una variación mínima de 0.09, respecto al ROE o rentabilidad financiera tubo un resultado en el año 2022 de 5.37% y en el año 2021 un resultado mayor de 5.75% con una variación de 0.38, esto podemos interpretarlo como un resultado regular aunque es mayor que el ROA que es algo positivo es inferior a los resultados esperados.

Respecto al ratio Rentabilidad sobre las Ventas (ROS) se obtuvo un resultado de 1.27 en el año 2022 frente a un 0.97 en el año 2021 con una variación no muy significativa de 0.30, se interpreta con un resultado deficiente la empresa por no superar el 5% que es lo aceptable, respecto al Margen de Utilidad Neta con un resultado de 2.60% en el año 2022 un resultado inferior a comparación del año 2021 con 3.06% con una variación negativa de 0.46 interpretando un nivel regular.

Estos resultados concuerdan con Domínguez (2022) en su estudio describe el resultado del ROA en el año 2019 de 1.51%, en el año 2020 de 3.26% y en el 2021 de 3.75% donde menciona que la empresa no es rentable a pesar de los resultados positivos porque no supera el 5% del porcentaje mínimo, el ROE en el 2019 el porcentaje es de 3.42%, en el 2020 de 9.50% y en el 2021 de 8.40% siendo

estos porcentajes superiores al ROA, en la rentabilidad bruta sobre ventas obtuvo en el 2019 del 34.19%, para el 2020 de 33.41% y para el 2021 de 32.71%, este resultado supera del promedio de las empresas indicado por INEI en el rubro, en promedio la rentabilidad neta sobre ventas fue 16.40%, concluyendo que al no haber una correcta gestión administrativa ha llevado a que no se utilicen adecuadamente los recursos de la empresa, lo que impide el crecimiento del beneficio económico y financiero.

Asimismo, Rivera (2022) en su estudio determinó la relación de la rentabilidad de la empresa en la gestión del área de compras en el 2021, y la rentabilidad neta aumenta del 0.14% al 0.61%, lo mismo ocurre cuando la rentabilidad neta del patrimonio aumenta del 0.25% al 0.71% y cuando la rentabilidad neta de capital aumenta del 1.15% a 8.49%, estos indicadores muestran una mejora con una adecuada gestión de compras.

De la misma manera Arévalo et al. (2021) en su investigación concluye que el análisis del nivel de rentabilidad de la empresa Importaciones Sur S.R.L En el año 2020, el retorno sobre el patrimonio (ROE) tuvo una variación positiva del 4%, mientras que el retorno sobre los activos (ROA) se mantuvo sin cambios. El margen de beneficio bruto mostró un cambio positivo del 3% en comparación con el año anterior, y el margen de beneficio neto mostró un cambio positivo del 4% en comparación con el año anterior.

Respecto a Zavaleta (2021) en su estudio concluye que los diagnósticos de rentabilidad de la empresa Inversiones El Protector SRL para los periodos 2019 y 2018, realizados comparativamente mediante indicadores financieros, permitieron determinar que el retorno sobre ventas, rentabilidad operativa, utilidad neta, ROE y ROA tuvieron variaciones negativas de 0.0017, 0,0123, 0,0088, 0,0278 y 0,0972 del 2019 respecto al 2020 respectivamente.

Analizando los resultados que se obtuvieron de la presente investigación y los resultados de las investigaciones citadas argumentamos que el análisis de la rentabilidad en las empresas mediante ratios financieros dan a conocer la situación rentable real, con esta información se tomaran decisiones necesarias para mejorar los resultados, la empresa en estudio tubo en resultado REGULAR podemos apreciar que no se está obteniendo la utilidad esperada, la empresa debe mejorar la eficiencia en sus procesos, mejorar y reducir sus costos operativos y gastos

innecesarios, aumentar la productividad en base a un punto de equilibrio , de esta manera llegar a ser más rentable.

Respecto al objetivo general fue Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Analizando los resultados obtenidos de ambas variables podemos interpretar que entre La Gestión de Compras y La Rentabilidad existe una gestión regular, debido a que existen aspectos y procesos por mejorar en la primera variable: como implementación de procedimientos, la selección de personal y optimizar la selección de proveedores, con esta mejora se lograría obtener un aumento en la rentabilidad de la empresa y por consiguiente mayores utilidades.

Este resultado coincide con Rivera (2022) que concluye que la empresa en estudio no cuenta con políticas de compras, no solicita cotizaciones para verificar los costos, calidad y tiempos de entrega, además de no realizar capacitaciones a sus trabajadores, no cuenta con una data de proveedores, no cuenta con un manual de funciones donde se detalle las actividades del personal, los procesos de compras a seguirse, viéndose reflejado en la rentabilidad de la empresa. De igual manera coincide con De la Cruz (2023) que concluye que la empresa investigada carece de políticas de gestión de procesos de compras importantes para el crecimiento rentable y la toma de decisiones; De igual forma se propuso la política de stock y compras, el procedimiento de obtención de productos, tiempos de entrega, recepción de mercancías, control. y registro de facturas y selección de proveedores.

De acuerdo con lo argumentado por los autores citados coincidimos que toda organización existe procesos que mejorar e implementar la planificación del abastecimiento llevado con estrategia garantizará que la empresa en estudio consiga bienes y servicios de forma más rentable y permitirá aprovechar eficientemente sus recursos.

