



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa
Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORES:

Elvira Aurora López Paredes (ORCID: 0000-0003-0183-9564)

Romina Mestanza Bardález (ORCID: 0000-0003-4973-426X)

ASESOR:

CPCC. Carlos Daniel Rosales Bardalez (ORCID: 0000-0002-2311-1577)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TARAPOTO – PERÚ

2019

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado a Dios por la oportunidad que nos brinda cada día, a mis padres quienes me inculcaron los valores necesarios para lograr mis objetivos, a mis maestros que me brindaron los lineamientos para mi desarrollo profesional y sobre todo a mi esposo e hija quienes me apoyaron en todo desde que comencé este proyecto profesional.

Elvira

Dedico este trabajo de investigación en primer lugar a Dios Todopoderoso por la sabiduría y fortaleza; a mis queridos padres por haber inculcado siempre en mí el sentido y valor de la responsabilidad, honradez y trabajo, a los docentes que a lo largo de mi desarrollo profesional me brindaron sus amplios conocimientos, a mi admirado esposo e hijos por ser los impulsores para crecer, realizarme profesionalmente y jamás rendirme.

Romina

Agradecimiento

Damos gracias a Dios por la vida, por cuidarnos en todo momento, a nuestros padres por el apoyo incondicional para el desarrollo de la tesis. Finalmente agradecer a los docentes por brindarnos conocimientos necesarios para la culminación de este trabajo que es muy importante.

Página del jurado

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-063-2019 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	--


El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por doña Elvira Aurora López Paredes cuyo título es: "Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **(13) Trece**

Tarapoto, 13 de Julio de 2019


M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 19 - 621
PRESIDENTE


Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva
CPC. N° 02 - 003427
SECRETARIO


C.P.C. CARLOS ROSALES BARDALEZ
N° MAT 19 - 209
VOCAL



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Página del jurado

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-063-2019 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	--

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por doña Romina Mestanza Bardález cuyo título es: "Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **(13) TRECE**

Tarapoto, 13 de Julio de 2019


M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 19 - 621
PRESIDENTE


Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva
CPC. N° 02 - 003427
SECRETARIO


C.P.C. CARLOS ROSALES BARDALEZ
N° MAT 19 - 209
VOCAL



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Declaratoria de autenticidad

Declaratoria de autenticidad


Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález, estudiantes de Pregrado de la Escuela de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, identificadas con DNI 44136863 y 43529755, con la tesis titulada: "Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017"

Declaramos bajo juramento que:

- 1) La tesis es de nuestra autonomía.
- 2) Hemos respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada, ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falsa de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores) autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumimos las consecuencias y sanciones que de nuestra acción se deriven, sometiéndonos a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 13 de julio de 2019


Elvira Aurora López Paredes
DNI 44136863


Romina Mestanza Bardález
DNI 43529755

Índice

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad.....	vi
Índice	vii
Índice de tablas	viii
Índice de figuras.....	ix
Resumen.....	x
Abstract.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	15
2.1. Tipo y diseño de investigación	15
2.2. Operacionalización de variables	16
2.3. Población y muestra	17
2.4. Técnica e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad	17
2.5. Métodos de análisis de datos	20
2.6. Aspectos Éticos.....	21
III. RESULTADOS.....	22
IV. DISCUSIÓN.....	55
V. CONCLUSIONES	57
VI. RECOMENDACIONES.....	58
REFERENCIAS	59
ANEXOS.....	65
Anexo 01: Matriz de consistencia	66
Anexo 02: Instrumentos de recolección de datos	67
Anexo 03: Validación de instrumentos	73
Anexo 04: Constancia de autorización donde se ejecutó la investigación ..	82
Anexo 05: Acta de aprobación de originalidad	83
Anexo 06: Captura de originalidad del programa Turnitin	84
Anexo 07: Autorización de publicación de tesis al repositorio.....	85
Anexo 08: Autorización de la versión final del desarrollo del proyecto	86

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización <i>de variables</i>	16
Tabla 2 Proceso <i>de compras</i>	24
Tabla 3 Proceso <i>de recepción de mercaderías</i>	27
Tabla 4 Almacenamiento <i>de mercadería</i>	29
Tabla 5 Cumplimiento <i>de actividades en la identificación de necesidades</i>	36
Tabla 6 Pedidos <i>que salen de almacén para producción</i>	37
Tabla 7 Cumplimiento <i>de actividades en las compras</i>	38
Tabla 8 Evaluación <i>de los precios</i>	39
Tabla 9 Cumplimiento <i>de actividades en la colocación del pedido</i>	40
Tabla 10 Tiempo <i>de entrega</i>	41
Tabla 11 Resumen <i>de cumplimiento de actividades</i>	42
Tabla 12 Estado <i>de situación Financiera</i>	44
Tabla 13 Estado <i>de resultados integrales</i>	46
Tabla 14 Rentabilidad <i>sobre las ventas</i>	47
Tabla 15 Rentabilidad <i>sobre los activos</i>	48
Tabla 16 Rentabilidad <i>sobre el patrimonio</i>	49

Índice de figuras

<i>Figura 1: Evaluación del proceso de compras.....</i>	23
<i>Figura 2: Proceso de compras.....</i>	25
<i>Figura 3: Proceso de recepción de la mercadería</i>	27
<i>Figura 4: Proceso de almacenamiento de mercadería</i>	30
<i>Figura 5: Resumen de cumplimiento de actividades</i>	42
<i>Figura 6: Comparación del margen de utilidad neta sobre ventas 2016 y 2017</i>	48
<i>Figura 7: Comparación de la rentabilidad sobre los activos 2016 y 2017.....</i>	49
<i>Figura 8: Comparación de la rentabilidad sobre el patrimonio 2016 y 2017</i>	50
<i>Figura 9: Comparación de la rentabilidad ROA y ROE.....</i>	53
<i>Figura 10: Comparación del cumplimiento vs la rentabilidad</i>	54

RESUMEN

La presente investigación titulada “Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017”. Tuvo como objetivo general Evaluar el proceso de compras implementada por la gerencia y establecer su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. El tipo de investigación fue aplicada de nivel descriptivo correlacional con diseño no experimental, cuya muestra estuvo conformada por el área de compras, los 03 trabajadores y los informes contables del proceso de compras, asimismo presenta como hipótesis la siguiente respuesta: Utilizando la metodología de Montoya, A. (2010) se podrá evaluar el proceso de compras implementada por la gerencia para establecer su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. Las actividades de evaluación del proceso de compras de la entidad Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017, se realizó de la siguiente manera: identificación de necesidades, compras y colocación del pedido. Por otro punto se observa que si se cumplen (10) actividades de 37.04% adecuadamente, mientras que (17) actividades del 62.96% no se cumplen adecuadamente.

Palabras claves: Evaluación del proceso de compras, identificación de necesidades y su relación con la rentabilidad.

ABSTRACT

The research entitled "Evaluation of the purchasing process and its relationship with the profitability of the company Industries Mayo S.A., Tarapoto 2017". Its general objective was to evaluate the purchasing process implemented by management and establish its relationship with the profitability of the company Industries Mayo SA, Tarapoto 2017. The type of research was applied at the descriptive correlational level with non-experimental design, whose sample consisted of the purchasing area, the 03 workers and the accounting reports of the purchasing process, also presents as hypothesis the following answer: Using the methodology of Montoya, A. (2010) it will be possible to evaluate the purchasing process implemented by management to establish its relationship with the profitability of the company Industries Mayo SA, Tarapoto 2017. The evaluation activities of the purchasing process of the entity Industries Mayo SA, Tarapoto 2017, was carried out as follows: identification of needs, purchases and placement of the order. On the other hand, it is observed that if (10) activities of 37.04% are adequately met, while (17) activities of 62.96% are not adequately met.

Keywords: Evaluation of the purchasing process, identification of needs and its relation to profitability.

I. INTRODUCCIÓN

Presentemente se puede observar una intensa competitividad la cual se dan en los sectores de productos chocolates en el Perú, por ello es importante que las empresas dedicados a esta sección, desarrollen una considerada ejecución de comercialización, logística y distribución, ya que al no hacerlo marchan un gran peligro debido a las transformaciones en las necesidades del consumidor, los hechos tecnológicos, la disminución de duración de vida de los productos y el crecimiento en la competitividad de productos extranjeros. Inconveniente el Cacao del Perú en conflicto puede perder la legitimación según la Asociación Peruana de Productores de Cacao (Appcacao), Asociación Verde Amazónica (AVA), Coordinadora Nacional de Comercio Justo (CNCJ) y Central Café y Cacao evidenciaron que entidades y grupos, con el soporte de un sector empresarial, se estarían favoreciendo y ejecutando estafa al adquirir granos de cacao convencional y distribuir como orgánicos y de comercialización equitativo. Actualmente el Perú tiene más de 100,000 productores de cacao y exportan alrededor de 25,000 toneladas anuales. El peruano (2017). La categoría de tener un adecuado trabajo de obtenciones en la empresa, se ha desarrollado en los últimos años, ello se debe al cargo de las operaciones de procedimientos mercantiles y la evolución de sus actividades comerciales y que obliga la defensa de los activos al período de evaluarlos; en exclusivo si se centraliza en las actividades primordiales que ellas ejecutan, pues de ello acatan para conservarse en el mercado, tal es el proceso de los chocolates. La renta es un beneficio que logran los diferentes accionistas de un negocio. Se autoriza calcular la capacidad de una entidad para formar entradas a partir de sus capitales. Hace un informe a la correspondencia entre la ganancia neta y el capital neto de la entidad. Economía simple (2016). La investigación se formalizará en la empresa Industrias Mayo SA, marca Orquídea, está inscrita en la SUNAT con el RUC N°. 20450301214 tiene como inicio de operaciones el 01 de abril del 2008, cuenta con 10 años en el mercado, está constituido por su mismo propietario como titular gerente Noriega Bentin Ricardo José con domicilio fiscal, Dirección Legal: Jr. Santa Mónica Nro. 200 Distrito / Ciudad: Tarapoto Departamento: San Martín, Perú. Pero para seguir progresando a nivel empresarial, en las instrucciones de compras se han encontrado algunas deficiencias que ameritan investigarse: En la cédula de necesidades, la empresa no cuenta con una apropiada programación de Compras: inconveniente secesión de cargos, no militan políticas de importes porque se asienta en la bolsa de precios de lima 8.60 por kg,

circunstancias de cancelación, rebajas productivas para la ventaja de elaboraciones del cacao, es decir este transcurso no se sitúa a atraer los importes que más se convengan al contexto económico de la empresa, las adquisiciones son al contado, los distribuidores en su totalidad son agrupaciones de agricultores quienes nos acumulan con el cacao. En las obtenciones, no existen tratados, ni proyección de adquisiciones porque acatamos de operaciones convencionales. En el trabajo de los inventarios, existe una segura escasez debido a que en algunas conformidades de insumos permanecen sin stock y se omite la trazabilidad del producto. En la distribución del encargo, no se propone la búsqueda de los productos que trascienden más beneficiosos para la empresa como sus indicadores de productos más cedidos. En el Establecimiento se descartan unos términos lo cual compone mala traslación de los productos y/o deterioro de las propias. Los encargos o avisos de almacén para comercializar a los consumidores no son atendidos con lapso de retraso de 15 días. Con relación a la renta tiene una ligera desvalorización del 2% por el aumento económico del costo de ventas debido a los profundos montos del grano de cacao como elaboración primordial de la actividad. Por esta atribución es que el actual trabajo de investigación esta encaminado a evaluar los medios de adquisiciones para solucionar con triunfo las otras dificultades que afrontan cada día los rectores de la entidad, así mismo ayudarse en la elección de las excelentes fuentes de racionamiento, en correspondencia con proveedores, detalles de encargos, solicitudes evaluados, acumulación y comercialización de chocolates de calidad.

El trabajo de investigación tiene como **trabajos previos** a nivel internacional:

López, J. (2015). Para el desarrollo de Investigación titulado: *El proceso de compra y su incidencia en la rentabilidad de la empresa J. Mega Distribuidora de la ciudad de Ambato*. (Tesis de grado en contabilidad). UTA, Ecuador. Finaliza: Según la dificultad se determinó el propósito primordial de analizar la incidencia de los procesos de compras y rentabilidades, con la finalidad de establecer procedimientos eficientes. Tipo de investigación exploratoria y descriptiva. Población y Muestra 12 personas. Perfeccionando: La empresa no cuenta con manuales de métodos para relaciones que afirmen a posibilitar y apresurar los movimientos que se tienden interiormente y externamente de la bodega y que es muy significativo para la salida del producto, ocasionando una mala conducción de los inventarios, desventajas económicas y demora en el cuidado a los consumidores. La no ejecución de todo medio de gestión de

inventarios, no admite crear una caritativa administración del inventario, ni mucho menos del negocio, creando desventajas para la entidad. No se ejecutan inventarios reales, lo que forma que no se obtenga ideas de los productos con escasa traslación e incluso mercancías ya vencido.

Cárdenas, L. (2014). En la elaboración de Investigación estipulado: *Rediseño e implementación del proceso de compras y pagos Empresa A.G.A. S.A.* (Tesis de grado en contabilidad). La Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador. Concluye lo siguiente: Se determinó el objetivo principal de analizar y plantear un modelo optimizado del proceso de compras y pagos para la mejora en tiempos y costos. Tipo de investigación inductivo y deductivo. Población y Muestra la empresa. Perfeccionando: La sistematización de la elección de cancelaciones, sometió el lapso de esa actividad. Las operaciones anuladas de las propuestas de progreso, de elaborar favorecerán a crecer la renta y perfeccionar el tiempo. La creación de desconocidos distribuidores, manifiesta falta de proyección, ya que cada área ejecuta las compras pequeñas según la razón de obligación. Es señalar, transforman su lapso formalizando adquisiciones y no se interesa la capacidad de contratación, al hacer adquisiciones al mismo distribuidor. De ahí la calidad de resolución para reforzar importes y especificar proveedores autorizados.

Lara, A. y Sampedro, P. (2013). En su trabajo de investigación titulado: *Analizar el proceso de registro de compras y ventas del producto para pequeñas farmacias del Cantón Milagro.* (Tesis de grado en contabilidad). Universidad Estatal De Milagro, Ecuador. Determina lo siguiente: Según la problemática del objetivo es establecer el principio del buen manejo del asiento contable de las existencias, mediante técnicas de la investigación científica, para controlar mejor los inventarios de productos farmacéuticos. Ejemplo de Investigación descriptiva. La comunidad y muestra pequeñas farmacias de Cantón Milagro. Perfeccionando: El progreso de este plan aprobó transformar una propuesta de un método computarizado para la revisión de los inventarios, el cual fue realizado para conceder la resolución a las dificultades mostrados al instante de trasladar la inspección de los productos que era de una representación primordial y natural, planeamos el inconveniente al instante de la información de las actividades que se producían a cabo. Realizando lo planteado, se logrará alcanzar buenos resultados y corregir a varias complicaciones que se descubran.

Peñañiel, D. (2013). En el desarrollo de investigación autorizado: *Evaluaciones del control interno del proceso de adquisición y pagos de mercadería en la ferretería el hierro del Cantón la Troncal, Periodo: 1 enero - junio del 2009*. (Tesis para optar el grado). UCACUE, Ecuador. Concluye lo siguiente: Se determinó el objetivo principal de comprobar si el procedimiento de revisión interno del proceso de adquisición y pago de mercaderías del negocio es el indicado. Tipo de investigación descriptiva. Población y Muestra 10 empresas. Concluyendo: Se demostró escritos que especifican el cargo de las actividades que se ejecutan. Al instante de formalizar las adquisiciones de materiales no existen presupuestos hechos ni informes precedentes, solo se ejecuta solicitudes una vez finalizados. Las adquisiciones se ejecutan verbalmente, no existe una apropiada forma para la adquisición de las mercaderías para a la venta. El producto no entra mediante un inventario por lo que no se logra inspeccionar apropiadamente lo que ingresa y permanece en stock. Los proveedores conceden notas de venta no autorizadas, debido a que no se logra autorizar para ejecutar las declaraciones. Cedido así que corra peligros a leyes y suspensiones, lo que formaría pérdida para la empresa.

Ruiz, Y. (2013). En su trabajo de investigación titulado: *Auditorías de gestiones aplicadas a los procesos del área de recursos humanos, compra y venta de la empresa electro Richar Ruiz Cía. Ltda., ubicada en el distrito Metropolitano de Quito, la cual comprendió del 1 de enero al 31 de diciembre de 2012*. (Tesis de grado). Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE, Quito, Ecuador. Concluye lo siguiente: Se determinó el objetivo principal de definir el futuro del comercio y simbolizar el trayecto de las operaciones a alcanzar para el cual fue fundada la entidad. Tipo de investigación descriptiva. Población y Muestra 3 áreas. Concluyendo: Realizada la audiencia, conseguimos efectuar con los objetivos que busca, valorar los parámetros de eficacia, vigencia y economía de los métodos y proponer encargos que aprueben el progreso de la empresa en sus procedimientos, restar conflictos y mejorar recursos. No tiene instrumentos, contexto que no aprobaría colocar de una meta para ejecutar sus actividades y especificar sus situaciones a cada empleado. Se contravienen las políticas y medios precisos para generar un aviso de compra, ya que no se efectúa con la certificación y conformidad de escritos obligatorios para planear a cabo el proceso.