VI. CONCLUSIONES

- 6.1. En relación al primer objetivo específico, se obtuvo como resultado un nivel regular con un cumplimiento de 57% frente a un incumplimiento de 43% donde apreciamos que no se está cumpliendo con eficiencia los procesos por no contar con procedimientos y/o políticas definidas, también se evidencio que no cuentan con personal capacitado para la realización de sus funciones, así mismo deficiencias en la selección de proveedores, resaltamos la importancia de la gestión de compras dentro de una empresa, una eficiente gestión conlleva a mejorar el control de los procesos, automatiza tareas, ayuda a simplificar el proceso de compras minimizando los errores y por consiguiente contribuye a la salud financiera de la empresa.
- 6.2. Por consiguiente respecto al segundo objetivo específico concluimos que el análisis de la rentabilidad en las empresas mediante ratios financieros dan a conocer la situación rentable real, con esta información se tomaran decisiones necesarias para mejorar las utilidades, Los ratios financieros dieron como resultado: ROA 3.55%, ROE 5.37%, ROS 4.25% y Margen de utilidad Neta 2.60%, analizando los resultados se obtiene una rentabilidad de nivel REGULAR, podemos apreciar que no se obtuvo la utilidad esperada, la empresa debe mejorar la eficiencia en sus procesos, controlar y reducir sus costos operativos y gastos innecesarios, aumentar la productividad, de esta manera llegar a ser más rentable.
- 6.3. Por último, el objetivo general se determinó que en toda organización existen procesos que mejorar e implementar la planificación del abastecimiento llevado con estrategia garantizará que la empresa en estudio consiga bienes y servicios de forma más rentable y permitirá aprovechar eficientemente sus recursos.

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1. Se recomienda a la empresa en estudio implementar políticas de compra asimismo estrategias para poder mejorar las gestiones de compras que abarca la selección de proveedores como aliados estratégicos, la planificación, ejecución y seguimiento de las compras.
- 7.2. Es importante implementar documentos de gestión para el cumplimiento de las funciones del personal que ocupa puestos claves, recomendamos la capacitación del personal involucrado del área de compras de esta manera tendrán conocimiento de sus funciones y de los procesos a seguir, con un personal capacitado mejoraría la gestión de las compras.
- 7.3. Recomendamos que se analice e implemente la NIC y NIFF de manera oportuna para mejorar la rentabilidad de la empresa mediante ratios financieros como ROE, ROA, rentabilidad sobre las ventas y el margen de utilidad neta, con estos resultados tener un panorama más claro y ayude a toma de decisiones eficientes.
- 7.4. Con la elaboración de este estudio buscamos implementar una base para futuros investigadores interesados en estudiar La Gestión de Compras y La Rentabilidad, recomendamos la continuidad a investigaciones referentes al tema de nuestra tesis.

REFERENCIAS

- Acosta M. A RENTABILIDAD EN LA EMPRESA TRUJILLO GOOL.
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6766/Acosta%20Cajusol%20Mar%C3%ADa%20Ang%C3%A9lica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Agurto C. P (2021). Diagnóstico de la gestión del proceso logístico en la empresa Beltragur de Chimbote, 2021
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73319/Agurto_MCDP-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Andrade Pinelo, Antonio Miguel (2023). Ratios o razones financieras
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622323/Art%c3%adculo%20de%20ratios2.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Alemán L. (2021). Logistics management system for service processes
<http://scielo.sld.cu/pdf/rii/v42n2/1815-5936-rii-42-02-232.pdf>
- Arévalo Torres, Sixto, Fasabí Shapiama, Dandy Julino (2021). Gestión de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Importaciones Sur S.R.L. año 2020.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77844/Ar%c3%a9valo_TS-Fasabi_SDJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arias F. G. (2012). El Proyecto de investigación
<file:///C:/Users/Centro/Downloads/7.%20LIBRO%20%20EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACI%C3%93N-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>
- Bazán T. F (2022) . Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78460/Bazan_T

FA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Borja L. D; Villa O. P; Armijos J. C (2022). FINANCIAL LEVERAGE AND PROFITABILITY OF THE MANUFACTURING INDUSTRY OF THE CANTON IN CUENCA. <http://www.scielo.org.pe/pdf/quipu/v30n62/1609-8196-quipu-30-62-47.pdf>

CONCYTEC (2018). Reglamento de calificación, clasificación y registro de los investigadores del sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación tecnológica - reglamento RENACYT. https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf

Contreras J. L (2020). Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47081/Contreras_PJL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cueva J. A (2021). Niveles de rentabilidad de la empresa LUBRISAC, con o sin la importación de sus productos, Nuevo Chimbote - 2021. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73313/Cueva_EJA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chiclla W. (2021). La gestión logística en la rentabilidad de la Empresa de Transportes y Servicios Gavina S.R.L. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/89328/Chiclla_AW-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Čámská, D. y Klečka, J. (2020). COST DEVELOPMENT IN LOGISTICS DUE TO INDUSTRY 4.0 <file:///C:/Users/Centro/Downloads/Logforo.pdf>

- Delgado O. J. Y (2023). Diseño de un modelo organizacional para incrementar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero en Guayaquil, 2021.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/72328/Delgado_OJY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- De la Cruz F.E (2023). Gestión del proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Alcal Perú SAC 2020
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/6057/1/TL_DeLaCruzSuropachinFiorella.pdf
- Dmuchowski R. (2022). METODOS PARA MEDIR LA EFICACIA DE ACTIVIDADES LOGISTICAS.
<file:///C:/Users/Centro/Downloads/DIMENSIONES%20DE%20LA%20CADENA%20DE%20LOGISTICA.pdf>
- Domínguez L.M. (2022) La gestión administrativa y su influencia en el incremento de la rentabilidad de una pequeña empresa comercial al año 2022
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/100419/Dominguez_FLM%20-%20SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Escobar H.W; Surichaqui L. M; Calvanapón F. A (2023). Control interno en la rentabilidad de una empresa de servicios generales - Perú.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357972230009>
- Gallardo E. E (2017). Metodología de la Investigación
<file:///C:/Users/Centro/Downloads/215.LIBRO%20METODLOGIA%20INVESTIGACION%20CIENTIFICA.%20Eliana%20Gallardo.pdf>
- Granell J. (2020). Análisis y valoración de la rentabilidad del turismo rural en la provincia de Ávila
<file:///C:/Users/Centro/Downloads/Analysis-and->

assessment-of-the-profitability-of-rural-tourism-in-the-province-of-
vialInvestigaciones-Turisticas.pdf