Como trabajos previos a **nivel nacional** tenemos:

Chayña, M. (2018). En su estudio de Investigación realizado: *Controles internos previos y simultáneos en los procesos de contrataciones y adquisiciones y su influencia en la optimización de la gestión de las compras públicas de la Municipalidad Provincial de Puno, periodo 2014*. (Tesis para optar el grado de contabilidad). UNA, Puno – Perú. Concluye lo siguiente: Se establece el propósito primordial del registro central, previo y compatible en el desarrollo del acuerdo estipulado en el cual influye la optimización de dichas adquisiciones. El tipo de investigación es descriptivo. Población y muestra 80 expedientes. Concluyendo: Se corresponde alcanzar formas y pautas determinadas en las reglas, que lo formen en conformidad de circunstancias, con los propios sucesos sin que exista diferencia o favorecimiento, es decir, mediante la obtención de servicios y bienes en los importes correctos, a los valores designados, en el tiempo formal, acata de un correcto monitoreo del desempeño del tratado a través de diligencias de detección acertada de apuros, errores, dudas e infracciones en la realización del tratado.

Anaya, C. y Sánchez, O. (2016). En su trabajo de investigación titulado: *Aplicación de la propuesta de un sistema de control interno en la empresa comercial Agro Especies y Frutos del país SAC para mejorar su proceso de compras y el impacto en su rentabilidad*. Chiclayo – 2016. (Tesis de grado). La Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Concluye lo siguiente: Se determinó el objetivo principal para la oferta de un sistema de control interno lo cual mejora el proceso de adquisición de la renta; como bienes y servicios de manera oportuna. Tipo de investigación aplicada. Población y muestra 6 trabajadores. Concluyendo: No tiene un medio de revisión central, ni lineamientos y reglas que admiten detallar la revisión correcta; como resultado no se respondía la validez de las actividades y la buena partida de los términos de adquisición en el acatamiento de los objetivos. Es permitido marcar que el personal del mercado de adquisiciones posee estilo rutinario, falta de capacidad e habilidad formativa en la administración del trascurso de compras, organizando que no existan explícitas los compromisos y empleos del puesto.

Verona, L. y Wong, E. (2016). En su trabajo de investigación titulado: *El control interno en la aplicación de medidas preventivas para la reducción de riesgos en los procesos de compras y producción en el Molino la Estrella S.A.C*. (Tesis de grado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Concluye lo siguiente: Se determinó el objetivo principal de apreciar la revisión interna en la

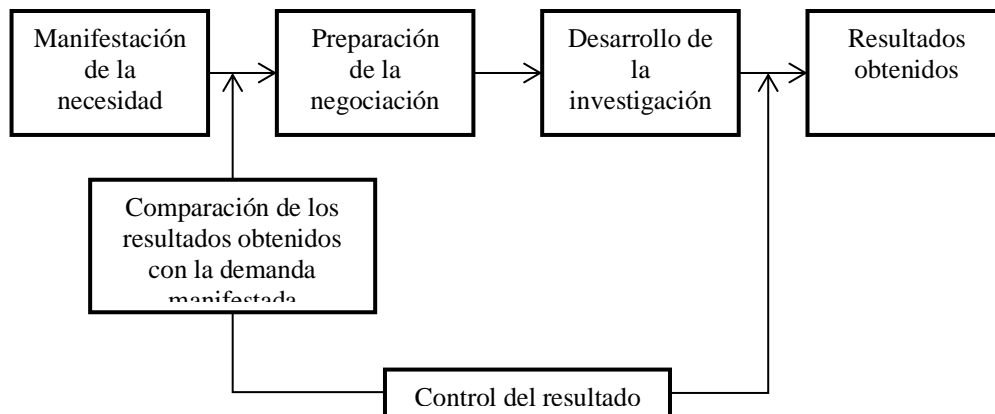
aprensión y disminución de peligros e anormalidades a través de la implementación de medidas protectoras en el área de adquisición y elaboración. La investigación es descriptiva. La población y muestra son 2 trabajadores. Concluyendo: Una vez ejecutada la valoración en los términos de obtención y elaboración, la empresa no tiene un sistema de revisión central. Se descubrió que trabaja sin ningún manual de medios, ni cuenta con políticas ni organizaciones que reconozcan mejorar sus recursos. Al apreciar el mercado de adquisición perfeccionamos que debe existir lucidez en la selección de distribuidores, de lo inverso, se componen incoherencia por parte del personal involucrado en el asunto y componiendo diversas anormalidades.

Como trabajos previos a **nivel regional**:

Villalobos, D. (2015). En su trabajo de investigación titulado: *Influencia del valor de marca en el proceso de decisión de compra de laptop en la tienda Carsa, Tarapoto, San Martín, 2015*. (Tesis de grado). La Universidad Peruana Unión, Tarapoto, Perú. Concluye lo siguiente: Según el objetivo principal se determinó el importe general del proceso de compra. La investigación es no experimental. La población son 192 unidades vendidas. La muestra 81 personas. Concluyendo: Se obtiene si esta es un dominio revelador entre el precio de la marca y el asunto de disposición de adquisición de laptop. En donde el importe de la marca posee un dominio propio con la afirmación de la necesidad. Los componentes a tener en cálculo para establecer el predominio del precio de marca y la medida de adquisición son: el arrendo de operación, continuidad, el tiempo y el valor de consumo. Lo que muestra un importe mayor en los consumidores, asimismo, aprecien una mejor disposición y trabajo.

Las **teorías relacionadas al tema** están referidas a la investigación se plantean fundamentos sobre el **proceso de compras**, según los autores, Lobato, F. y Villagrá, F. (2013) indica que los resúmenes esenciales de la ocupación de distribución es la obtención, que tiene por objetivo manejar a la entidad y así poder proveer de cualquier sector. Para que esa adquisición sea eficientemente es justo ampliar un paso lógico. Al estudiar el transcurso de compra es beneficioso habituarse con los exteriores más terminantes en la compra: los elementos personales, los ejemplos y los contextos de compra. (p. 21)

Según los autores, Castán, J., López, J. y Núñez, A. (2012) nos origina un croquis del paso de compra. (p. 157)



El autor, Montoya, A. (2010) sintetiza que el paso de adquisiciones posee las sucesivas instrucciones: primero el **conocimiento general**, mencionar al Comprador. Sin embargo, considere indiscutible y primordial, lo inicial y más significativo que debe hacer el comprador es estar al tanto de la entidad para la cual está laborando. El interesado persistentemente convendrá tener y saber con precisión a la empresa para la cual trabaja y consta logrando proveedores u obteniendo mercaderías, la cual logra el objetivo del servicio que desee obtener, el cuadro que desee planear o el usuario que quiere tener, la fluidez que brinda el aporte de cancelación, la cantidad de inventario o el consumo en su período fijo, las mercaderías que esta por obtener, la instrucción del lapso al momento de enviar al almacén producto de un nivel escaso, la iniciativa de lograr valores de márgenes la cual los consumidores estén dispuestos a cancelar. Si el comprador tiene bien preciso estos significados en su sector, está dispuesto a acoger a inducibles consumidores y vendedores. El vendedor y el comprador deben saber con precisión, los rasgos políticos y necesidades de su consumidor viable. "tener conocimiento del consumidor es muy sustancial como estar al tanto de todo el producto" Cuando el comerciante sabe definitivamente las necesidades del consumidor, las leyes, los requerimientos y las reclamaciones de su clientela, tendrá cedido el desarrollo trascendental para preparar una oferta y ocupar un pacto.

La identificación de necesidades, según los autores Lobato, F. y Villagrá, F. (2013) señala que los procesos de adquisición consisten en descubrir las insuficiencias que envuelve una compra e interpretarle con una solución que se desarrolle en predominio a

las metas de la empresa. Las necesidades que abarcan en la empresa se distinguen en los siguientes dos grandes grupos: Necesidades estratégicas: se da por la desvalorización de sus precios y el crecimiento de la eficacia de la renta a disponer. Necesidades de desarrollo de la actividad de explotación de la empresa: se concreta por la elaboración del producto y el mercadeo en el momento de promoción e distribución. Las insuficiencias salen en todos los aspectos del desarrollo de la empresa y son los garantes de cada proceso quienes comprometen derivar a su investigación. (p. 22)

El autor, Montoya, A. (2010) resalta que el interesado asemeja las necesidades mediante la encuesta lograda de las existencias de la entidad, como la oferta de prestación de servicios a los consumidores o interesados internos o externos, los instintos en las actividades comerciales, las creaciones especializadas, las reformas específicas que brindan los procedimientos a una alta fertilidad, es decir la idea para no tener una mayor aptitud en el mercado de dicho sector, las inspecciones a muestras o exhibiciones. Cuando el trabajador de adquisiciones ha obtenido estas acciones, brinda y da a conocer a los proveedores un resumen de encuentro. El vendedor sabe y analiza las necesidades y satisfacciones de sus consumidores y manda una introducción con la encuesta y las demostraciones elegidas hasta conseguir la aprobación de sus clientes.

En la preparación de la cita o entrevista, el autor Montoya, A. (2010) indica que soberanamente se debe tener en cuenta las actividades de la empresa, por eso es debido saber que en cada entrevista tanto el vendedor y el comprador deben realizar un encuentro para la concentración aportada entre sus partes obtenidas. Existen varias formas y procedimientos para la prueba, del cual solo dos de los más resaltantes de mencionaran en lo siguiente. Preparar la reunión o la negociación. Es una de las fases más pronunciadas en una transacción. Por ejemplo, en el juego, en la enseñanza, en el instituto, en el matrimonio y en otros modos de vida de acuerdo a las soluciones obtenidas. El autor de Negocie y gane, Allan Schoonmaker resalta: "En una negociación, la diferencia entre el éxito y el fracaso está en la preparación". El estilo en esta unidad, da a conocer la atención de este delicado inicio, compone las excelentes maneras de surgir y llevar una empresa a lo más alto. Planear diferentes actividades y respetar el tiempo de la contraparte. El tiempo es uno de los principios de responsabilidad del vendedor y del comprador a diario ventajoso y corto. Son varios los atrasos como, tareas, informes y reuniones que corresponden ejecutar por ende se

requiere ser claro y sencillo con la meta de poder distinguir con especificación las actividades.

- *Bienes en almacén:* Se refiere a los elementos primordiales de insumos para el consumo o devoluciones que se hallan acumulados en un área fija. Unipacifico (2018).
- *Clientes:* Es el trabajador que a cambio de una cancelación recibe prestación de servicios de alguien que lo facilita o le brinda apoyo. Concepto Definición. (2018).
- *Proveedores:* Puede ser una persona o una entidad que provee existencias, las cuales serán cedidas principalmente o comercializadas para su pronta venta. Debitoor. (2018).

Las **Compras** de acuerdo a los autores, Lobato, F. y Villagr a, F. (2013) menciona que una vez elegido el proveedor se logra la adquisición. De manera equitativa y justa llamada elaboración de la compra que consiste en el crecimiento de un asunto de convenio entre la empresa compradora y el proveedor preferido.

La ejecución de la adquisición es desarrollada por la ordenanza de la entidad que va a recibir la mercadería. La nota de pedido, es la solicitud que tiene el acuerdo en el pacto de compraventa entre las dos empresas generado por escritos como: la requisición de compra, la petición de oferta y al contrato de compraventa.

Sus características son: La consigna del comprador y el recibo del vendedor. Se adquieren ofertas por partes de la entidad hacia el consumidor. La solicitud, responde todos los pedidos de manera eficaz, por lo que puede ser subrayada u oral. Detalla los productos de la compra y los contextos de distribución comercial, es decir, definen las responsabilidades y convenios de las partes. Habita desde el momento en que se da el contrato entre las partes. (p. 27)

El autor Montoya, A. (2010) se refiere a que el comprador tenga una buena idea del producto exigiendo reglamento para la formalización y aceptación por parte del proveedor como, la diversidad, la calidad, los importes, el figura o la promoción y el tiempo a la frecuente competición de prestación servicio por ventas. De acuerdo a las sociedades que correspondan las empresas tienen sus propias políticas y ordenamientos internos por ende requiere el protocolo necesario para autorizar la adquisición, tomar los encargos, legitimar y pagar las facturas. (p. 73).

Para **retroalimentar al proveedor**, el autor, Montoya, A. (2010) define que el interesado debe colaborar con su proveedor toda la Investigación derivada en el curso primordial con el termino de conseguir el soporte o los favores que éste le tomara brindar. Cualquier encomienda o consejos sobre el proyecto, aptitud, costo o aprobación por segmento de los consumidores o los interesados son ordinariamente bien admitidos y apelados en cálculo del distribuidor. Mencionando que la ganancia ya ha tenido su período de existencia o no la efectúa con las perspectivas de disposición o de giro y se ha empañado la disposición de admirar la adquisición, el interesado debe lograr pactos equilibrados y procedentes con su distribuidor para resolver el puesto o la rutina que supremamente corresponden poseer las provisiones que se hallasen en dominio del consumidor. (p. 75).

Los principales conceptos principios de contabilidad relacionados a compras lo define el autor, Vizcarra, J. (2010) describe que las listas de los párrafos que se tienen para el negocio a los clientes, son las existencias para la elaboración de distribución en acceso para traer o gastar en el transcurso de creación. Al finalizar la lista de exigencias pondremos en marcha los temas para un mayor crecimiento de ventas tanto de: materias primas, producción en proceso, productos terminados y accesorios de fábrica que se manejan al crear informes de listas de una entidad estructurada. (p. 75).

La Gestión de Compras, es el proceso de los bienes o servicios obtenidos de materiales, suministro para el progreso de la acción de la organización. Este asunto posee dos etapas contables: La observación de un activo (ganancias servicios y bienes producidos), de consumo (servicios no producidos) y detallado de ordenamiento de la conveniente deuda con el distribuidor. Los servicios de adquisiciones contienen la disposición de obtención, la novedad de admisión y la factura del distribuidor. Estos instrumentos protegen la elaboración de una estadística por contribuir y, posteriormente, la marcha de un pago por el monto designado. La contabilización de las adquisiciones y su expediente facilitan la certeza de que las existencias resultaron en un buen fin logradas. (p. 75).

Las **cuentas por pagar** o cancelar es la obtención que radicalmente se crea para afrontar montos persistentes a las compras de bienes y servicios. Simbolizan por ello sumas que corresponden en una cuenta corriente a proveedores de materia prima,

existencias u otros suministros, que se prueban con las facturas de los concernientes vendedores. Pero la palabra se usa asimismo con extensión, para comprender el saldo a favor de los proveedores, también los importes totales que con continuidad se califican como gastos o pasivos acumulados o devengados. (p. 75).

La **rentabilidad**, según el autor, Herz, J. (2015). Da a conocer lo procesos de renta y con soluciones a un fin determinado para calcular la validez en el uso de ganancias de la entidad. (p. 304).

El autor, Palomino, C. (2017). Manifiesta que la renta accede pertenecer en la etapa de ingresos y desventajas, con el que se obliga para lograr desplegar la acción institucional la renta que va de la mano a la utilidad institucional lograda, ya que dependerá de dicho beneficio con la dimensión que consiga o secundariamente lo ha capacitado. A resultado de toda esta renta, se afana totalmente al provecho posteriormente de tributaciones como, en próximos impuestos, con varias sucesiones de dimensiones a resultados de evidenciar hasta donde han escalado la renta institucional. (p. 125).

La **rentabilidad económica** según el autor, Palomino, C. (2017). Se refiere a un explícito tiempo de ventaja de los activos de una entidad con libertad de la negociación. Asimismo, tiene la certeza de aportar ideas más beneficiosas, también se menciona como un régimen de desplazamiento a los activos de una organización para formar el importe con emancipación de cómo han sido invertidos, lo que accede la colación de la renta entre entidades sin la oposición de otras organizaciones de fomento, puesto a lo que expreso en el desembolso de logros, y no perturbe al importe de la renta. (p. 125).

Las distintas razones de renta económica son las siguientes:

Rentabilidad sobre las Ventas (ROS). Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rentabilidad sobre las Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

El autor, Herz, J. (2015). Define renta neta, a la proporción de ingreso de cada elemento económico cedida, al precio y egresos de la asociación. Asimismo, se mide la utilidad operativa o bruta sobre ventas netas. (p. 304).

Rentabilidad sobre los Activos (ROA). Conocida también con el nombre de rentabilidad económica, se calcula de la siguiente forma:

Rentabilidad sobre los Activos= Utilidad Neta/ Total Activos

Margen de Utilidad Bruta Se calcula de la siguiente forma:

Rentabilidad MUB = Utilidad bruta / Ventas netas.

La **rentabilidad Financiera**, según el autor, Palomino, C. (2017). Es saber, desde el inicio de la gestión institucional, poseer bien sereno cuál es el documento de cargo que debe efectuar la renta entidad bancaria, al asociado hay que darle ganancias, no tan solo en carácter de partición de intereses, sino venciendo, creando más grandiosa la sociedad, por ello han de enfrentar las entidades que año tras años desaprovechan sus ganancias con el esfuerzo de su carencia propia.

La Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE). Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total.}}$$

El autor, Herz, J. (2015). Resalta que la renta cubierta al cambio, posee cantidades finanzas monetarias la que compone el ejercicio de la sociedad. (p. 304).

Para desarrollar el trabajo se formula **el problema general:** ¿Cómo el proceso de compras implantada por la gerencia se relaciona con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? y como **pproblemas específicos:** ¿Cuáles son los procedimientos de compras de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? ¿Cómo se identificará las deficiencias en cada uno de los procedimientos de compra de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? ¿Cómo se medirá el índice de rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? ¿Cómo se logrará determinar la relación entre el proceso de compras con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017?