Hernández S. R. y Mendoza, C (2018). Metodología de la Investigación
file:///C:/Users/Centro/Downloads/2.%20Hern%3%A1ndez-
%20Metodolog%3%ADa%20de%20la%20investigaci%3%B3n%207%20
Edicion%20Rutas%20de%20la%20investigacion.pdf

Mendoza Raico Luz Marleny, Haydee Roxana Alvarado Lavado, Edwin Alberto
Arroyo Rosales, Flor Alicia Calvanapón Alva (2023). Influence of Business
Management on Finance: Case Study Peru [https://laccei.org/LACCEI2023-
BuenosAires/papers/Contribution_454_a.pdf](https://laccei.org/LACCEI2023-BuenosAires/papers/Contribution_454_a.pdf)

Mohammad M. (2022). El impacto de las prácticas de gestión logística en el
desempeño operacional: un estudio de campo de las empresas de transporte
por carretera file:///C:/Users/Centro/Downloads/jgrv11i4siart4%20(1).pdf

Parichua L. H. R (2022). GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN CON LA
RENTABILIDAD DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS EN LA PROVINCIA
DE SAN ROMÁN, PUNO
<http://www.scielo.org.pe/pdf/quipu/v30n62/1609-8196-quipu-30-62-67.pdf>

Quiroz R.A (2021). Cálculo del Ebitda en función de la rentabilidad de la Distribuidora
Droguería las Américas S.A.C 2016 - 2020.
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/70554/Quiroz_
CRA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/70554/Quiroz_CRA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ramírez J. A (2022). Gestión de compras y calidad de servicio en los colaboradores
de una empresa de publicidad de Trujillo.
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/97860/Ramirez_
_RJA-SD.pdf?sequence=7&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/97860/Ramirez_RJA-SD.pdf?sequence=7&isAllowed=y)

- Ramírez L. A (2022). La selección de proveedores y la gestión de compras en el área de logística de un mercado minorista, Lima 2022
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/118399/Ramirez_VLA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rivera M. Á (2020). Diseñar un modelo de sistema de gestión de inventarios basado en el Método ABC para Young Living Ecuador Guayaquil.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63963/Rivera_LM%c3%81-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rivera D. J (2022). GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. TRUJILLO, 2021.
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/32477/Rivera%20Diaz%2c%20Dann%20Jamer.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez D. E (2020). Diseño de un sistema de gestión de inventarios para incrementar la rentabilidad en una ferretería en Guayaquil, 2021.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63298/Rodriguez_VDE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Salawu Y. O. y Ghadiri S. M. (2022). Functions of trade logistics for development International Trade: A Nigerian Perspective
<https://jtscm.co.za/index.php/jtscm/article/view/764/1371>
- Saleh A. Alarussi (2017). Factores que afectan la rentabilidad en malasia
<file:///C:/Users/Centro/Downloads/Factores%20que%20afectan%20la%20rentabilidad%20en%20malasia%20%2055555.pdf>
- Sicha J. Y (2020). Elaboración de un manual de procedimientos para mejorar la gestión de compras en “Fernández Cevallos S.A.”, Duran-Ecuador-Piura-

Perú.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/59333/Sicha_VJY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Soler R. H; Pirela A. E; Navarro N.; (2020). Risk management in the logistics processes of the company logistics un limited sa logunsa. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-195.pdf>

Soto M.; Uarac F.; Doussoulin, J. P (2022). Economic profitability of recycling fashion waste in the south of Chile. <file:///C:/Users/Centro/Downloads/Revista-Venezolana-de-Gerencia.pdf>

Terreno D. D; Sattler S. A y Castro E. L (2018). Capacidad predictiva de la rentabilidad en empresas del mercado de capitales de Argentina. [file:///C:/Users/Centro/Downloads/Predictive-capacity-of-profitability-in-companies-in-the-capital-market-of-ArgentinaContaduria-y-Administracion%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Centro/Downloads/Predictive-capacity-of-profitability-in-companies-in-the-capital-market-of-ArgentinaContaduria-y-Administracion%20(1).pdf)

Vargas D. A (2021). Sistema de gestión de inventarios para incrementar la rentabilidad en la empresa Ferretera Ferritalia C. LTDA, Guayaquil https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92711/Vargas_ODA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vega G. S (2022). Aplicación de la gestión logística para reducir costos de inventarios en una empresa pesquera, 2022. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/117004/Vega_TGS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Velychko O., Velychko L., Butko M. y Khalatur S. (2019). Modelling of strategic managerial decisions in the system of marketing logistics of enterprise <file:///C:/Users/Centro/Downloads/Innovative-Marketing.pdf>