Para la elaboración actual del estudio de Investigación se manejó la **justificación de la teoría** primordial de compras, de Montoya, A. (2010), menciona el análisis de la

necesidad del beneficio, la diversidad, los sucesores, la aptitud, las situaciones, los importes, la introducción, el embalaje, los tiempos, las frecuencias de entregas, la competitividad, los soportes, el servicio por venta y el convenio al que se llegase. La rentabilidad está sustentada en la teoría de Carlos Palomino (2017), en su libro titulado Análisis a los Estados financieros. La renta es una medida que determina el periodo de tiempo, del beneficio de los activos de una entidad con libertad de la financiación de los mismos. El desarrollo de Investigación se **justifica en la práctica**, porque será considerado como instrumento apreciable para la organización en el proceso de otras entidades, bajo los procedimientos de compras de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido. La información será útil porque la aplicación de este sistema de procedimientos de compras estará ligada a la rentabilidad y demostrar el margen de ganancias de acuerdo a los resultados financieros. Además, tiene **justificación por conveniencia** porque mediante la evaluación del proceso de compras, en la identificación de necesidades se da: La codificación de productos y colocación del pedido asumiendo cambios en beneficio del encargado y el personal que ejecutan las actividades diarias de compras de la organización. La presente investigación tiene **justificación social** de acuerdo al marco normativo de la NIC la empresa tiene como objetivo la maximización de utilidades y busca los recursos necesarios que servirán para seguir operando en el futuro previsible, asumiendo cambios a favor de su grupo de interés ayudará a la comunidad, socios, trabajadores, medio ambiente, gobierno, clientes y proveedores serán involucrados dentro de las actividades de la empresa. Asimismo, **justificará porque la metodología** realiza una investigación detallada habiendo como proceso el contexto problemático de nuestro trabajo de Investigación del cual se desprende el objetivo general y los objetivos específicos para luego evaluar el proceso de compras y la rentabilidad. Ante ello elaboramos el estudio, haciendo uso de métodos como: Técnicas de entrevista, análisis de documento, de información, así como de herramientas tales como: guía de encuesta, guía de análisis documental; la cual determina la elaboración con la hipótesis planteada en el actual propósito de tesis.

El planteamiento de la **Hipótesis general**: Utilizando la metodología de Montoya, A. (2010) se podrá evaluar el proceso de compras implementada por la gerencia para establecer su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. Y las **Hipótesis específicas** son: Los procedimientos de compras implementadas

por el gerente en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A. Tarapoto 2017 permitirá organizar las adquisiciones realizadas. Las deficiencias identificadas en cada uno de los procedimientos de compra de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A. Tarapoto 2017 será necesaria para valorar el cumplimiento de las actividades. La rentabilidad determinada de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017 será útil para conocer el margen de ganancia. La relación del proceso de compras con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A. Tarapoto 2017 permitirá mejorar las actividades financieras.

Como **objetivo General** se determina: Evaluar el proceso de compras implementada por la gerencia y establecer su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. Y los **Objetivos específicos**, son los siguientes: Describir los procedimientos de compras de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. Identificar las deficiencias en cada uno de los procedimientos de compra de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. Conocer la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. Determinar la relación entre el proceso de compras con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

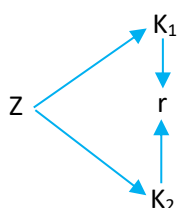
El estudio de la investigación es aplicado, porque: se evalúa el proceso de compras implementada por la gerencia y establecer su relación o incidencia en la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. Asimismo “busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren” citada por el autor (Nava, 2016, p. 5).

Nivel de investigación

La investigación es de nivel descriptiva, porque: Se evalúa el proceso de compras implementada por la gerencia y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A. Además “Es un tipo de investigación que describe de modo sistemático las características de una población, situación o área de interés” citada por el autor (Barahona, 2015, p. 5).

Diseño de investigación

El estudio presento un diseño no experimental, porque: Medimos a la empresa Industrias Mayo S.A. en el tiempo como menciona el problema de tal forma se describe y analiza el contexto estudiado. Asimismo, fue de corte transversal por consiguiente es un diseño no experimental porque “Es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables” según el autor (Choque, 2015, p. 3). Su esquema se representó de la siguiente manera:



En donde:

Z	=	La empresa Industrias Mayo S.A.
K ₁	=	Proceso de compras
K ₂	=	Rentabilidad
r	=	Resultado obtenido

2.2 Operacionalización de variables

2.2.1 Variables

Variable independiente

Proceso de compras

Variable dependiente

Rentabilidad

2.2.2 Operacionalización

Tabla 1
Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Independiente Proceso de compras	Son procedimientos que consisten en analizar la actividad, la vocación del surtido o el tipo de productos que debe adquirir el objetivo de posicionamiento o el servicio que quiere prestar, la imagen que quiere proyectar o el usuario que debe atender, la calidad que debe ofrecer, la capacidad de pago que tenga para cumplir la cantidad que tiene en su inventario.	Procesos de calificación al proveedor que nace a partir de la identificación de necesidades internas, la compra de la mercadería y la colocación de los pedidos en el mercado	Identificación de necesidades	<ul style="list-style-type: none"> – Número bienes en almacén – Número de pedidos para atender a clientes – Número de proveedores 	Nominal
			Compras	<ul style="list-style-type: none"> – Volumen necesario de productos – Cantidad de inventarios – Cantidad de productos sustitutos – Porcentajes de calidad – Tiempo o frecuencia de compra – Cantidad de recepción de pedidos – Precios de compra – Número de lotes o productos codificados 	
			Colocación del pedido	<ul style="list-style-type: none"> – Cantidad económica de pedido – Precio de venta – Tiempo de entrega – Número de condiciones de venta – Rotación de inventarios 	
Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Dependiente Rentabilidad	Es la relación que se gana a través del estado de ganancias y pérdidas con el que se precisa para poder desarrollar la actividad empresarial	Medida o coeficiente referida a un periodo de tiempo del rendimiento de los activos y el patrimonio de una empresa	Rentabilidad Económica	<ul style="list-style-type: none"> – Rentabilidad sobre las Ventas (ROS). Utilidad Neta/Ventas – Rentabilidad sobre los Activos (ROA). Utilidad Neta/ Total Activos 	Razón
			Rentabilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none"> – Margen de Utilidad Bruta Utilidad bruta / Ventas netas. – Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE). Utilidad Neta/ Patrimonio Total. 	

Fuente: Elaboración de los investigadores.

2.3 Población y muestra

Población

La comunidad de la investigación fue la empresa, 08 áreas que la integran, los 32 empleados y los reportes contables generada por las diferentes actividades de la empresa Industrias Mayo S.A. en el 2017. La población: “Es la cantidad total de individuos, objetos o eventos que poseen los mismos rasgos y sobre el que vivimos agarrados en lograr soluciones” citada por el autor (Durand, 2014, p. 7).

Muestra

Es la empresa, el área de compras, los 04 empleados que la integran y los informes contables de compras, 2017. La muestra es: “Una parte de la población, la cual se elige con el proyecto de alcanzar la búsqueda”, como lo cita el autor (Durand, 2014, p. 7).

2.4 Técnica e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad

Son mecanismos e instrumentos utilizados para reunir y medir la información de forma organizada y objetiva. Cada una de estas técnicas permite recopilar información de las compras de cacao. Por este motivo, fue importante conocer sus características y tener claros los objetivos para que nos permitieran recoger información apropiada, para conocer y dar respuestas a los problemas.

Existe una gran variedad de técnicas para la recolección de información de una determinada investigación. En el trabajo de investigación realizada se utilizó como técnicas el fichaje, la entrevista, la observación y el análisis documental.

El Fichaje

Es un recurso valioso para el estudio porque permitió registrar datos o información proveniente de diversas fuentes, recordar y manejar el contenido de libros leídos. Además, la ficha ahorro tiempo y esfuerzo y facilito la elaboración del índice de autores y de títulos consultados, así como la memorización y la comprensión. (Berrocal, 2017, p. 2)

La Entrevista

La entrevista fue una conversación dirigida, con un propósito específico y se usó un formato de preguntas y respuestas. Una entrevista es un dialogo en el que la persona, hace una serie de preguntas a otra persona, con el fin de conocer los

procesos. El tipo de pregunta para esta investigación es: Preguntas abiertas (García, 2016, p. 9).

La Observación

Fue de registro visual de lo que ocurre en una situación real, clasificado y consignado los datos según esquema establecido anteriormente. (García, 2016, p. 18).

El Análisis Documental

Fue una técnica principal utilizada en el estudio de fuentes documentales. Mediante el análisis documental se recolecto datos de fuentes secundarias que se utilizaron como fuentes para recolectar datos sobre las variables de interés. (Castillo, 2016, p. 12)

Instrumentos

Se utilizó herramientas primordiales en la investigación para recolectar datos entre los instrumentos tuvimos la guía de observación, guía de encuesta y guía de entrevista que se aplicaron a nuestra muestra de estudio para un buen análisis de la investigación.

Las Fichas Textuales

Permitió citar al autor del marco teórico, antecedentes y realidad problemática empleando: Fichaje textual con elipsis: llamamos así porque consistió en omitir en la oración una o más palabras, que no son necesarias para una construcción de la frase o párrafo a reproducir, la elipsis puede ir al comienzo, al centro o al final del contenido de la ficha. Fichaje textual indirecta: conocido como cita de citas, donde extraemos los datos indirectamente del texto original a través de otro libro. (Berrocal, 2017, p. 17)

La Guía de Entrevista

Se entrevistó a la gerencia y los responsables de compra con el fin de proporcionar información necesaria acerca de las actividades relacionadas al proceso de la compra. Asimismo “Es el método que utilizo es un instrumento o formulario impreso, destinado a obtener respuestas sobre el problema es estudio y que el investigado o consultado llena por sí mismo”. (García, 2016, p. 17).

La Guía de Observación

Se observó los procesos de compras que realiza la empresa para desarrollar el primer objetivo de la presente investigación. Es un instrumento de registro que

evaluó desempeños, en ella se establecen categorías con rangos más amplios que en la lista de cotejo. Permitió mirar las actividades que desarrolla los investigados. Para ello, es fue necesario presenciar y registrar los detalles observados. (García, 2016, p. 19).

La Guía de Análisis Documental

Permitió revisar la documentación existente al proceso de compras. Es una operación intelectual que da lugar a un subproducto o documento secundario que actúa como intermediario de búsqueda obligado el documento original y el usuario que solicita información. El calificativo de intelectual se refiere a que el documentalista debe realizar un proceso de interpretación y análisis de la de los documentos y luego sintetizarlo. Como lo cita (García, 2017, p. 4)

Validez

Se preparó los documentos derivados, para posteriormente saltar la información a ser subordinado a la evaluación de 3 expertos que quitaron la visión de magistrados e inspeccionan si existe correspondencia entre el proceso de trabajo.: En requisitos ordinarios, se relata al valor en que una herramienta ciertamente tantea la variable que intenta calcular. Los Tipos de validez, tenemos a la Validez relacionada con el contenido: se caracteriza por el grado en que una herramienta percibe una potestad determinada de lo que se calcula. Validez relacionada con el constructo: es el proceso donde conlleva a una importante representación científica y se relata al grado de un control que corresponde consistentemente y que pertenecen a los conocimientos (o constructos) que están siendo justificados. (Pérez y Uzcategui, 2014, p. 3-5).

Confiabilidad

La confirmación del elemento se efectuó mediante la aprobación de dos (02) expertos contables y un (01) metodólogo, logrando de esta forma seguridad y creencia.: esto hace referencia a la estabilidad de los resultados obtenidos. Si los datos son estables, se puede repetir la prueba y obtener resultados similares y consistentes. Si los datos son estables, quiere decir que las escalas de medición incluidas en los instrumentos, no presentan distorsiones o son verdaderas. (Pérez, y Uzcategui, 2014, p. 6).

2.5 Métodos de análisis de datos

Los datos obtenidos fueron ingresados a la base de datos en Excel. Para el análisis se empleó el mismo software Excel y según el procedimiento de medición referido. De la misma manera: Analizamos los datos que consistió en separar los elementos básicos de la información y examinarlos con el propósito de responder a las distintas cuestiones planteadas en la investigación.

2.5.1 Forma de tratamiento de datos.

El tratamiento de la información en la investigación fue fundamental, y se trabajó con la hoja de Excel, para registrar las compras adquiridas en el 2017. Primero se realizó una pre entrevista al gerente para plantear el proyecto de investigación en la empresa. Segundo se realizó la entrevista al gerente de la empresa de acuerdo a la estructura de las dimensiones e indicadores para describir el proceso de compras. Tercero se utilizó la guía de observación y se solicitara reportes para llenar los registros de la guía de análisis documental, las informaciones obtenidas se ingresarán a las tablas y hojas de deficiencias. Asimismo, “Cuando hablamos de tratamiento de datos, se refiere llegar a la esencia de una información, bien porque esta no se conozca o porque se encuentra alterada o desorganizada por otros elementos. Citada por (Guzmán, 2014, p. 2)

2.5.2 Tabulación

En la investigación se manejó tablas y figuras, la información obtenida abarca desde la identificación de necesidades, la orden de compra de cacao orgánico y convencional de acuerdo a la humedad y la colocación del pedido en chocolates y fueron comparadas en el 2017 se identificó las deficiencias en cada una de estas, además, se demostró el aumento o disminución que genera la rentabilidad. Según el autor Guzmán, F. (2014), La tabulación manual se posibilita cuando se registra una serie de actividades y casos. (p. 6)

2.5.3 Forma de análisis de información.

Una vez realizado la tabulación de los datos recogidos, se registra y procesa de acuerdo a identificación de necesidades, orden de compra y atención de pedidos, a partir de las deficiencias, comparaciones y diferencias permitió analizar los resultados del aumento y disminución de beneficios por cada operación. Ya recogidos los datos fueron elaborados, procesados, analizados

e interpretados. Asimismo, “la tabulación y el ordenamiento de la información pueden hacerse, en primera instancia, con un procesamiento sencillo (datos y porcentajes). Citado por (Guzmán, 2014, p. 2)

2.6 Aspectos Éticos

En el proyecto y desarrollo del trabajo de investigación fue aceptada por la gerencia de la empresa, por consiguiente, los datos fueron fidedignos y veraces que proporcionaron los trabajadores de la empresa para el desarrollo de los objetivos de la investigación. Según lo indicado por Fernández, A. (2013), indica que los aspectos éticos son de suma importancia para el desarrollo de una investigación. Es por ello que debemos tener en cuenta algunas éticas en la investigación como pueden ser: Respeto a los derechos de los participantes. Cuando se utiliza información suministrada por ellos o que involucra cuestiones individuales, su anonimato debe ser garantizado y observado por el investigador. Consentimiento o aprobación de la participación. Es necesario que los participantes proporcionen el consentimiento explícito acerca de su colaboración. Otro elemento importante es el respeto a la privacidad de los participantes, no podemos entrometernos en las vidas de las personas. (p. 3-13).

III. RESULTADOS

Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017.

La evaluación de la gestión de comercialización fue de suma importancia, nos permitió conocer más acerca del proceso de compras e identificar las necesidades principales por la que pasa la empresa, para plantear propuestas de mejora en el proceso de compras y así tener una buena relación rentable en la empresa Industrias Mayo S.A. en la ciudad de Tarapoto, periodo 2017.

3.1. Describir los procedimientos de compras de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A.

En la encuesta realizada al gerente de la entidad nos indica que la evaluación del proceso de compras se realiza de la siguiente manera: Revisar requerimiento de materia prima e insumos. Solicitar cotizaciones y/o presupuestos a nuestro distribuidor (principal, secundario y/o de emergencia) cuando se requiera. Seleccionar al proveedor según Lista de Proveedores Calificados, teniendo en cuenta el tipo de producto a solicitar. Elaborar una orden de Adquisición legalizada y autorizada por el Gerente de Operaciones a partir de una requisición de Compra solicitada de Almacén al Área de Compras y Servicios Generales. Notificarse con el distribuidor o cultivador elegido para confirmar que haya aceptado la disposición de compra facturada, y sea el trabajador, vía telefónica o correo electrónico. La mercadería es despachada por el proveedor en un plazo establecido, para luego ingresar a almacén, para ser revisada, registrar la cantidad, revisar el estado de la mercadería, en caso de deterioro realizar su devolución, emitiendo una nota de crédito. Posteriormente se confirma y se realiza el pago de la mercadería adquirida ya sea al contado o con transferencias bancarias. La empresa para la evaluación que se realizará cuenta con procesos importantes, así como el proceso de compras, administración de inventarios y precio de venta.

Para su mejor comprensión se ha realizado el siguiente flujograma de evaluación y desarrollo de adquisición.