Zavaleta F. D (2021). Estrategias de mejora en la gestión de inventario para la rentabilidad de la empresa inversiones el protector srl, Chiclayo
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56398/Zavaleta_PFDMSD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 01: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Título de la Investigación: Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ESCALA DE MEDICIÓN
La gestión de compras	una herramienta eficaz entre clientes y proveedores, creando alianzas en la cadena de suministro. Por lo tanto, un modelo de entrega estratégica apunta a lograr objetivos y, cuando se estructura adecuadamente, incluye factores externos a la organización como parte de un proceso que construye relaciones comerciales estables. (Bazán, 2022).	Hemos considerado medir esta variable teniendo en cuenta el método análisis documental y como instrumento a utilizar la ficha de análisis de datos. Según lo mencionan en su libro los autores (Hernández & Mendoza, 2018).	Procedimientos de compras	Planificación de compras	RAZÓN
				Ejecución de compras	
			Búsqueda y selección de proveedores	Selección de proveedor	
				Condiciones de pago a proveedores	
				Cumplimiento en las entregas	
			Control y seguimiento de compras	Seguimiento de las compras	
control de gestiones de compras					
Rentabilidad de una empresa	Definido como el objetivo principal de las empresas comerciales, sin rentabilidad las empresas no pueden sobrevivir a largo plazo, por lo tanto, la medición de la rentabilidad es muy importante, se estima por los ingresos y gastos, los cuales se determinan con los estados financieros. (Contreras,2020).	Hemos considerado medir esta variable teniendo en cuenta el método análisis documental y como instrumento a utilizar la ficha de análisis de datos. Según lo mencionan en su libro los autores (Hernández y Mendoza, 2018).	Rentabilidad financiera	Rentabilidad sobre los activos - ROA	RAZÓN
				Rentabilidad sobre los recursos propios- ROE	
				Rentabilidad sobre las ventas -ROS	
				Margen de Utilidad Neta	

Anexo 1.1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título de la Investigación: Gestión de compras y rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADOR
<p>Problema general ¿Cómo es la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022?</p>	<p>Objetivo general Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022</p>	<p>1.- Gestión de compras</p>	<p>Procedimiento de compras</p>	Planificación de compras
				Ejecución de compras
			<p>Búsqueda y Selección de proveedores</p>	Selección de proveedor
				Condiciones de pago a proveedores
				Cumplimiento en las entregas
			<p>Control y seguimiento de compras</p>	Seguimiento de las compras
control de gestiones de compras				
<p>Problemas específicos 1.- ¿Cómo se realiza la gestión de compras de la empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022? 2.- ¿Cómo se encuentra la situación financiera de la empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022?</p>	<p>Objetivos específicos 1.- Describir la gestión de compras de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. 2.- Analizar la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022.</p>	<p>2.- Rentabilidad de una empresa.</p>	<p>Rentabilidad financiera</p>	Rentabilidad sobre los activos - ROA
				Rentabilidad sobre los recursos propios ROE
				Rentabilidad sobre las ventas -ROS
				Margen de Utilidad Neta

Anexo 02: FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL

VARIABLE 1: GESTIÓN DE COMPRAS				
INDICADOR	PROCEDIMIENTO	SÍ	NO	OBSERVACIÓN
D1 PROCEDIMIENTO DE COMPRAS.				
Planificación de compras	Las compras se realizan de acuerdo con las solicitudes.	10 %		
	Se verifican los stocks de las mercaderías antes de iniciar el proceso de compra	10 %		
	Se cuenta con un presupuesto anual para las compras		10 %	No, se cuenta con un presupuesto anual programado
	Existe una programación anticipada para las compras.		10 %	No, hay una falta de coordinación para las programaciones de compras.
	La jefatura da su visto bueno para la programación las de compras.	10 %		
Ejecución de compras	La persona encargada de dirigir la ejecución de las compras cuenta con la experiencia necesaria.		10 %	No se cuenta con personal capacitado
	Existen procedimientos para la ejecución de las compras		10 %	No se encontró manual de compra
	Las compras son ejecutadas en los tiempos establecidos	10 %		
	Se verifica las cantidades compradas y su ingreso a almacén.	10 %		
	La jefatura da su visto bueno para la ejecución de las compras.	10 %		
	TOTAL	60 %	40 %	RESULTADO D1: REGULAR
D2 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES				
Selección de proveedor	La empresa cuenta con un registro data de proveedores	6.67 %		
	Los proveedores brindan garantía de los productos adquiridos.	6.67 %		
	Se realiza oportunamente el proceso de selección de proveedores.		6.67 %	No se encontró políticas para estos procesos
	Se revisa la situación y formalidad de los proveedores.		6.67 %	No, solo el 80% son formales
	La empresa realiza homologación a sus proveedores		6.67 %	No, encontramos procesos de homologación con ningún proveedor
Condiciones	Se gestiona créditos y/o facilidades de pago con los proveedores	6.67 %		