Flujograma: Resumen del proceso de compras

Identificación de necesidades, compras y la colocación de pedido

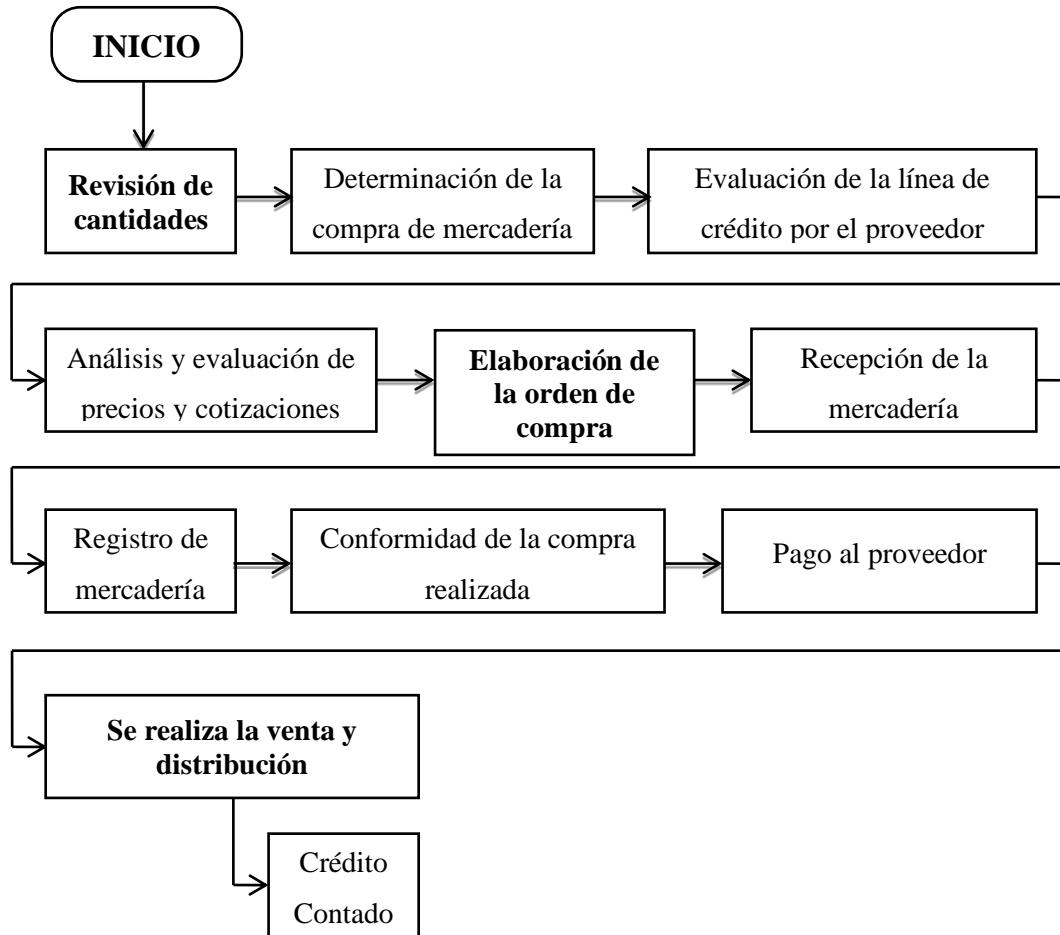


Figura 1: Evaluación del proceso de compras

3.1.1. Identificación de necesidades

Para determinar el proceso de compras también se ha realizado la entrevista al responsable mencionando que existen directivas internas pero el incumplimiento conlleva a muchos errores de parte por diferentes factores como la preferencia del agricultor de priorizar la venta del cacao de mejor calidad como las variedades de CCN51, Sacha Gold y el fino aromático a grandes compañías del Perú.

Tabla 2

Proceso de compras

Proceso: Proceso de adquisición de mercadería		
Inicio: Solicitud o Requerimientos		Finalización: Pago al proveedor
N° paso	Ejecutor	Descripción
1	Persona responsable para realizar las compras.	Revisa cantidades máximas y mínimas de existencias.
2	Persona responsable para realizar las compras	Decide qué hacer si tienen cantidades mínimas o máximas. Si es máxima no realizará la compra ya que se puede generar un exceso de inventario. Si observa que es mínima determinará la compra solo de la mercadería necesaria para cubrir la demanda.
3	Persona responsable para realizar las compras.	Analiza las compras según por la clasificación
4	Persona responsable para realizar las compras.	Emite la orden de compra.
5	Persona responsable para realizar las compras.	Enviar la orden de compra al proveedor.
6	Persona responsable del almacén.	Recepta la mercadería en el almacén revisando con la factura la cual deberá ser los mismos costos que la orden de compra.
7	Persona responsable del almacén.	Procesa la información y enviará a contabilidad.
8	Persona designada del departamento de Contabilidad.	Ingresa al sistema las mercaderías recibidas por el almacenero con su firma de aceptación de ingreso.
9	Persona designada del departamento de Contabilidad.	Se procede al pago.

Fuente: Elaboración propia

Flujograma: Proceso de compras

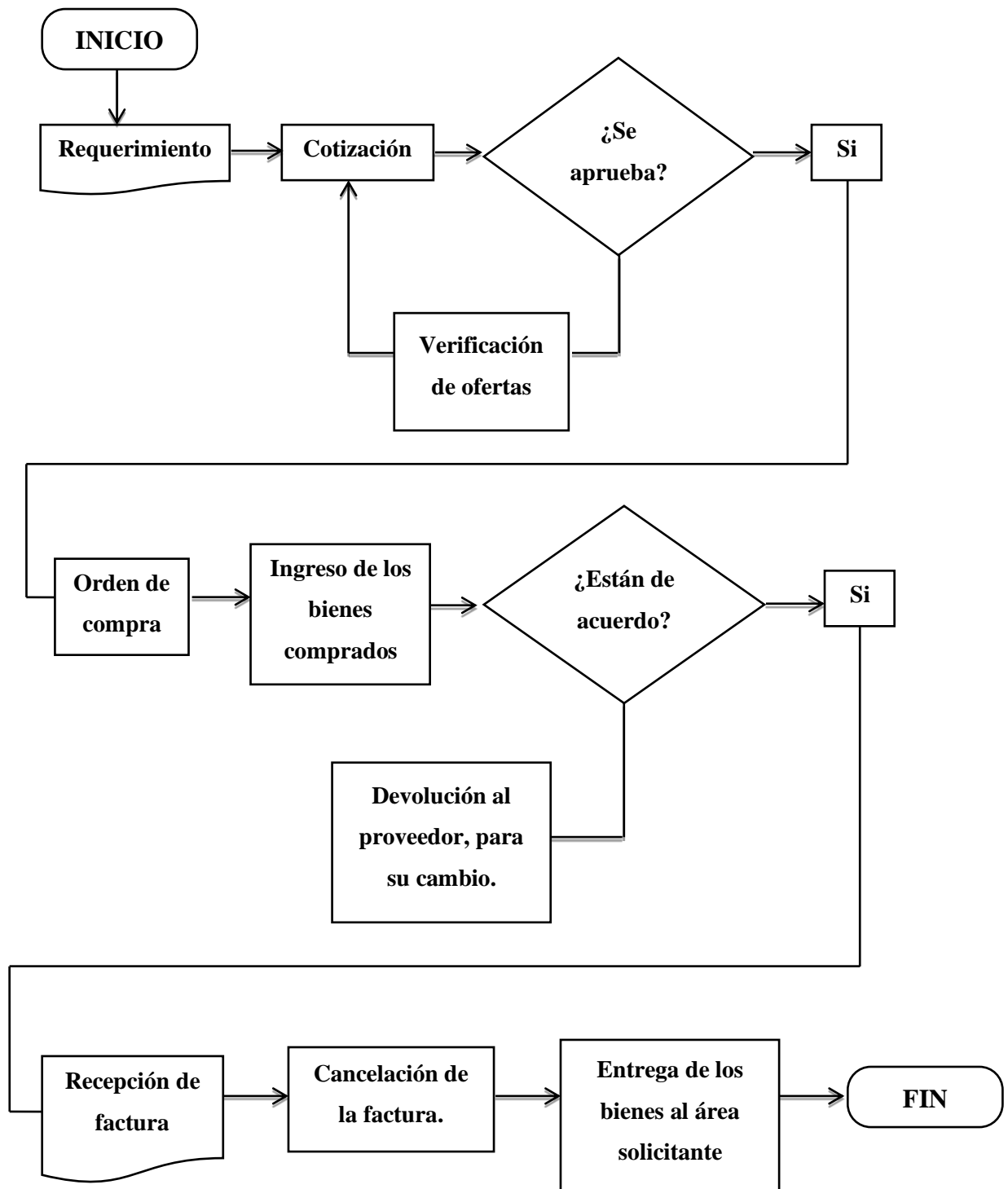


Figura 2: Pproceso de compras

3.1.2. Proceso de compras de cacao

Para realizar este proceso se lleva a cabo la ejecución de compras como: insumos y materias primas que se solicitan dentro de la empresa Industrias Mayo S.A. con una responsabilidad al encargado de Compras y servicios generales. Entre ellos tenemos los siguientes conceptos.

- Requerimiento: Es la necesidad justificada sobre el contexto, forma o facilidad de un bien o servicios.
- Orden de compra: Es el documento que emite el comprador al vendedor para pedir mercadería a un costo acordado. La cual especifica los requisitos de pago y de entrega.
- Cotización: Es el trabajo y resultado de cotizar: estimar o poner valor a la mercadería con la finalidad de cancelar una cuota. Esto suele utilizarse para designar al documento que maneja el precio de un bien o servicios.

Procedimiento

- Revisar el requerimiento de materiales.
- Pedir cotización y/o presupuesto a nuestro proveedor (principal, secundario y/o de emergencia) en caso se requiera.
- Seleccionar al proveedor de la Lista de Proveedores Calificados, teniendo en cuenta el tipo de producto a solicitar.
- Elaborar una Orden de Compra legalizada y autorizada por el Gerente de Operaciones a partir de una Requisición de Compra solicitada de Almacén al Área de Compras y Servicios Generales.
- Estar en contacto con el distribuidor elegido para confirmar si se recibió la orden de compra facturada ya con el trabajador mediante: vía telefónica o correo electrónico.

Se registran en

- Orden de Compra.
- Requisición de compra
- Lista de Proveedores Calificados

Proceso de recepción de mercadería

Tabla 3

Proceso de recepción de mercaderías

Proceso: Proceso de recepción de mercaderías		
Inicio: Recibir mercadería		Finalización: Actualización
N° PASO	EJECUTOR	DESCRIPCIÓN
1	Almacenero	Recibe la mercadería según documentos, factura y orden de compra
2	Almacenero	Verifica, revisa y clasifica la mercadería.
3	Almacenero	Organiza el almacenamiento y la ubicación.
4	Almacenero	Precautela la mercadería para que no se deteriore.
5	Almacenero	Revisa la actualización de los inventarios en el sistema

Fuente: Elaboración propia

Flujograma: Proceso de recepción de la mercadería

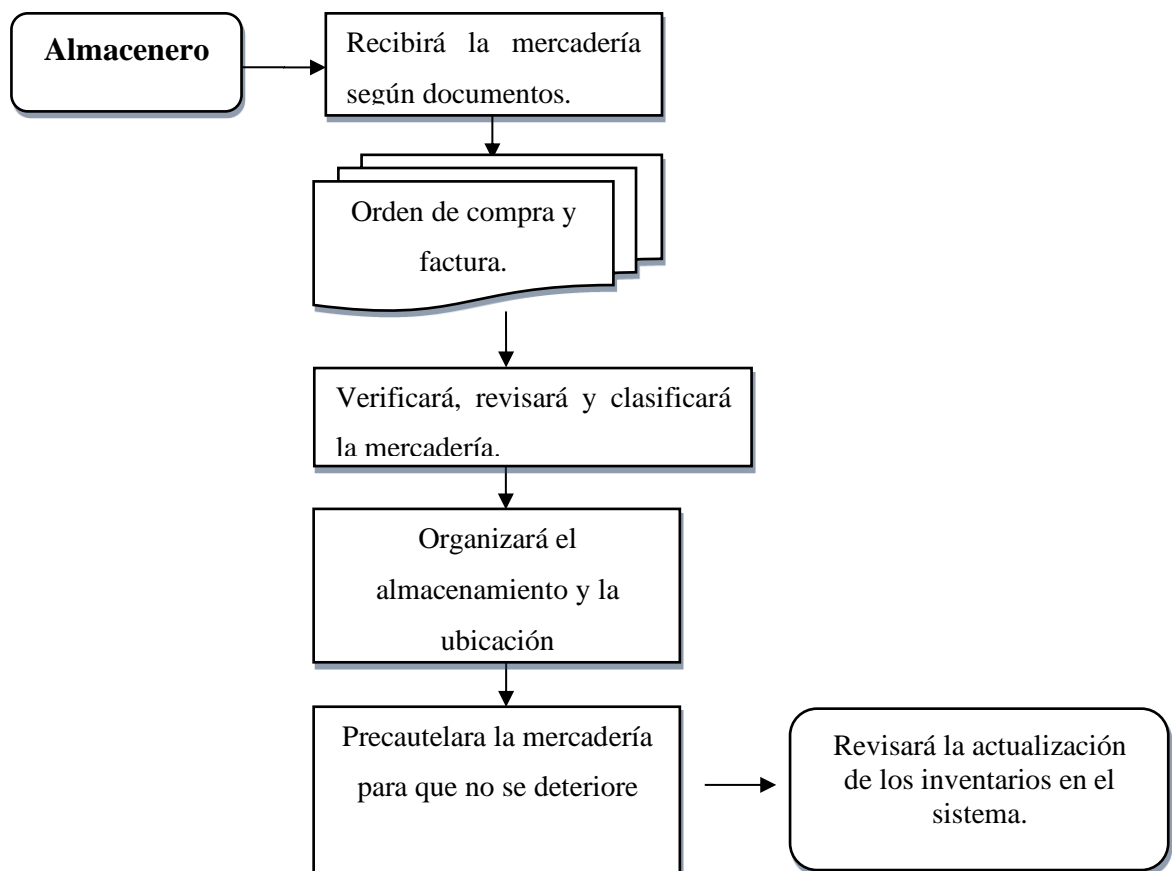


Figura 3: Proceso de recepción de la mercadería

Interpretación:

Recepción de mercadería según características de la guía y comprobante de pago

El encargado del almacén registra el ingreso y entrega de las mercaderías según las indicaciones de las órdenes de pedido que se realizaron al proveedor, adjuntando las facturas, guías de remisión y Certificado de Garantía o seguro que se pagó para el proceso de transporte, los documentos son enviados a administración adjuntándolo al área de contabilidad para su registro perteneciente, permitiendo a la empresa manejar un control por las adquisiciones que se obtuvieron.

Es de importancia que los encargados realicen una verificación de la mercadería verificando las fechas de vencimiento y la calidad de cada uno de ellos.

Verificación, revisión y clasificación de mercadería

La empresa realiza la verificación más específica con respecto a lo que se necesita en stock para ser distribuidos, trasladándolos luego según la línea de comercialización.

Se realiza el ordenamiento de la mercadería en nuestras instalaciones con base a los códigos propios de la materia prima (cacao), esta elaboración se determina tomando otras variables tales como: el código propio y/o variedad, entre otras que permiten la identificación y mejorar los tiempos de entrega.

Ejecutando los procesos de desarrollo los pedidos son más eficaces y ligeros.

Organización del almacén y ubicación.

La organización del almacén permite agilizar la búsqueda según código de materia prima, el almacén tiende a distribuirse de acuerdo a la variedad del producto, organizando cada zona para el internamiento y de acuerdo a su rotación.

El sistema nos accede a mejorar el estado de uso del almacén. Las cifras de obligación se encuentran en cualquier lugar disponible. Debido a que en el acento de ingreso y egreso de los bienes obtenidos suele ser distintos.

El encargado de almacén supervisa el ingreso del producto en principio de comprobación e inspección de calidad. No se acepta un bien que no efectúe con la teoría sintética, eficaz o administrativa, definida en el Orden de Compra proporcionado.

Precautela de las mercaderías para que no se deteriore

El cuidado en el manipuleo de las mercaderías es viable mantener la calidad de los insumos y materia prima, manteniendo la calidad de cada uno de ellos, los productos tienen un seguimiento antes del proceso de comercialización que permite a la empresa excluir a las mercaderías deficientes.

La adquisición de equipos para conservar la mercadería en un buen estado disminuye las pérdidas, esto permite tener un stock permanente.

Revisión y actualización de los inventarios en el sistema

La principal ventaja del sistema de actualización de inventarios, no necesita un gran cambio de recursos: como humanos, para ponerlo en práctica. El obstáculo es la invalidez del sistema para renovar inagotablemente los niveles de inventario.

La actualización de los inventarios permite tener al tanto a la empresa de sobrantes y faltantes por líneas, realizando inmediatamente una orden de pedido a los proveedores y cubrir los faltantes de mercadería en el almacén de la compañía.

Administración de la mercadería

Tabla 4

Almacenamiento de mercadería

Proceso: Proceso de recepción de mercaderías cacao		
Inicio: Recibir mercadería		Finalización: Actualización
N° PASO	EJECUTOR	DESCRIPCIÓN
1	Almacenero	Revisa la calidad, peso y cantidad de la Mercadería.
2	Almacenero	Decide si toda la mercadería ingresa o existe alguna Devolución
3	Almacenero	Ordena y almacena según la clasificación establecida por el sistema ABC y su distribución física en el almacén.

Fuente: Elaboración propia

Flujograma del área de almacén de la empresa Industrias Mayo S.A.

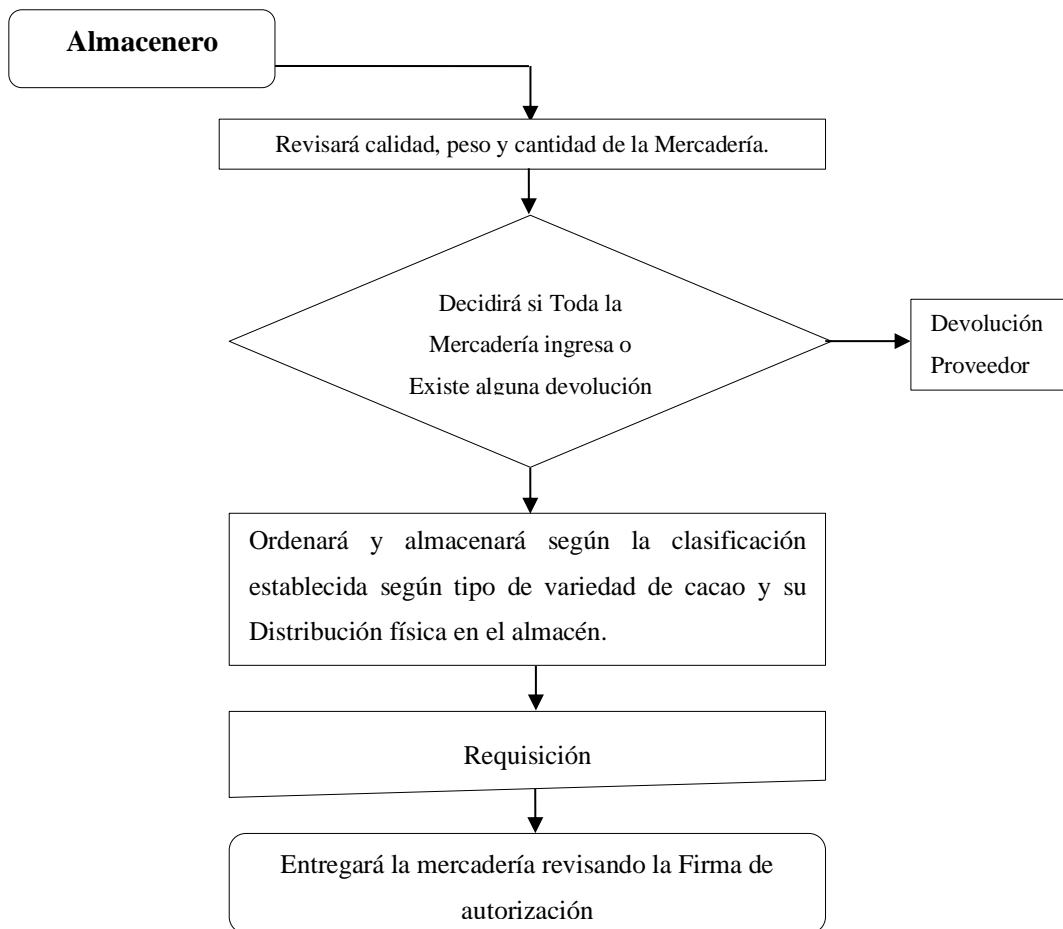


Figura 4: Proceso de almacenamiento de mercadería.

3.1.3. Colocación del pedido

Evaluación de proveedores –Agricultores

Dentro de las políticas, la gerencia tiene como objetivo establecer los lineamientos a tomar la elección y valoración de distribuidores que tienen impacto sobre la inocuidad y calidad del producto final, con el propósito de responder el cumplimiento de las especificaciones técnicas definidas por Industrias Mayo S.A., así como asegurar el trabajo con proveedores de confianza. Es decir, el alcance aborda al procedimiento; esto se aplica a todos los distribuidores que clasifican los bienes y servicios utilizados para el proceso de producción; proveedores de servicios externos como desratización, fumigación, calibración de equipos, mantenimiento, etc.; y que tienen impacto sobre la calidad del producto terminable.

La responsabilidad es del Gerente de Operaciones: Es el comprometido de controlar el presente proceso. La frecuencia es semestral (Cada 6 meses)

Procedimiento

Evaluación de proveedores	Descripción	Responsable
<ul style="list-style-type: none"> - Los criterios para la selección de proveedores se toman sobre cada producto que abastezca el proveedor. - Contacta al proveedor, solicitándole una carta de presentación y envía el informe del Proveedor. 		Responsable de Compras
Proveedores de Productos:	<ul style="list-style-type: none"> - Solicita al proveedor a través del informe del Proveedor, documentos tales como: Precio, Calidad del servicio, copias de Licencia de Funcionamiento, Registro Sanitario, Ficha Técnica del producto, resultados de análisis microbiológicos y fisicoquímicos, u otro documento requerido según corresponda. Además una muestra del producto a adquirir. 	Responsable de Compras
<ul style="list-style-type: none"> - Recibe los datos de la empresa con la documentación adjunta como requisito principal para el proceso de selección. 		Responsable de Compras
<ul style="list-style-type: none"> - Compara los documentos con las Especificaciones Técnicas definidas por la empresa. 		JAI / AI / JP
<ul style="list-style-type: none"> - Inspecciona y verifica sensorialmente (en caso se requiera se solicita otro análisis), que la muestra cumpla con las especificaciones. 		
<ul style="list-style-type: none"> - Finalmente se evalúan los diferentes criterios de evaluación y se toma la decisión de aprobarlo; aprobarlo-seguimiento con un plazo máximo de 6 meses para levantar las observaciones encontradas y desaprobarlos. 		
<ul style="list-style-type: none"> - Aprueba a los proveedores de productos. 		JP / JAI
<ul style="list-style-type: none"> - El proveedor seleccionado (con uno o más productos) es incluido en la columna de relación de proveedores seleccionado registrándose en la relación de proveedores aprobados. 		Responsable de Compras
<ul style="list-style-type: none"> - En caso el proveedor sea aprobado cumpla con los requisitos establecidos por la empresa, tanto del producto como documentario, se procederá con el requerimiento de presupuesto y la compra. 		Responsable de Compras
<ul style="list-style-type: none"> - En caso el proveedor sea desaprobado, se comunicará a la GO explicando el motivo del rechazo. 		
<ul style="list-style-type: none"> - Según sea el caso, solicitará el producto y/o servicio o comunicará al cliente en caso sea desaprobado, explicando el motivo. 		Responsable de Compras JAI / AI

Verificación de proveedores

- El proveedor con tres devoluciones o quejas de servicio consecutivas por deficiencias de inocuidad o calidad pasarán a observación, siendo informados sobre su condición y se les otorgará un plazo para que mejoren. JAI / AI / RC
- En caso continuarán las deficiencias, serán retirados de la lista de proveedores aprobados
- Se emitirá un Informe de Reclamo, donde se detallan los hallazgos encontrados en el producto.
- Envía vía electrónica al proveedor el Informe de Reclamo. RC

Excepciones

- Para el caso excepcional de proveedores únicos que son desaprobados y fuese imposible sustituirlos, serán mantenidos como proveedores en la categoría de desaprobados y se evaluará internamente a través de análisis microbiológicos (deberán obtener resultados conformes a la norma) para poder considerarlos como proveedores regulares. JAI / AI
- Los proveedores extranjeros que luego de la evaluación de su desempeño no cumplan con las especificaciones técnicas o hayan tenido rechazos, serán clasificados en la categoría desaprobados y se mantendrán hasta conseguir un nuevo proveedor que cumpla con los requerimientos.

Proveedores de emergencia

- Cuando se requiera materias primas, insumo, y materiales de empaque o servicios con carácter de urgencia se puede hacer uso de proveedores que no han sido previamente seleccionados ni aprobados, sin embargo dichos proveedores deberán ser empresas de envergadura o aquellos que posean algún sistema de calidad implantado u otra empresa de la cual ya se cuente con la documentación respectiva y posteriormente a la compra o presta del servicio se regularizará según los lineamientos antes establecidos. JAI / AI
 - Ficha de Información del Proveedor.
 - Evaluación y Reevaluación de Proveedores.
 - Relación de Proveedores Aprobados.
 - Check list para la Inspección a Proveedores.
 - Programa Anual de Auditorias de Proveedores

Proveedores de Servicios:

- Para la selección de las empresas de servicios se considera: Lista de clientes y años de servicio en el mercado. JAI / AI
- Solicita al proveedor de servicio copias de documentos según corresponda.
 - Para el caso de la empresa de control de plagas se solicitará Resolución Directoral emitida por DIGESA, lista de productos utilizados y su resolución de aprobación emitida por DIGESA. Fichas Técnicas y Hojas de Seguridad de cada uno de los productos a usar en planta.
 - Para la empresa de calibración se solicitará su acreditación por INDECOPI y trazabilidad de los patrones utilizados.
 - Para los servicios mantenimiento de equipos e infraestructura (compresores, bombas, extractores, etc.), se solicitará cotización del servicio que incluye materiales, mano de obra y tiempo del servicio. JP
 - Para el proveedor de mantenimiento de maquinarias y equipos se solicitará un listado de herramientas y equipos a utilizar en Planta.
 - Los proveedores de servicios son seleccionados previa evaluación de la documentación entregada y precio del servicio y se le comunicará para la realización del servicio. JP / JAI
 - Aprueba los proveedores de servicios. JP / JAI
 - En caso el proveedor cumpla con los requisitos documentarios establecidos por la empresa, se selecciona al proveedor. Responsable de compras
 - El proveedor seleccionado (con uno o más servicios) es incluido en la **Relación de Proveedores Aprobados**.
 - Para el caso de servicios de Control de Plagas y Calibración, envía la cotización al Responsable de Compras. JAI
 - Emite la orden del servicio para el inicio de las actividades de control de plagas y Calibración Responsable de compras

REEVALUACIÓN DE PROVEEDORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Durante el periodo de tiempo de 1 año, el proveedor seleccionado será reevaluado, tomándose en cuenta los criterios establecidos en el formato **Evaluación y Reevaluación de Proveedores**:
 - a. Precio del Producto/ Servicio:** Se refiere al nivel de precio promedio del mercado
 - b. Calidad del Producto/ Servicio:** La calidad de los productos se verifican en el momento del servicio y compra. Para el caso de productos se realiza durante la etapa de recepción (una vez seleccionado el proveedor y realizado el pedido). La verificación de calidad e inocuidad de las materias primas, insumos y materiales de empaque adquiridos, se basa en características sensoriales y

resultados de análisis de acuerdo a las especificaciones técnicas y comparación de las fichas técnicas (en caso tuviesen) del producto con las especificaciones técnicas definidas por la empresa.

Para el caso de servicios se evalúa el servicio brindado y si fue llevado a cabo de acuerdo a lo solicitado por la empresa, cumpliendo las expectativas.

c. Calidad del servicio de entrega, devoluciones, otros:

Para el caso de proveedores de bienes:

Se verifica el cumplimiento y condiciones de entrega del pedido efectuado:

- Hermeticidad e integridad de envases, sacos, cajas, etc., presentación del despachador, entre otros.
- Condiciones de transporte de las materias primas, insumos y materiales de empaque, es decir, limpieza, contaminación cruzada, entre otros.

Se evalúan las facilidades para devoluciones, cambio de mercadería, atenciones de servicios de emergencia de forma ágil y colaborativa.

Para el caso de proveedores de servicio:

Se verifica que el servicio se realice con la higiene adecuada y cumpliendo las disposiciones higiénicas y de BPM de la empresa.

Se controlará estrictamente la fecha y hora de entrega del producto o visita para el servicio acordada previamente.

d. Sistema de Gestión: Se refiere a la implementación y certificación de un Sistema de Gestión Calidad, Ambiente, Seguridad u otros.

Para el caso de proveedores de servicios se evalúa la entrega de la documentación referida a calidad (fichas técnicas, certificados, hojas de seguridad, certificado de acreditación, etc.)

e. Sistema de Gestión de Inocuidad: Se refiere a la implementación y certificación de un Sistema de Gestión de Inocuidad HACCP 22000, BRC, SQF*

Para el caso de proveedores de servicios no aplica, por lo que se colocará el máximo puntaje.

f. Inspecciones Higiéno sanitaria: Cuando aplique (no aplica para proveedores de servicios) realiza inspecciones a los almacenes/plantas de los proveedores, siguiendo el **Check list para la inspección de proveedores** verificando los siguientes requisitos:

- Cumplimiento mínimo de Buenas Prácticas de Manufactura.
- Instalaciones adecuadas: Área techada, parihuelas en buen estado, ventilación adecuada, productos apilados adecuadamente (de acuerdo a normas vigentes).
- El almacén/planta deberá presentar una constancia que acredite haber realizado fumigaciones, desinsectaciones y desratizaciones en periodos fijos.
- El almacén/planta deberá tener una autorización de

funcionamiento en vigencia emitida por la autoridad correspondiente.

- La frecuencia de inspección será como mínimo 1 vez al año.

* Empresas de envergadura, con tiempo en el mercado y/o si tienen certificado un Sistema de Gestión de Inocuidad, solo se les solicitará una declaración de la aplicación de sistemas de aseguramiento de la calidad e inocuidad no siendo necesaria la inspección, colocando en la evaluación el puntaje máximo.

- Los resultados de la evaluación se registran en la Evaluación y Reevaluación de Proveedores.

3.2. Identificar las deficiencias en cada uno de los procedimientos de compra de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017.

En la encuesta realizada al encargado de la empresa, nos mencionó que identificar las deficiencias será de suma importancia para poder estudiarlas y mejorar aplicando procedimientos correctos dentro de la empresa. La investigación tomará en cuenta tres dimensiones muy importantes que son la identificación de necesidades, compras y colocación del pedido.

3.2.1. Identificación de necesidades

En esta fase se desarrolló el enfoque para la investigación, en el cual se reconoce las necesidades de una problemática para perfeccionar los contextos de vida, por eso antes de disponer cualquier oferta, es necesario manejar con claridad el problema o necesidad de la entidad.

Tabla 5

Cumplimiento de actividades en la identificación de necesidades

Dimensión	Actividades	Si	No	Porcentaje %
	¿Llevan un control del número de bienes en almacén?	X		3.70
	¿Cuenta con personal capacitado para realizar el control de almacén?		X	3.70
	¿Realiza capacitaciones al personal encargado de controlar los bienes?		X	3.70
	¿Registra los números de pedidos para atender a clientes?	X		3.70
Identificación de necesidades	¿Cumple con la atención de pedidos de los clientes?		X	3.70
	¿Realiza un control y valoriza los pedidos que salen de almacén?		X	3.70
	¿Evalúa el número de proveedores?	X		3.70
	¿Realiza cotizaciones de precios para la selección de proveedores?		X	3.70
	¿La mercadería que ofrecen los proveedores es de buena calidad?	X		3.70
	Total	4	5	14.81 18.52

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

De acuerdo a la guía de cumplimiento de actividades en la identificación de necesidades, se logra estimar la informalidad de cinco (5) funciones hallados en lo siguiente. En el ítem 1: en donde el encargado si realiza adecuadamente su trabajo. Por consecuente no se encontró deficiencias en el control de número de bienes en el almacén. En el ítem 2: Se logra observar que el encargado no cumple con la actividad adecuadamente en lo que respecta al número de pedidos para atender a los clientes generando malestar y pérdida para la empresa. En el ítem 3: El encargado de evaluar el número de proveedores no realiza su trabajo de acuerdo a lo establecido, afectando en la toma de decisiones al momento de ejecutar la adquisición. En el ítem 4: el encargado menciona que se realiza el registro de números de pedidos para atender a los clientes. En el ítem 5: Nos indican que, a pesar de registrar el número de pedidos, no se cumplen con la atención de los pedidos de los clientes generando pérdidas para la empresa. En el ítem 6: No se realiza adecuado control de los pedidos que salen de almacén generando que en muchas ocasiones se pierdan los productos. En el ítem 7: Se realiza la evaluación de los números de los proveedores beneficiando a la empresa. En el ítem 8: Se realiza la selección de los proveedores, pero no se realiza la cotización de precios la cual genera que en muchas ocasiones nos brinden productos a precios elevados. En el ítem 9: El encargado nos indica que los productos obtenidos de los proveedores son de buena calidad.

Tabla 6

Costo perdido por humedad en el almacén

Meses	Cantidad adquirida	Exceso de humedad 7%	Tonelada actualizada	Costo Perdido
Enero	3680.00	257.60	3,422.40	2,163.84
Febrero	3790.40	265.33	3,525.07	2,228.76
Marzo	3781.20	264.68	3,516.52	2,223.35
Abril	3799.60	265.97	3,533.63	2,234.16
Mayo	3818.00	267.26	3,550.74	2,244.98
Junio	3829.96	268.10	3,561.86	2,252.02
Julio	3793.16	265.52	3,527.64	2,230.38
Agosto	3875.96	271.32	3,604.64	2,279.06
Setiembre	3843.76	269.06	3,574.70	2,260.13
Octubre	3853.88	269.77	3,584.11	2,266.08
Noviembre	3838.24	268.68	3,569.56	2,256.89
Diciembre	3846.52	269.26	3,577.26	2,261.75
	45,750.68	3,202.55	42,548.13	26,901.40

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Se logra observar que al no contar con un control adecuado en el almacén se genera una pérdida de S/ 26,901.40

3.2.2. Compras

Este punto es muy importante porque nos permite analizar más a fondo el volumen de los productos, la cantidad necesaria de productos que se comprará para que la empresa siga brindando productos y servicio de calidad, para seguir generando utilidades a favor de la empresa.

Tabla 7

Cumplimiento de actividades en las compras

Dimensión	Actividades	Si	No	Porcentaje %
Compras	¿Cuenta con el volumen necesario de productos?		X	3.70
	¿Realiza una gestión de la cantidad de inventarios a utilizar?	X		3.70
	¿Cuenta con la cantidad necesaria de productos sustitutos?		X	3.70
	¿El porcentaje de la calidad del producto es la indicada?		X	3.70
	¿Se lleva un control del tiempo o frecuencia de compra?		X	3.70
	¿La cantidad de recepción de pedidos llega en su totalidad?	X		3.70
	¿Los pedidos llegan en buenas condiciones?		X	3.70
	¿Realiza una evaluación de los precios de compra?		X	3.70
	¿Se llevan un control de los números de lotes o productos codificados?		X	3.70
	Total	3	6	7.41 25.93

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

De acuerdo a la guía de cumplimiento de actividades en las compras, se puede estimar la informalidad de seis (6) funciones hallados en lo siguiente. En el ítem 1: El encargado no realiza un adecuado control del volumen de productos perjudicando a la empresa y además generando un desbalance económico. En el ítem 2: El encargado si realiza una gestión adecuada de la cantidad de inventarios a utilizar. En el ítem 3: El encargado menciona que no cuenta con la cantidad necesaria de productos sustitutos debido a que en muchas ocasiones no cubren con situaciones de emergencias que se pueden presentar. En el ítem 4:

El encargado tiene deficiencias en su trabajo debido a esto al momento de realizar un porcentaje de la calidad del producto no es la indicada. En el ítem 5: El encargado no lleva un control adecuado del tiempo en que se realiza la compra generando que los productos que llegan a destiempo sean de mala calidad para la elaboración del producto. En el ítem 6: El encargado de la recepción de los productos indica que la cantidad solicitada llega en su totalidad. En el ítem 7: Nos indican que el producto llega en buenas condiciones. En el ítem 8: El encargado no realiza una evaluación correcta de los precios de compra debido a esto se tiene complicaciones en la toma de decisiones. En el ítem 9: El encargado no realiza un trabajo adecuado en llevar el control de los números de lotes de acuerdo a la codificación generando malestar al momento del despacho del producto.