de pago a proveedores	Existe alguna política establecida para pagos a proveedores.	6.67 %		
	Se negocian con anticipación los precios de las mercaderías con los proveedores.	6.67 %		
	Se emiten liquidaciones de compra a todos los proveedores informales.		6.67 %	No, algunos desconocen
	Todos los pagos a proveedores son bancarizados		6.67 %	No, se paga con efectivo a los proveedores informales
Cumplimiento en las entregas	Los proveedores cumplen con la fecha acordada de entrega de mercaderías	6.67 %		
	Existen políticas o procedimientos en caso de incumplimiento en las entregas.		6.67 %	No se encontró procedimientos
	Se verifica la calidad de las mercaderías	6.67 %		
	Se revisa que la cantidad de productos en los documentos sean las mismas que el físico entregado.	6.67 %		
	Existe un personal encargado para la recepción de las compras	6.67 %		
	TOTAL	60%	40 %	RESULTADO D2: EFICIENTE
D3 CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LAS COMPRAS				
Seguimiento de las compras	Se realiza seguimiento de los procesos de compras.	10 %		
	Se cuenta con algún personal que evalúe y supervise las compras	10 %		
	Se lleva un correcto registro de las compras.	10 %		
	Se revisan periódicamente los registros de compras.	10 %		
	Todos los registros de compras cuentan con el sustento documentario		10 %	Algunas compras se realizan con proveedores artesanales que no dan comprobantes
Control de gestiones de compras	Existen políticas de compras en la empresa		10 %	No se encontraron políticas.
	Las políticas de compra son adecuadas para una gestión eficiente.		10 %	No se encontraron políticas.
	El área de compras determina con facilidad los errores en los procesos de compras.	10 %		
	Se realizan reportes para el control de incidencias en las atenciones de los proveedores.		10 %	No, cuenta con reporte de incidencias.
	Existen penalidades económicas a proveedores.		10 %	No, se encontró
	TOTAL	50 %	50 %	RESULTADO D3: DEFICIENTE

FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS

VARIABLE 2: RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA				
INDICADOR	FÓRMULA	RESULTADO		
		2022	2021	
D1 Rentabilidad financiera				
Rentabilidad sobre los activos - ROA	$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	3.55	3.46	Regular
Rentabilidad sobre los recursos propios - ROE	$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	5.37	5.75	Regular
Rentabilidad sobre las Ventas - ROS	$ROS = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Netas}}$	1.27	0.97	Deficiente
Margen de Utilidad Neta	$R = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Totales}}$	2.60	3.06	Regular

Anexo 4: Consentimiento Informado (*)

Título de la investigación: "Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022"

Investigadores:

- ✓ Domínguez Valverde, Lucinda Belermina
- ✓ Nicolas Rojas, Esther Miriam

Propósito del estudio

Le invitamos a participar de la tesis titulada "Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022", cuyo objetivo es: Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional Contabilidad programa formación para adultos, de la Universidad César Vallejo del campus Trujillo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la empresa en estudio.

Este proyecto tiene como fin proponer mejoras en la gestión de compras mediante el control de sus procesos con ello mejorar la rentabilidad.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se revisará la información proporcionada por la empresa registros, procedimientos del área de logística, estados financieros y económicos. donde se recogerán datos relevantes respecto a la investigación titulada: "Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022".
2. Los datos relevantes se analizarán, para posteriormente procesar, organizar y resumir la información para que su análisis y verificación sea más precisa y nos permita recopilar los resultados esperados.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigadores:

- ✓ Domínguez Valverde Lucinda Belermina; email: ldominguezva93@ucvvirtual.edu.pe
- ✓ Nicolas Rojas Esther Miriam; email: enicolas@ucvvirtual.edu.pe

y Docente asesor: MG. CPC Genrry Smith Huamán Almonacid, email: ghuaman22@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos:

Fecha y hora: 03 de Octubre del año 2023, a las 18:00 pm

Anexo 5. Matriz de evaluación por juicio de expertos



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Anexo 03: VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE FICHA DE REGISTRO DE DATOS DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Ficha de registro) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El elemento pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El elemento se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El elemento tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	El elemento es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE FICHA DE REGISTRO DE DATOS DE LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

Definición de la variable: una herramienta eficaz entre clientes y proveedores, creando alianzas en la cadena de suministro. Por lo tanto, un modelo de entrega estratégica apunta a lograr objetivos y, cuando se estructura adecuadamente, incluye factores externos a la organización como parte de un proceso que construye relaciones comerciales estables. (Bazán, 2022).

DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	Opción de respuesta		CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES	
			Sí	No	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y los ítems		Relación entre el ítem y la opción de respuesta			
					S	N	S	N	S	N	S	N		
D1 Procedimiento de Compras.	Planificación de compras	Las compras se realizan de acuerdo con las solicitudes.			1		1		1		1			
		Se verifican los stocks de las mercaderías antes de iniciar el proceso de compra			1		1		1		1			
		Se cuenta con un presupuesto anual para las compras			1		1		1		1			
		Existe una programación anticipada para las compras.			1		1		1		1			
		La jefatura da su visto bueno para la programación las de compras.			1		1		1		1			
	Ejecución de compras	La persona encargada de dirigir la ejecución de las compras cuenta con la experiencia necesaria.			1		1		1		1			
		Existen procedimientos para la ejecución de las compras			1		1		1		1			
		Las compras son ejecutadas en los tiempos establecidos			1		1		1		1			
		Se verifica las cantidades compradas y su ingreso a almacén.			1		1		1		1			
		La jefatura da su visto bueno para la ejecución de las compras.			1		1		1		1			
D2 Búsqueda y Selección	Selección de proveedor	La empresa cuenta con un registro data de proveedores			1		1		1		1			
		Los proveedores brindan garantía de los productos adquiridos.			1		1		1		1			
		Se realiza oportunamente el proceso de selección de proveedores.			1		1		1		1			
		Se revisa la situación y formalidad de los proveedores.			1		1		1		1			