Tabla 8

Evaluación de los precios

Meses	Orgánico 80%	Costo variable según BVL	Costo pagado al agricultor	Costo Pactado	Costo Asumido orgánico	Costo Asumido convencional	Total costo
Enero	3,200.00	8.40	26,880.00	8.40	0.00	160.00	160.00
Febrero	3,296.00	8.59	28,312.64	8.40	626.24	164.80	791.04
Marzo	3,288.00	8.63	28,375.44	8.40	756.24	164.40	920.64
Abril	3,304.00	8.70	28,744.80	8.40	991.20	165.20	1,156.40
Mayo	3,320.00	8.59	28,518.80	8.40	630.80	166.00	796.80
Junio	3,330.40	8.45	28,141.88	8.40	166.52	166.52	333.04
Julio	3,298.40	8.45	27,871.48	8.40	164.92	164.92	329.84
Agosto	3,370.40	8.70	29,322.48	8.40	1,011.12	168.52	1,179.64
Setiembre	3,342.40	8.40	28,076.16	8.40	0.00	167.12	167.12
Octubre	3,351.20	8.40	28,150.08	8.40	0.00	167.56	167.56
Noviembre	3,337.60	8.60	28,703.36	8.40	667.52	166.88	834.40
Diciembre	3,344.80	8.90	29,768.72	8.40	1,672.40	167.24	1,839.64
	39,783.20		340,865.84		6,686.96	1,989.16	8,676.12

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Se procede a analizar las evaluaciones de los precios las cuales no son cotizadas y la selección del proveedor es por una amistad, la cual genera una pérdida considerable por no realizar las cotizaciones adecuadas para una mejor administración de las compras, la cual la pérdida asciende a **S/ 8,676.12**

3.2.3. Colocación del pedido

Esta etapa es la parte última después de haberse identificado las necesidades, después de la selección de proveedores, para poder realizar la compra de los productos y de esta manera el proveedor realice el traslado y la colocación del pedido en un lugar determinado que sea adecuado para la conservación del producto.

Tabla 9

Cumplimiento de actividades en la colocación del pedido

Dimensión	Actividades	Si	No	Porcentaje %	
Colocación del pedido	¿Se elaboran o se formulan la cantidad económica de pedido?	X		3.70	
	¿El precio de venta es de acuerdo al mercado?	X		3.70	
	¿Realiza una evaluación para determinar el precio de venta?		X		3.70
	¿Cumple con el tiempo de entrega?		X		3.70
	¿Se elabora un plan estratégico para realizar la entrega a tiempo?		X		3.70
	¿Cuenta con número de condiciones de venta?	X		3.70	
	¿Cumple con las condiciones de venta?		X		3.70
	¿La rotación de inventarios es la adecuada?		X		3.70
	¿Realiza un control de la rotación de inventarios?		X		3.70
	Total	3	6	14.81	18.52

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

De acuerdo a la guía de cumplimiento de actividades en la colocación del pedido, se logra estimar la informalidad de seis (6) funciones, encontrado lo siguiente. En el ítem 1: El encargado si elabora la formulación de la cantidad de los pedidos en forma económica para determinar cuando está invirtiendo la empresa. En el ítem 2: El encargado menciona que el precio de venta es de acuerdo al mercado. En el ítem 3: El encargado de determinar el precio de venta no realiza una adecuada determinación esto generando que los productos no tengan mayor salida del almacén. En el ítem 4: El representante menciona que en algunos motivos no se cumple con el tiempo de entrega generando malestar en el proceso productivo para seguir brindando productos de muy buena calidad. En el ítem 5: No se crean planes de estrategias para la entrega de los productos esto genera retrasos en la

entrega de los productos. En el ítem 6: La empresa cuenta con condiciones de ventas. En el ítem 7: El encargado menciona que no se cumplen con las condiciones de venta generando malestar a la hora de la colocación del pedido. En el ítem 8: El encargado nos da a conocer que la rotación del inventario no es la adecuada a esto generando a la empresa que no cuenta con beneficios favorables para continuar con sus actividades. En el ítem 9: La rotación de los inventarios no es el adecuado debido a que no existe un control adecuado.

Tabla 10
Tiempo de entrega

ITEM	Producto vendido	Ventas primer trimestre			Devoluciones primer trimestre		Valorización de la devolución
		Cantidad	C.U.	Precio	Cantidad	Precio	
1	CHOCOLATE CON LECHE Y PECANAS X 90 G	16,163	S/9.00	S/145,467.00	808	7,273.35	S/7,273.35
2	CHOCOLATE CON LECHE Y NUECES X 90 G	1,710	S/9.00	S/15,390.00	86	769.50	S/769.50
3	CHOCOLATE CON LECHE Y COCO X 90 G	1,529	S/9.00	S/13,761.00	76	688.05	S/688.05
4	CHOCOLATE CON LECHE 35% X 90 G	1,433	S/9.00	S/12,897.00	72	644.85	S/644.85
5	CHOCOLATE BITTER 60% X 90 G	1,383	S/9.00	S/12,447.00	69	622.35	S/622.35
6	CHOCOLATE CON LECHE Y MANI X 90 G	1,246	S/9.00	S/11,214.00	62	560.70	S/560.70
7	CHOCOLATE CON LECHE Y KIWICHA X 80 G	1,138	S/9.00	S/10,242.00	57	512.10	S/512.10
8	CHOCOLATE CON LECHE Y CAFÉ - MOKA X 90 G	866	S/9.00	S/7,794.00	43	389.70	S/389.70
9	CHOCOLATE CON LECHE Y QUINUA X 80 G	649	S/9.00	S/5,841.00	32	292.05	S/292.05
10	CHOCOLATE ORGANICO DARK 72% X 90GR.	1,071	S/11.00	S/11,781.00	54	589.05	S/589.05
11	CHOCOLATE DARK COCONUT 65% X 90GR.	450	S/11.00	S/4,950.00	23	247.50	S/247.50
12	CHOCOLATE DARK MOKA 65% X 90GR.	363	S/11.00	S/3,993.00	18	199.65	S/199.65
13	DARK CHOCOLATE WITH QUINOA 65% - ORGANIC X 80 G	330	S/11.00	S/3,630.00	17	181.50	S/181.50
14	CHOCOLATE ORGANICO MILD DARK 65% X 90GR.	277	S/11.00	S/3,047.00	14	152.35	S/152.35
15	CHOCOLATE ORGANICO DARK NIBS X 90GR.	275	S/11.00	S/3,025.00	14	151.25	S/151.25
16	DARK CHOCOLATE WITH KIWICHA 65% - ORGANIC X 80 G	235	S/11.00	S/2,585.00	12	129.25	S/129.25
				S/268,064.00		S/13,403.20	S/13,403.20

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla se logra observar que de acuerdo al tiempo de entrega si se cumplen con los pedidos en un tiempo determinado y además si el incumplimiento puede generar consecuencias. Se procede a analizar al principio se tiene lo solicitado, pero sin embargo no se cumple con entregar en su totalidad debido al incumplimiento del tiempo de entrega la cual esto hace que se esté insatisfecho y después del tiempo cumplido el producto ya no es recibido esto generando una pérdida de **S/ 13,403.20**

3.2.4. Resumen de cumplimiento de actividades

Tabla 11

Resumen de cumplimiento de actividades

Dimensiones	Nro. Actividades	Si	%	No	%
Identificación de necesidades	9	4	14.81	5	18.52
Compras	9	3	7.41	6	25.93
Colocación del pedido	9	3	14.81	6	18.52
	27	10	37.04	17	62.96

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Como podemos observar en la tabla se tiene veintisiete (27) actividades, en la cual se tiene un cumplimiento de diez (10) actividades con un porcentaje de 37.04% y con respecto al incumplimiento se tiene diecisiete (17) actividades con un porcentaje de 62.96% logrando determinar que la empresa cuenta con más porcentaje de incumplimiento la cual debe subsanar para mejorar en las actividades que realiza.

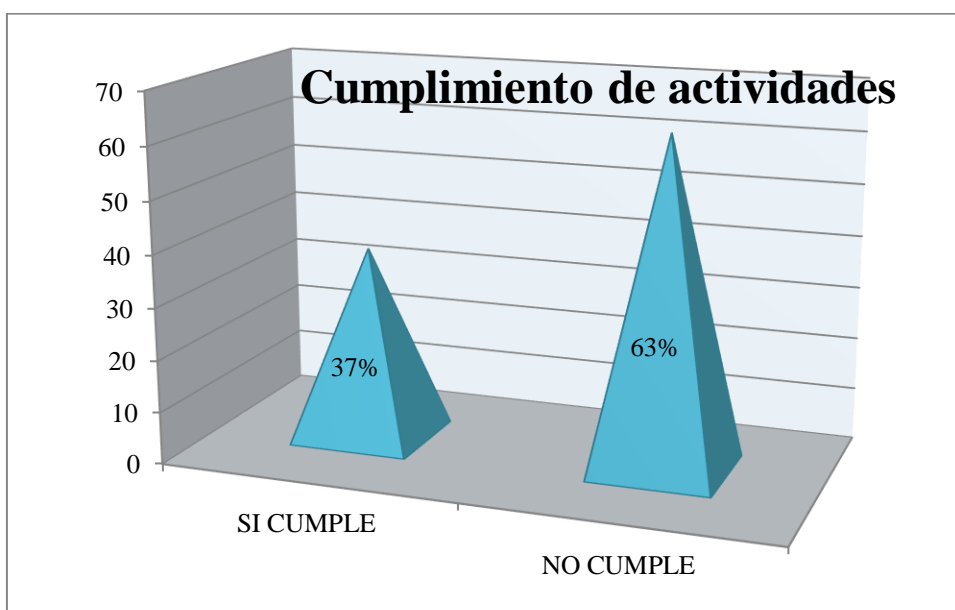


Figura 5: Resumen de cumplimiento de actividades

Interpretación:

En esta figura se logra observar de forma porcentual un resumen de la ejecución de actividades que se realiza en la empresa, por parte del sí cumple se tiene un porcentaje del

37% y por otro lado en no cumple se tiene un porcentaje del 63% teniendo mayor incumplimiento de actividades que tienen que ser levantadas rápidamente para continuar y mejorar las actividades que realiza la empresa.

3.3. Conocer la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017.

En este punto se determina la renta de la empresa dependiendo del rendimiento que se ejecuta mediante las actividades que se realizan. Se relacionan los resultados obtenidos en determinados periodos. Este orden se logra obtener antes y después de impuestos. Para concluir, en el momento que la empresa ha creado resultados, se registran correctamente en el patrimonio; es recomendable suponer y calcular el trabajo del periodo, no sólo el resultado neto sino también en el resultado de los ajustes del patrimonio. Esta medición ordena los ingresos y gastos en el patrimonio del periodo en el que se generan.

Tabla 12

Estado de situación Financiera

Empresa Industrias Mayo S.A
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Al 31 de diciembre de 2017, 2016
(Expresado en nuevos soles)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2017		2016		VARIACIÓN	
	S/.	%	S/.	%	Aumento-disminución	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalente de efectivo	49,192.28	5.25%	65,670.00	7.02%	-16,477.72	-0.25
Cuentas por cobrar comerciales	156,234.78	16.66%	124,652.00	13.32%	31,582.78	0.25
Otras cuentas por cobrar	15,583.32	1.66%	71,243.88	7.62%	-55,660.56	-0.78
Existencias	312,346.25	33.31%	272,475.00	29.13%	39,871.25	0.15
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	533,356.63	56.87%	534,040.88	57.09%	-684.25	0.00
ACTIVO NO CORRIENTE						
Activo diferido	17,980.00	1.92%	15,000.00	1.60%	2,980.00	0.20
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	386,447.20	41.21%	386,447.20	41.31%	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	404,427.20	43.13%	401,447.20	42.91%	2,980.00	0.01
TOTAL ACTIVOS	937,783.83	100.00%	935,488.08	100.00%	2,295.75	0.00
PASIVO Y PATRIMONIO NETO						
PASIVO CORRIENTE						
Tributos y aportes y salud por pagar	26,453.53	2.82%	25,468.00	2.72%	985.53	0.04
Remuneraciones	13,245.32	1.41%	26,895.00	2.87%	-13,649.68	-0.51
Cuentas por pagar comerciales	148,672.67	15.85%	134,876.23	14.42%	13,796.44	0.10
Otras cuentas por pagar	92,786.43	9.89%	37,334.56	3.99%	55,451.87	1.49
Obligaciones financieras	124,325.00	13.26%	134,325.00	14.36%	-10,000.00	-0.07
TOTAL PASIVO CORRIENTE	405,482.95	43.24%	358,898.79	38.36%	46,584.16	0.13
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones financieras	110,000.00	11.73%	178,565.00	19.09%	-68,565.00	-0.38
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	110,000.00	11.73%	178,565.00	19.09%	-68,565.00	-0.38
TOTAL PASIVO	515,482.95	54.97%	537,463.79	57.45%	-21,980.84	-0.04
PATRIMONIO NETO						
Capital	290,000.00	30.92%	290,000.00	31.00%	0.00	0.00
Reserva legal	73,065.47	7.79%	70,057.49	7.49%	3,007.98	0.04
Resultados acumulados	37,966.80	4.05%	10,895.00	1.16%	27,071.80	2.48
Resultado del ejercicio	21,268.62	2.27%	27,071.80	2.89%	-5,803.18	-0.21
Total Patrimonio Neto	422,300.88	45.03%	398,024.29	42.55%	24,276.59	0.06
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	937,783.83	100.00%	935,488.08	100.00%	2,295.75	0.00

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En esta tabla 12 se origina el curso de situación financiera 2017 la cual se aprecia que la entidad tiene un mínimo desarrollo en lo que concierne a los activos corrientes en un 0.08%, debido a que las compras fueron al contado con los proveedores lo que ocasionó la descapitalización, de igual manera se ha incrementado las cuentas por cobrar en S/ 31,582.78 soles debido al aumento de créditos a clientes, la empresa aumentó el rubro de existencias en S/ 39,871.25 soles debido a la falta de rotación.

De la estructura de la inversión por el periodo al 31 de diciembre del 2017 ascendió a S/ 982,199 soles equivalente al 100% evidenciándose de manera importante la inversión corriente por S/ 577,772 soles donde la partida de existencias cuenta con S/ 312,346.25 soles, finalizando con una participación del 32% como activo total.

De la estructura de financiación está financiado por terceros por S/ 405,482.95 con el 52% que incluye a la financiación de proveedores con un 15%, la financiación bancos 23% y la financiación de socios por S/ 466,716 soles con una participación del 48%.

Tabla 13

Estado de resultados integrales

Empresa Industrias Mayo S.A.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
Al 31 de diciembre del 2017, 2016
(Expresado en nuevos soles)

Estado de Resultados Integrales	2017		2016		Variación Aumento-disminución	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
VENTAS NETAS	1,478,189.69	100.00	1,042,541.05	100	435,648.63	0.42
Costo de Ventas	-1,182,551.75	-80.00	-906,557.44	-86.96	-275,994.31	0.30
Utilidad bruta	295,637.94 [█]	20.00	135,983.62	13.04	159,654.32	1.17
Gastos de Administración	-193,742.00	-13.11	-52,765.00	-5.06	-140,977.00	2.67
Gastos de Ventas	-61,452.56	-4.16	-32,345.63	-3.10	-29,106.93	0.90
Total gasto de operación	-255,194.56 [█]	-17.26	-85,110.63	-8.16	-170,083.93	2.00
Utilidad de operación	40,443.38 [█]	2.74	50,872.99	4.88	-10,429.61	-0.21
Otros ingresos y egresos						
Gastos financieros	-5,487.34	-0.37	-6,754.00	-0.65	1,266.66	-0.19
Gastos varios	-1,435.76	-0.10	-1,452.64	-0.14	16.88	-0.01
Total otros ingresos y egresos	-6,923.10 [█]	-0.47	-8,206.64	-0.79	1,283.54	-0.16
Utilidad antes de participaciones	33,520.28 [█]	2.27	42,666.35	4.09	-9,146.07	-0.21
Participación de los trabajadores 10%						
Utilidad antes de impuestos	33,520.28 [█]	2.27	42,666.35	4.09	-9,146.07	-0.21
Impuesto a la Renta 29.5%	-9,888.48 [█]	-0.67	-12,586.57	-1.21	2,698.09	-0.21
Resultado del ejercicio	23,631.80 [█]	1.60	30,079.77	2.89	-6,447.98	-0.21
Reserva legal 10%	-2,363.18 [█]	-0.16	-3,007.98	-0.29	644.80	-0.21
UTILIDAD DEL EJERCICIO	21,268.62 [█]	1.44	27,071.80	2.60	-5,803.18	-0.21

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En esta tabla 13 se originan los resultados comparativos del año 2016 y 2017 importante para conocer y cuantificar las actividades en números y poder calificar el desarrollo de las actividades si fue buena, regular o mala, para poder medir el cumplimiento de las tareas propuestas al comienzo del periodo, es sustancial porque accede conocer la utilidad lograda y verificar el desarrollo en el periodo asignado, es por ello que en el periodo anterior se logra observar un mayor índice de progreso ya que los gastos fueron menores.

Las ventas netas ascienden a S/ 1,478,189.53 soles y su costo de ventas S/ 1,182,551.63 soles equivalente al (80%) para determinar una utilidad bruta de S/ 295,637.91 soles representando el 20% sobre las ventas.

Los gastos de operación en su conjunto de administración y ventas participaron con S/ 225,194.56 que significaron el 13% sobre las ventas netas y una utilidad operativa de S/ 40,443.35 soles equivalente al 7%

Ratios de rentabilidad

Es importante tener conocimiento de la rentabilidad de los periodos utilizando las herramientas adecuadas que permitan identificar las variaciones en diferentes periodos y así determinar el crecimiento y desempeño de la empresa.

Margen de utilidad Neta sobre ventas

Tabla 14

Rentabilidad sobre las ventas

Ratio	Fórmula	2017	2016
Rentabilidad sobre las ventas	$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{21,268.62}{1,478,189.69} = 1.44\%$	$= \frac{27,071.80}{1,042,541.05} = 2.60\%$

Indicador	2017	2016	Variación	Esperado
<i>Rentabilidad sobre las ventas</i>	1.44%	2.60%	-1.16%	3%

Fuente: Elaboración propia

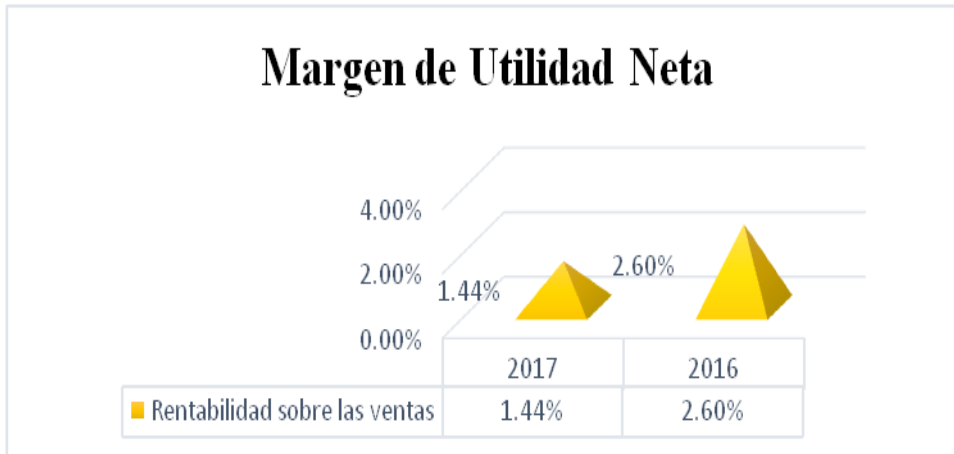


Figura 6: Comparación del margen de utilidad neta sobre ventas 2016 y 2017

Interpretación:

En la tabla 14 y figura 6, se puede apreciar que la empresa no está generando de manera eficiente sus utilidades, sus ventas no están siendo eficientes de la empresa Industrias Mayo S.A, debido a que en el 2017 tiene un lento crecimiento del 1.44% con respecto al año 2016, lo cual indica que no se está obteniendo una utilidad adecuada en el mercado, debido a los problemas que se presenta en su control de inventarios.

Rentabilidad sobre los activos (ROA)

Tabla 15

Rentabilidad sobre los activos

Ratio	Fórmula	2017	2016
Rentabilidad sobre los activos	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{21,268.62}{937,783.83} = 2.27\%$	$\frac{27,071.80}{935,488.08} = 2.89\%$

Indicador	2017	2016	Variación	Esperado
<i>Rentabilidad sobre los activos</i>	2.27%	2.89%	-0.63%	5%

Fuente: Elaboración propia

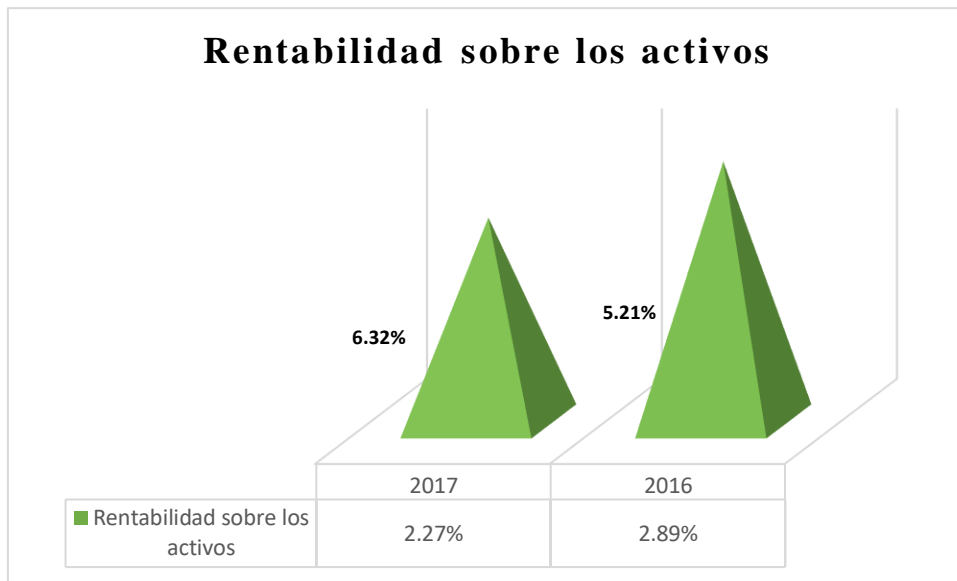


Figura 7: Comparación de la rentabilidad sobre los activos 2016 y 2017

Interpretación:

De la tabla 15 y figura 07, nos demuestra que el beneficio de los activos de la empresa Industrias Mayo S.A es deficiente al activo total, se puede apreciar que para el 2017 tiene una disminución menor en 2.27% con respecto al 2016, esto debido al mal manejo del control del cacao ya que muchas veces la humedad del producto perjudica la calidad del cacao.

Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

Tabla 16

Rentabilidad sobre el patrimonio

Ratio	Fórmula	2017	2016
Rentabilidad sobre el patrimonio	$= \frac{\text{Utilidad neta después de Imp.}}{\text{Patrimonio}}$	$= \frac{21,268.62}{422,300.88} = 5.04\%$	$= \frac{27,071.80}{398,024.29} = 6.80\%$

Indicador	2017	2016	Variación	Esperado
<i>Rentabilidad sobre el patrimonio</i>	5.04%	6.80%	-1.77%	9%

Fuente: Elaboración propia

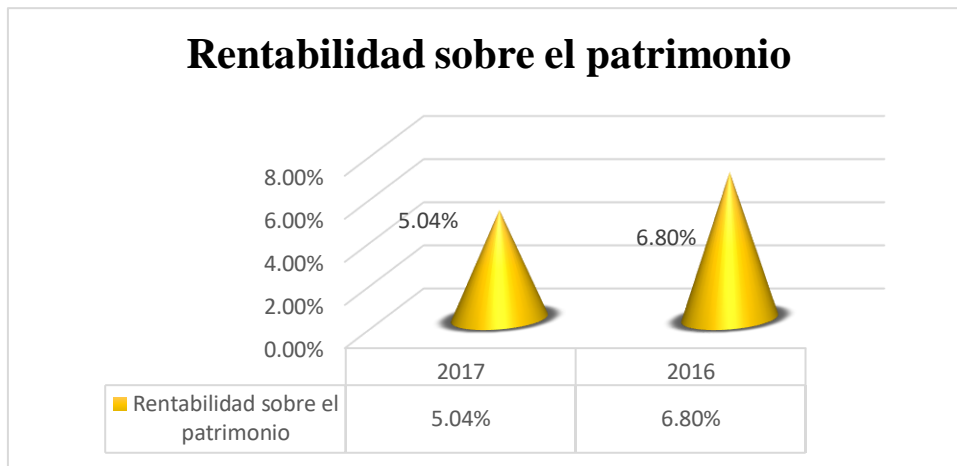


Figura 8: Comparación de la rentabilidad sobre el patrimonio 2016 y 2017

Interpretación:

De la tabla 16 y figura 08, se puede apreciar que el beneficio del capital de la empresa ha disminuido respecto al 2016 en un -1.77%, generando mayor inversión para aumentar el capital de los socios. Es decir, podemos tener una rentabilidad regular, pero con falta de liquidez.

3.4. Determinar la incidencia entre el proceso de compras y la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017.

En esta parte del trabajo de investigación se determina el procedimiento de compras de acuerdo a la renta de la entidad, de esta manera tenemos las dimensiones de la rentabilidad económica y financiera, donde determinaremos la renta sobre las ventas, la renta sobre los activos, el margen de utilidad bruta y la renta sobre el patrimonio.

Evaluación del proceso de compras – Empresa Industrias Mayo S.A.

Dimensiones	No	%	Gastos
Identificación de necesidades	5	18.52	26,901.40
Compras	6	25.93	8,676.12
Colocación del pedido	6	18.52	13,403.20
	17	62.96	48,980.72

Fuente: Elaboración de los investigadores

Identificación de necesidades

En esta dimensión se logró identificar la deficiencia que existe en los pedidos que salen del almacén debido al mal control que existe por parte de los encargados de realizar registro, esto se debe a que no se encuentran debidamente capacitados generando como consecuencia la pérdida de **S/ 26,901.40**

Compras

En este punto las compras se realizan sin una adecuada cotización de los precios debido a que no se evalúan a los proveedores ya que en muchas ocasiones nos brindan productos a precios elevados las cuales realizando una evaluación correspondiente de los precios nos sale una pérdida de **S/ 8,676.12**

Colocación del pedido

El representante menciona que en algunos motivos no se cumple con el tiempo de entrega generando malestar en el proceso productivo para seguir brindando productos de muy buena calidad la cual genera una pérdida de **S/ 13,403.20**

Con las deficiencias halladas en la Empresa Industrias Mayo SA se determinó una pérdida total de **S/ 48,980.72**

Rentabilidad - Empresa Industrias Mayo SA

Indicadores de la rentabilidad	2017	2016
Rentabilidad sobre las ventas	0.0144	0.0260
Rentabilidad sobre los activos	0.0227	0.0289
Rentabilidad sobre el patrimonio	0.0504	0.0680

Fuente: Elaboración de los investigadores

Rentabilidad sobre las ventas

Se obtuvo para el periodo 2016 el 0.0260 muy bajo de 1 sin embargo caso contrario se obtuvo en el 2017 el 0.0144

Rentabilidad sobre los activos

Se obtuvo para el periodo 2016 el 0.0289 debajo de 1 la inversión de sus activos no refleja rentabilidad y sin embargo caso contrario se obtuvo en el 2017 el 0.0227

Rentabilidad sobre el patrimonio

Se obtuvo para el periodo 2016 el 0.0680 debajo de 1 la inversión del patrimonio es mínima y sin embargo caso contrario se obtuvo en el 2017 el 0.0504

Se generaron pérdidas de acuerdo a cada dimensión estudiada las cuales fueron:

Identificación de necesidades: Que con la implementación de herramientas de control de inventarios y personal capacitado en el área de almacén no se hubiera generado una pérdida de **S/ 26,901.40**

Compras: Realizando la cotización de precios a cada proveedor se hubiera prevenido la pérdida de **S/ 8,676.12**

Colocación de pedido: Realizando un cronograma del tiempo de entrega se hubieran prevenidos muchos incumplimientos en la colocación de los pedidos, pero debido al no uso de esta herramienta se obtuvo una pérdida de **S/ 13,403.20**

De acuerdo a lo estudiado con respecto a la evaluación del proceso de compras se determinó que influye de forma directa en la rentabilidad la cual generó una pérdida general de **S/ 48,980.72**

Margen sobre ventas

Obtenido 2017		Esperado 2017	
Formula	>1	Formula	>1
$\frac{21,268.62}{1,478,189.69}$	0.014	$\frac{70,249.34}{1,478,189.69}$	0.047

No se supera el 1 y la empresa podrá tener liquidez, pero no la rentabilidad deseada

Ratios de Rentabilidad.

Ratios de Rentabilidad		Industrias Mayo SA 2013	Industrias Mayo SA 2014	Industrias Mayo SA 2015	Industrias Mayo SA 2016	Industrias Mayo SA 2017
ROA	= $\frac{\text{Resultado AII}}{\text{Activo total}}$ =	1.25	1.35	1.66	2.89	2.27
ROE	= $\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos propios}}$ =	2.69	2.75	3.15	6.80	5.04

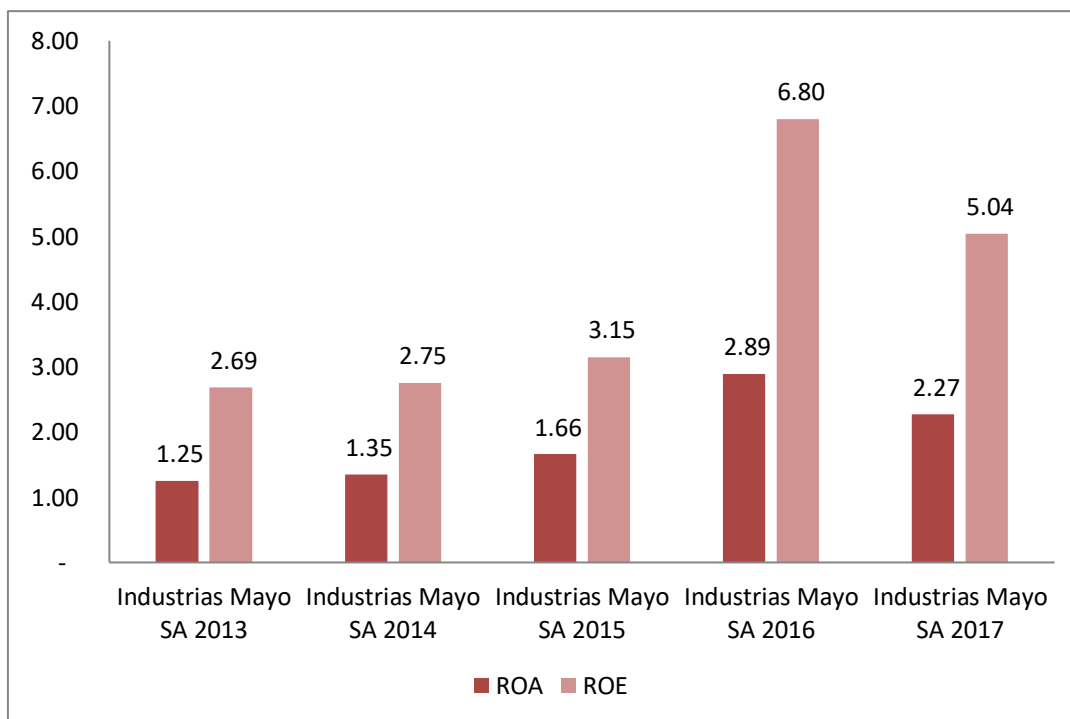


Figura 9: Comparación de la rentabilidad ROA y ROE

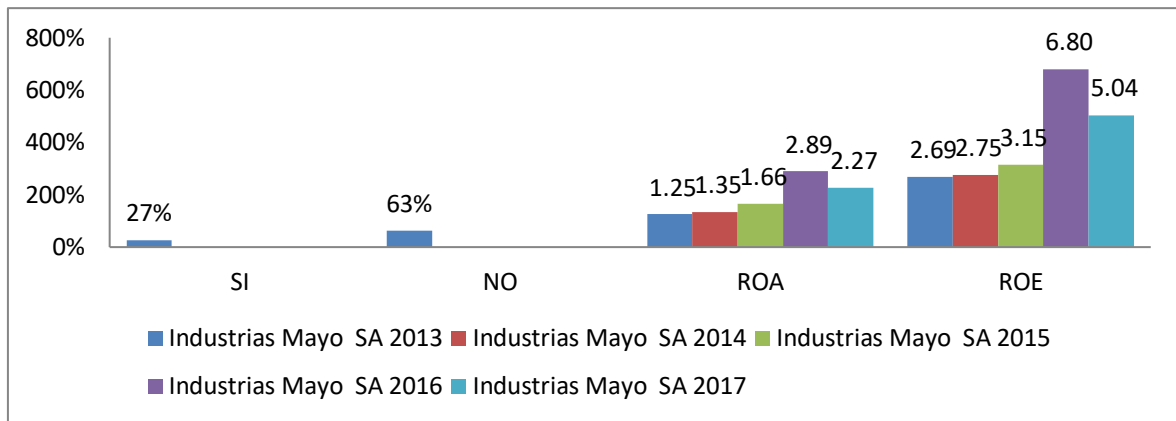


Figura 10: Comparación del cumplimiento vs la rentabilidad

Interpretación:

La baja calidad de los productos sumados a las continuas plagas y como efecto la baja producción se ve perjudicada la empresa por la gran inversión realizada en tecnologías de producción quedando al margen en la compra del cacao.