de proveedores		La empresa realiza homologación a sus proveedores			1		1		1		1		
	Condiciones de pago a proveedores	Se gestiona créditos y/o facilidades de pago con los proveedores			1		1		1		1		
		Existe alguna política establecida para pagos a proveedores.			1		1		1		1		
		Se negocian con anticipación los precios de las mercaderías con los proveedores.			1		1		1		1		
		Se emiten liquidaciones de compra a todos los proveedores informales.			1		1		1		1		
		Todos los pagos a proveedores son bancarizados			1		1		1		1		
	Cumplimiento en las entregas	Los proveedores cumplen con la fecha acordada de entrega de mercaderías			1		1		1		1		
		Existen políticas o procedimientos en caso de incumplimiento en las entregas.			1		1		1		1		
		Se verifica la calidad de las mercaderías			1		1		1		1		
		Se revisa que la cantidad de productos en los documentos sean las mismas que el físico entregado.			1		1		1		1		
		Existe un personal encargado para la recepción de las compras			1		1		1		1		
	D3 Control y seguimiento de las compras	Seguimiento de las compras	Se realiza seguimiento de los procesos de compras.			1		1		1		1	
			Se cuenta con algún personal que evalúe y supervise las compras			1		1		1		1	
			Se lleva un correcto registro de las compras.			1		1		1		1	
			Se revisan periódicamente los registros de compras.			1		1		1		1	
Todos los registros de compras cuentan con el sustento documentario					1		1		1		1		
Control de gestiones de compras		Existen políticas de compras en la empresa			1		1		1		1		
		Las políticas de compra son adecuadas para una gestión eficiente.			1		1		1		1		

		El área de compras determina con facilidad los errores en los procesos de compras.		1		1		1		1			
		Se realizan reportes para el control de incidencias en las atenciones de los proveedores.		1		1		1		1			

VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE FICHA DE REGISTRO PARA LA VARIABLE RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Fichade registro) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El elemento pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El elemento se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El elemento tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	El elemento es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS PARA LA VARIABLE 2: RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA

Definición de la variable 2: Definido como el objetivo principal de las empresas comerciales, sin rentabilidad las empresas no pueden sobrevivir a largo plazo, por lo tanto, la medición de la rentabilidad es muy importante, se estima por los ingresos y gastos, los cuales se determinan con los estados financieros. (Contreras,2020).

Dimensión	Indicador	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Dimensión 1: Rentabilidad Financiera	Rentabilidad sobre los activos - ROA	1	1	1	1	
	Rentabilidad sobre los recursos propios - ROE	1	1	1	1	
	Rentabilidad sobre las ventas -	1	1	1	1	

	ROS					
	Margen de Utilidad Neta	1	1	1	1	



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento	Ficha de registro de Datos y Ficha de Análisis de Datos Financieros
Objetivo del instrumento	Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022
Nombres y apellidos del experto	Dr. SOTO ABANTO SEGUNDO ELOY
Documento de identidad	DNI 42260515
Años de experiencia en el área	15 años de experiencia docente Universidad César Vallejo
Máximo Grado Académico	Doctor
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad César Vallejo
Cargo	Jefe de Investigación
Número de teléfono	915360910
Firma	 Dr. Segundo Eloy Soto Abanto
Fecha	04 / 10 / 2023

Fuente: Formato enviado por el Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que

corresponda (x)

Anexo 03: VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE FICHA DE REGISTRO DE DATOS DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Ficha de registro) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El elemento pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El elemento se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El elemento tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	El elemento es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE FICHA DE REGISTRO DE DATOS DE LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

Definición de la variable: Es considerada una herramienta eficaz entre clientes y proveedores, creando alianzas en la cadena de suministro. Por lo tanto, un modelo de entrega estratégica apunta a lograr objetivos y, cuando se estructura adecuadamente, incluye factores externos a la organización como parte de un proceso que construye relaciones comerciales estables. (Bazán, 2022).

D2 Búsqueda y Selección de proveedores		formalidad de los proveedores.			1		1		1		1			
		La empresa realiza homologación a sus proveedores			1		1		1		1			
	Condiciones de pago a proveedores		Se gestiona créditos y/o facilidades de pago con los proveedores			1		1		1		1		
			Existe alguna política establecida para pagos a proveedores.			1		1		1		1		
			Se negocian con anticipación los precios de las mercaderías con los proveedores.			1		1		1		1		
			Se emiten liquidaciones de compra a todos los proveedores informales.			1		1		1		1		
			Todos los pagos a proveedores son bancarizados			1		1		1		1		
	Cumplimiento en las entregas		Los proveedores cumplen con la fecha acordada de entrega de mercaderías			1		1		1		1		
			Existen políticas o procedimientos en caso de incumplimiento en las entregas.			1		1		1		1		
			Se verifica la calidad de las mercaderías			1		1		1		1		
			Se revisa que la cantidad de productos en los documentos sean las mismas que el físico entregado.			1		1		1		1		
			Existe un personal encargado para la recepción de las compras			1		1		1		1		
	D3 Control y seguimiento de las compras	Seguimiento de las compras		Se realiza seguimiento de los procesos de compras.			1		1		1		1	
				Se cuenta con algún personal que evalué y supervisé las compras			1		1		1		1	
				Se lleva un correcto registro de las compras.			1		1		1		1	
			Se revisan periódicamente los registros de compras.			1		1		1		1		
			Todos los registros de compras cuentan con el sustento documentario			1		1		1		1		
Control de gestiones de compras			Existen políticas de compras en la empresa			1		1		1		1		
			Las políticas de compra son adecuadas para una gestión eficiente.			1		1		1		1		

		El área de compras determina con facilidad los errores en los procesos de compras.		1		1		1		1		
		Se realizan reportes para el control de incidencias en las atenciones de los proveedores.		1		1		1		1		

VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE FICHA DE REGISTRO PARA LA VARIABLE RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Fichade registro) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El elemento pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El elemento se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El elemento tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	El elemento es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS PARA LA VARIABLE 2: RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA

Definición de la variable 2: Definido como el objetivo principal de las empresas comerciales, sin rentabilidad las empresas no pueden sobrevivir a largo plazo, por lo tanto, la medición de la rentabilidad es muy importante, se estima por los ingresos y gastos, los cuales se determinan con los estados financieros. (Contreras,2020).

Dimensión	Indicador	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Dimensión 1: Rentabilidad Financiera	Rentabilidad sobre los activos - ROA	1	1	1	1	
	Rentabilidad sobre los recursos	1	1	1	1	

	propios - ROE					
	Rentabilidad sobre las ventas - ROS	1	1	1	1	
	Margen de Utilidad Neta	1	1	1	1	

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento	Ficha de registro de Datos y Ficha de Análisis de Datos Financieros
Objetivo del instrumento	Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022
Nombres y apellidos del experto	Dr. Henry Walter Zavaleta Pesantes
Documento de identidad	DNI 17909532
Años de experiencia en el área	20 años de experiencia
Máximo Grado Académico	Doctor
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad César Vallejo
Cargo	Docente
Número de teléfono	964436744
Firma	 Henry W. Zavaleta Pesantes Contador Público Mat. N° 02-1531
Fecha	04 / 10 / 2023

Fuente: Formato enviado por el Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

Anexo 03: VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE FICHA DE REGISTRO DE DATOS DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Ficha de registro) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El elemento pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El elemento se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El elemento tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	El elemento es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE FICHA DE REGISTRO DE DATOS DE LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

Definición de la variable: Es considerada una herramienta eficaz entre clientes y proveedores, creando alianzas en la cadena de suministro. Por lo tanto, un modelo de entrega estratégica apunta a lograr objetivos y, cuando se estructura adecuadamente, incluye factores externos a la organización como parte de un proceso que construye relaciones comerciales estables. (Bazán, 2022).

DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	Opción de respuesta		CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
			S	N	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y los ítems		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		
					S	N	S	N	S	N	S	N	
D1 Procedimiento de Compras.	Planificación de compras	Las compras se realizan de acuerdo con las solicitudes.			1		1		1		1		
		Se verifican los stocks de las mercaderías antes de iniciar el proceso de compra			1		1		1		1		
		Se cuenta con un presupuesto anual para las compras			1		1		1		1		
		Existe una programación anticipada para las compras.			1		1		1		1		
		La jefatura da su visto bueno para la programación las de compras.			1		1		1		1		
	Ejecución de compras	La persona encargada de dirigir la ejecución de las compras cuenta con la experiencia necesaria.			1		1		1		1		
		Existen procedimientos para la ejecución de las compras			1		1		1		1		
		Las compras son ejecutadas en los tiempos establecidos			1		1		1		1		
		Se verifica las cantidades compradas y su ingreso a almacén.			1		1		1		1		
		La jefatura da su visto bueno para la ejecución de las compras.			1		1		1		1		
D2 Búsqueda y	Selección de proveedor	La empresa cuenta con un registro data de proveedores			1		1		1		1		
		Los proveedores brindan garantía de los productos adquiridos.			1		1		1		1		
		Se realiza oportunamente el proceso de selección de proveedores.			1		1		1		1		
		Se revisa la situación y formalidad de los proveedores.			1		1		1		1		

Selección de proveedores		La empresa realiza homologación a sus proveedores			1		1		1		1		
	Condiciones de pago a proveedores	Se gestiona créditos y/o facilidades de pago con los proveedores			1		1		1		1		
		Existe alguna política establecida para pagos a proveedores.			1		1		1		1		
		Se negocian con anticipación los precios de las mercaderías con los proveedores.			1		1		1		1		
		Se emiten liquidaciones de compra a todos los proveedores informales.			1		1		1		1		
		Todos los pagos a proveedores son bancarizados			1		1		1		1		
	Cumplimiento en las entregas	Los proveedores cumplen con la fecha acordada de entrega de mercaderías			1		1		1		1		
		Existen políticas o procedimientos en caso de incumplimiento en las entregas.			1		1		1		1		
		Se verifica la calidad de las mercaderías			1		1		1		1		
		Se revisa que la cantidad de productos en los documentos sean las mismas que el físico entregado.			1		1		1		1		
		Existe un personal encargado para la recepción de las compras			1		1		1		1		
	D3 Control y seguimiento de las compras	Seguimiento de las compras	Se realiza seguimiento de los procesos de compras.			1		1		1		1	
			Se cuenta con algún personal que evalúe y supervisé las compras			1		1		1		1	
			Se lleva un correcto registro de las compras.			1		1		1		1	
			Se revisan periódicamente los registros de compras.			1		1		1		1	
Todos los registros de compras cuentan con el sustento documentario					1		1		1		1		
Control de gestiones de compras		Existen políticas de compras en la empresa			1		1		1		1		
		Las políticas de compra son adecuadas para una gestión eficiente.			1		1		1		1		

		El área de compras determina con facilidad los errores en los procesos de compras.		1		1		1		1		
		Se realizan reportes para el control de incidencias en las atenciones de los proveedores.		1		1		1		1		

VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE FICHA DE REGISTRO PARA LA VARIABLE RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA

INSTRUCCIÓN: A continuación, se le hace llegar el instrumento de recolección de datos (Ficha de registro) que permitirá recoger la información en la presente investigación: Gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022. Por lo que se le solicita que tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo, de ser caso, las sugerencias para realizar las correcciones pertinentes. Los criterios de validación de contenido son:

Criterios	Detalle	Calificación
Suficiencia	El elemento pertenece a la dimensión y basta para obtener la medición de esta	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Claridad	El elemento se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Coherencia	El elemento tiene relación lógica con el indicador que está midiendo	1: de acuerdo 0: en desacuerdo
Relevancia	El elemento es esencial o importante, es decir, debe ser incluido	1: de acuerdo 0: en desacuerdo

Nota. Criterios adaptados de la propuesta de Escobar y Cuervo (2008).

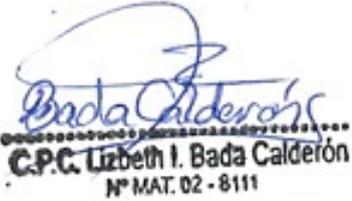
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS PARA LA VARIABLE 2: RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA

Definición de la variable 2: Definido como el objetivo principal de las empresas comerciales, sin rentabilidad las empresas no pueden sobrevivir a largo plazo, por lo tanto, la medición de la rentabilidad es muy importante, se estima por los ingresos y gastos, los cuales se determinan con los estados financieros. (Contreras, 2020).

Dimensión	Indicador	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observación
Dimensión 1: Rentabilidad Financiera	Rentabilidad sobre los activos - ROA	1	1	1	1	
	Rentabilidad sobre los recursos propios - ROE	1	1	1	1	

	Rentabilidad sobre las ventas - ROS	1	1	1	1	
	Margen de Utilidad Neta	1	1	1	1	

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento	Ficha de registro de Datos y Ficha de Análisis de Datos Financieros
Objetivo del instrumento	Analizar la gestión de compras y la rentabilidad de una empresa de servicios de alimentos de Chimbote, 2022
Nombres y apellidos del experto	Mg. Lizbeth Ileana Bada Calderón
Documento de identidad	DNI 44613129
Años de experiencia en el área	8 años de experiencia
Máximo Grado Académico	Maestría
Nacionalidad	Peruana
Institución	Multiservicios Chicama E.I.R.L
Cargo	Gerente
Número de teléfono	999108292
Firma	 C.P.C. Lizbeth I. Bada Calderón <small>Nº MAT. 02 - 8111</small>
Fecha	04 / 10 / 2023

Fuente: Formato enviado por el Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(EXPRESADO EN SOLES)

ACTIVO

	2022	2021
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	397.692,00	255.791,00
Cuentas por Cobrar Comerciales	183.028,00	160.903,00
Cuentas por Cobrar Diversas	36.286,00	59.138,00
Servicios y otros Contratados	4.461,00	5.725,00
Mercaderías	23.447,00	61.644,00
Materias Primas	91.493,00	119.630,00
Materiales Auxiliar y suministros	128.697,00	143.844,00
Gastos Pagados por Anticipado		
Activo Diferido		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	865.104,00	806.675,00
ACTIVO NO CORRIENTE		
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		
Inversiones Permanentes		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	1.953.115,00	1.988.760,00
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	12.345,00	12.345,00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo	54.706,00	50.282,00
Depreciacion	-813.205,00	-867.837,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.206.961,00	1.183.550,00

TOTAL ACTIVO	2.072.065,00	1.990.225,00
---------------------	---------------------	---------------------

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

Tributos Contraprestaciones y aportes al sistema	9.537,00	10.759,00
Remuneraciones y Participaciones	8.946,00	10.366,00
Cuentas Por Pagar Comerciales	160.001,00	160.001,00
Cuentas Por Pagar Accionistas y Directores	4.319,00	
Obligaciones Financieras		492.162,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	182.803,00	673.288,00

PASIVO NO CORRIENTE

Obligaciones Financieras	643.075,00	248.045,00
Ingresos Diferidos		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	643.075,00	248.045,00

TOTAL PASIVO

Contingencias

Interés minoritario

PATRIMONIO NETO

Capital	663.580,00	663.580,00
Capital Adicional		
Acciones de Inversión		
Reservas Legales	50.315,00	54.810,00
Resultados Acumulados	487.343,00	527.797,00
Utilidad del Ejercicio	44.949,00	70.750,00
TOTAL PATRIMONIO NETO	1.246.187,00	1.316.937,00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2.072.065,00	1.327.696,00
---------------------------------------	---------------------	---------------------

ESTADO DE RESULTADOS (EXPRESADO EN SOLES)

	2022	2021
Ventas Netas (ingresos operacionales)	1.664.801,57	1.470.341,89
Otros Ingresos Operacionales		
Total de Ingresos Brutos	1.664.801,57	1.470.341,89
Costo de ventas	-950.170,05	-809.441,64
Utilidad Bruta	714.631,52	660.900,25
Gastos Operacionales		
Gastos de Administración	-220.732,50	-175.096,45
Gastos de Venta	-472.764,81	-471.515,97
Utilidad Operativa	21.134,21	14.287,83
Otros Ingresos (gastos)		
Ingresos Financieros	2.037,91	131,43
Gastos Financieros	-8.865,01	-4.445,92
Otros Ingresos	56.442,69	61.743,55
Otros Gastos		
Ingresos Extraordinarios		
Resultados por Exposición a la Inflación		
Resultados antes de Participaciones, Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	70.749,80	71.716,89
Participaciones		
Impuesto a la Renta		
Resultados antes de Partidas Extraordinarias		
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	70.749,80	71.716,89
Participacion de Trabajadores	-6.244,31	-6.093,95
Utilidad antes de impuestos	64.505,49	65.622,94
Impuesto	-21.183,82	-20.673,73
Utilidad (pérdida) Neta	43.321,67	44.949,21
Reserva	-4.332,17	-4.494,92
Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los Accionistas	38.989,50	40.454,29
Utilidad (pérdida) Básica por Acción Común		