IV. DISCUSIÓN

La investigación realizada tiene como apoyo la teoría de los autores Lobato, F. y Villagrá, F. (2013), porque permitió evaluar el proceso de compras, la investigación es de tipo básica y descriptiva, con diseño no experimental. Cabe resaltar que las decisiones de proceso de compras que implante la gerencia afectarán de manera directa en la rentabilidad, siendo lo primordial subsanar los incumplimientos.

La elaboración del primer objetivo nos permitió describir los procedimientos de compras de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A. Logrando evidenciar el incumplimiento por parte del personal del 61% en lo que respecta al proceso de compras. *Según los autores, Lobato, F. y Villagrá, F. (2013) menciona que uno de los elementos fundamentales de la función de aprovisionamiento es la compra que debe llevar a cabo la empresa para abastecerse de todo lo necesario. Para que esa compra sea eficiente es preciso desarrollar un proceso lógico, el denominado proceso de compra.* Según, Peñafiel, D. (2013). En su tesis observa que al momento de realizar las compras de materiales no existen presupuestos elaborados ni informes previos, solo se realiza pedidos una vez terminados. Las compras se realizan verbalmente, no existe un adecuado procedimiento para la adquisición de las mercaderías para la venta. La mercadería no ingresa mediante un inventario por lo que no se puede controlar adecuadamente lo que ingresa y queda en stock. Los proveedores entregan notas de venta no autorizadas, debido a que no se las puede validar para realizar las declaraciones. Dado así que se corre riesgos a sanciones y cierres, lo que generaría pérdida para la empresa.

La elaboración del segundo objetivo nos permitió determinar las carencias de cada uno de los procesos de compra de cacao en la identificación de necesidades, clasificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A. *Según los autores, Lobato, F. y Villagrá, F. (2013) menciona que una vez seleccionado el proveedor, es el momento de realizar la compra. Sin embargo, hay una etapa previa denominada preparación de la compra que consiste en el desarrollo de un proceso de negociación entre la empresa compradora y el proveedor seleccionado.* Según, Ruiz, Y. (2013). En su trabajo de investigación ejecutada la auditoría, logró cumplir con los

objetivos que busca, valorar los niveles de capacidad, validez y economía, de acuerdo a este procedimiento nos permite desarrollar el progreso de la entidad como: en sus operaciones, minimizar riesgos y optimizar recursos. No cuenta con instructivos: contexto por el cual no se establece una guía para lograr el desarrollo de las actividades de cada trabajador. Se incumplen las políticas y procesos indispensables para obtener las adquisiciones, ya que no cumple con la documentación y autorización del proceso.

La elaboración del tercer objetivo nos permite conocer la rentabilidad de la entidad Industrias Mayo S.A. *Según el autor, Herz, J. (2015). Menciona en el caso de las ratios de rentabilidad se relacionan cuentas del estado de resultados para medir la eficiencia en la utilización de recursos de la empresa.* Según, Anaya, C. y Sánchez, O. (2016). En su trabajo de investigación observa que la empresa no tiene un sistema de inspección central de políticas, lineamientos, normas, que no le admiten detallar de acuerdo a la revisión correcta; como resultado de ello no se certifica tener la eficacia de las actividades de compras en el procedimiento de los objetivos. Es viable marcar que los trabajadores del área de compras tienen práctica, esto implica un método instructivo en el manejo de compras, ocasionado que no esté establecido los encargos y funciones del lugar.

La elaboración del cuarto objetivo nos permite conocer la incidencia entre el proceso de compras y rentas de la empresa Industrias Mayo S.A. *Según el autor, Palomino, C. (2017). el análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se gana a través del estado de ganancias y pérdidas, con el que se precisa para poder desarrollar la actividad empresarial, es un concepto, de rentabilidad, que va totalmente unido a la utilidad empresarial obtenida, ya que relaciona dicha utilidad con la magnitud que directa o indirectamente lo ha aprobado.* Según, Verona, L. y Wong, E. (2016). En su trabajo de investigación menciona la evaluación realizada en la fase de compra y producción, la entidad no cuenta con un sistema de registro central. Se descubrió que trabaja sin ningún manual de instrucciones, ni cuenta con políticas organizativas que le acceden y mejorar sus recursos. Al apreciar el área de Compras concluimos que debe haber claridad en la elección de proveedores, de lo inverso, se generan disconformidad por parte de los trabajadores envueltos en el desarrollo y generando varias irregularidades.

V. CONCLUSIONES

Las actividades de evaluación del proceso de compras de la entidad Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017, se realizó de la siguiente manera: identificación de necesidades, compras y colocación del pedido. Por otro punto se observa que si se cumplen (10) actividades de 37.04% adecuadamente, mientras que (17) actividades del 62.96% no se cumplen adecuadamente.

Las deficiencias encontradas en la entidad Industrias Mayo S.A., son: De acuerdo a la identificación de necesidades, se logró verificar que el personal no son debidamente capacitados para desempeñar la función del control de bienes, asimismo, en la dimensión de compra no se realizan cotizaciones de los productos que nos brindan, esto generando pérdidas cuantiosas para la entidad; finalizando tenemos la dimensión de colocación del pedido, la entidad no cuenta con cronogramas de la colocación del entrega, provocando que la rotación del inventario no sea la correcta.

La rentabilidad de la entidad Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017, se obtuvieron resultados, en la rentabilidad sobre las ventas, la cual ha generado en el periodo 2016 una utilidad de 2.60% debido al incremento de sus ventas, en el periodo 2017 se obtuvo 1.44% logrando observar una disminución, para la rentabilidad sobre los activos, en el año 2016 se tiene el 2.89%, la cual indica una buena inversión de sus activos, por otro lado en el periodo 2017 se tiene 2.27% y por último la rentabilidad sobre el patrimonio muestra en el año 2016 un 6.80% y para el año 2017 un 5.04% generando una variación negativa de 1.77%.

Según la evolución de las dimensiones se logró determinar la relación en el proceso de compras, en la cual la entidad Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017, debido al incumplimiento en sus actividades genero pérdidas que afecta directamente a la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

Los directivos de la entidad deben implementar ejecuciones de evaluación en cada una de las actividades de dimensiones, identificación de necesidades, compras y colocación del pedido, con el propósito de que las ejecuciones alcancen su máximo rendimiento, para que así no afecte la economía, realizando más eficiente la administración.

Realizar estrategias de verificación para confirmar que lo implementado por la empresa se cumpla de acuerdo a las metas y objetivos, asimismo se recomienda ejecutar capacitaciones que ayuden al personal en el desempeño de sus funciones, manteniendo un dialogo en sus departamentos.

Debido a los bajos indicadores de rentabilidad, se debe manejar un método para cada uno de los indicadores, ayudando al cumplimiento de sus actividades que ejecutan, logrando obtener resultados positivos que beneficien en su expansión de la entidad.

La entidad tiene que considerar los resultados obtenidos en el estudio para la implementación de nuevas herramientas que ayuden a mejorar el proceso de compras y de esta manera aumentar la rentabilidad.

REFERENCIAS

- Anaya, C. & Sánchez O. (2016). En su trabajo: *Aplicación de la propuesta de un sistema de control interno en la empresa comercial agro especias y frutos del país SAC. para mejorar su proceso de compras y el impacto en su rentabilidad*. Tesis para optar el título de contador público Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/674/1/TL_AnayaChavezCelinda_SanchezMalcaOsmar.pdf
- Barahona, G. (2015). *Investigación descriptiva*. Recuperada de: <https://prezi.com/udo13dg8bvsz/investigacion-descriptiva/>
- Berrocal, A. (2017). *Técnicas del fichaje*. Recuperada de: <https://es.slideshare.net/AbrahamBerrocalPedre/tcnicas-del-fichaje>
- Blogdiario. (2018). *Comercialización*. Recuperada de: <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/producto-sustituto/>
- Cárdenas, L. (2014). *Rediseño e implementación del proceso de compras y pagos Empresa A.G.A. S.A.* (Tesis de grado en contabilidad). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador. Recuperada de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/4279>
- Castán, J., López, J. y Núñez, A. (2012). *La logística en la empresa. Un área estratégica para alcanzar ventajas competitivas*. (1ª edición). Editorial: Pirámide. Ciudad: Madrid – España.
- Castillo, L. (2016). *Entrevista, observación, análisis*. Recuperada de: <https://es.slideshare.net/MaestriaSanMarcos/entrevistaobservacionanalisis>

- Chayña, M. (2018). *El control interno previo y simultaneo en los procesos de contratación y adquisición y su influencia en la optimización de la gestión de las compras públicas de la Municipalidad Provincial de Puno, periodo 2014*. (Tesis de grado en contabilidad). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú. Recuperada de: http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7995/Chay%C3%B1a_Barrios_Marco_Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Choque, J. (2015). *Diseños no experimentales*. Recuperada de: <https://prezi.com/e25f2jfn8ib/disenos-no-experimentales-segun-hernandez-fernandez-y-bapt/>
- ConceptoDefinición. (2018). *Diccionario financiero*. Recuperada de: <https://conceptodefinicion.de/cliente/>
- Crece Negocios. (2018). Recuperada de: <https://www.crecenegocios.com/concepto-de-calidad/>
- Debitoor. (2018). *Glosario de contabilidad*. Recuperada de: <https://debitoor.es/glosario/definicion>
- Definición. (2018). *Diccionario financiero*. Recuperada de: <https://definicion.de/>
- Diccionario empresarial. (2018). Recuperada de: <https://www.asesorempresarial.com/web/diccionario.php?let=I>
- Docs.microsoft. (2018). Recuperada de: <https://docs.microsoft.com/es-es/dynamics365/unified-operations/supply-chain/procurement/product-receipt-against-purchase-orders>
- Dospiservicios. (2018). *Servicios de Reingeniería y Organización Industrial*. Recuperada de: <https://dospiservicios.wordpress.com/conceptos-clave/cantidad-economica-de-pedido-eoq/>

- Durand, J. (2014). *Estadística, población, muestra y variables*. Recuperada de:
<https://es.slideshare.net/jcarlos2509/estadistica-poblacion-muestra-y-variables>
- Economía simple (2016). *Rentabilidad*. Disponible en:
<https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Economipedia. (2018). *Diccionario Financiero*. Recuperada de:
<https://economipedia.com/definiciones/.html>
- El comercio (2017). *Cacao del Perú*. Disponible en: <https://elperuano.pe/noticia-cacao-del-peru-riesgo-perder-certificacion-58307.aspx>
- Fernández, A. (2013). *La ética en la investigación*. Recuperada de:
<https://es.slideshare.net/AldairFernandezCueto/la-tica-en-la-investigacin-28866306>
- García, J. (2016). *Las técnicas de recolección de datos*. Recuperada de:
<https://es.slideshare.net/JuanSebastianGarciaM/las-tnicas-de-recoleccin-de-datos>
- García, J. (2017). *El análisis documental*. Recuperada de:
<https://es.slideshare.net/jackelinegarciachaverra/el-anlisis-documental-79123891>
- Guzmán, F. (2014). *Procesamiento y análisis de datos*. Recuperada de:
<https://es.slideshare.net/felixeguzman/procesamiento-y-analisis-de-datos>
- Herz, J. (2015). *Apuntes de contabilidad financiera*. (1ra. Edición). Editorial: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas SAC. Lima – Perú
- IG. (2018). *Glosario*. Recuperada de: <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-lote>
- Lara, A. y Sampedro, P. (2013). *Análisis de los procesos de registro de compra y venta de productos para las pequeñas farmacias del Cantón Milagro*. (Tesis de grado en contabilidad). Universidad Estatal De Milagro, Milagro, Ecuador. Recuperada de:

<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/755/3/AN%C3%81LISIS%20DE%20LOS%20PROCESOS%20DE%20REGISTRO%20DE%20COMPRA%20Y%20VENTA%20DE%20PRODUCTOS%20PARA%20LAS%20PEQUE%C3%91AS%20FARMACIAS%20DEL%20CANT%C3%93N%20MILAGRO.pdf>

Lobato, F. y Villagr a, F. (2013). *Gestión logística y comercial*. (1  edición). Editorial: Macmillan Iberia S.A. Ciudad: Madrid – España.

Logisticreference. (2018). *Logística de almacenes*. Recuperada de: <http://logisticreference.blogspot.com/2013/02/codificacion-de-los-productos.html>

Lokad. (2018). *Base de conocimientos*. Recuperada de: <https://www.lokad.com/es/lead-time-definicion-y-formula>

López, J. (2015). *El proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa j. Mega Distribuidora de la ciudad de Ambato*. (Tesis de grado en contabilidad). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador. Recuperada de: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17048/1/T2944i.pdf>

Montoya, A. (2010). *Administración de Compras: Quien compra bien, vende bien*. (3ra edición). Editorial: Ecoe ediciones. Ciudad: Bogotá-Colombia.

Nava, F. (2016). *Investigación básica y aplicada*. Recuperada de: <https://es.slideshare.net/FabiolaNava4/investigacin-bsica-y-aplicada-58356533>

Palomino, C. (2017). *Análisis a los Estados Financieros*. (1a. Edición). Editorial: CALPA-Lima. Ciudad: Lima-Perú.

Peñafiel, D. (2013). *Evaluación de control interno del proceso de adquisición y pagos de mercadería en la ferretería el hierro del Cantón la Troncal, Periodo: 1 enero - junio del 2009*. (Tesis de grado en contabilidad). Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador. Recuperada de:

<http://dspace.ucacue.edu.ec/bitstream/reducacue/7130/3/TESIS%20DARWIN%20PE%20C3%91AFIEL.pdf>

Pérez, F. y Uzcategui, D. (2014). *Recolección de Datos: Validez y Confiabilidad*.

Recuperada de: <https://es.slideshare.net/dayanajur/validez-y-confiabilidad-37399349>

ResearchGate. (2018). Recuperada de:

https://www.researchgate.net/...frecuencia_de_compra.../Distribucion-de-especialidad

Ruiz, Y. (2013). *Auditoría de gestión aplicada a los procesos del área de recursos humanos, compras y ventas de la empresa electro Richar Ruiz Cía. Ltda., ubicada en el distrito Metropolitano de Quito, por el período comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2012*. (Tesis de grado en contabilidad). Universidad de las

Fuerzas Armadas-ESPE, Quito, Ecuador. Recuperada de: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/7645/1/T-ESPE-047591.pdf>

Unipacifico. (2018). *Ingreso de bienes al almacén*. Recuperada de:

<http://www.unipacifico.edu.co/sigcalidad/p31p29.pdf>

Verona, L. y Wong, E. (2016). *El control interno en la aplicación de medidas preventivas para la reducción de riesgos en los procesos de compras y producción en el Molino la Estrella S.A.C.* (Tesis de grado en contabilidad).

Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Recuperada de:

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/775/3/TL_VeronaBernalLilianaWongChungEmilia.pdf

Vértice. (2018). *Empleo y empresa*. Recuperada de:

<http://www.empleoyempresa.com/condiciones-venta.html>

Villalobos, D. (2015). *Influencia del valor de marca en el proceso de decisión de compra de laptop en la tienda Carsa, Tarapoto, San Martín, 2015*. (Tesis de grado en contabilidad). Universidad Peruana Unión, Tarapoto, Perú. Recuperada de:

http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/572/Deysi_Tesis_bachiller_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vizcarra, J. (2010). *Auditoría Financiera*. (1ª. Edición). Editorial: Instituto pacifico SAC. Ciudad: Lima - Perú.

Anexos

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: “Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017”

Formulación del Problema	Objetivos	Hipótesis	Técnicas e instrumentos																
<p>Problema general: ¿Cómo el proceso de compras implantada por la gerencia se relaciona con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017?</p> <p>Problemas específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los procedimientos de compras de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? • ¿Cómo se identificará las deficiencias en cada uno de los procedimientos de compra de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? • ¿Cómo se medirá el índice de rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? • ¿Cómo se logrará determinar la relación entre el proceso de compras con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017? 	<p>Objetivo general: Evaluar el proceso de compras implementada por la gerencia y establecer su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir los procedimientos de compras de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. • Identificar las deficiencias en cada uno de los procedimientos de compra de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. • Conocer la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. • Determinar la relación entre el proceso de compras con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017. 	<p>Hipótesis general: Utilizando la metodología de Montoya, A. (2010) se podrá evaluar el proceso de compras implementada por la gerencia para establecer su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017.</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los procedimientos de compras implementadas por el gerente de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido en la empresa Industrias Mayo S.A. Tarapoto 2017 permitirá organizar las adquisiciones realizadas. • Las deficiencias identificadas en cada uno de los procedimientos de compra de cacao en la identificación de necesidades, codificación de productos y colocación del pedido de la empresa Industrias Mayo S.A. Tarapoto 2017 será necesaria para valorar el cumplimiento de las actividades. • La rentabilidad determinada de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017 será útil para conocer el margen de ganancia. • La relación del proceso de compras con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A. Tarapoto 2017 permitirá mejorar las actividades financieras. 	<p>Para la investigación sobre el proceso de compras y rentabilidad se utilizará las técnicas con sus respectivos instrumentos como se detalla en el siguiente cuadro:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Técnicas</th> <th>Instrumentos</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Fichaje</td> <td>Fichas textuales</td> </tr> <tr> <td>Entrevista</td> <td>Guía de Entrevista</td> </tr> <tr> <td>Observación</td> <td>Guía de observación</td> </tr> <tr> <td>Análisis documental</td> <td>Guía de análisis documental</td> </tr> </tbody> </table>		Técnicas	Instrumentos	Fichaje	Fichas textuales	Entrevista	Guía de Entrevista	Observación	Guía de observación	Análisis documental	Guía de análisis documental					
Técnicas	Instrumentos																		
Fichaje	Fichas textuales																		
Entrevista	Guía de Entrevista																		
Observación	Guía de observación																		
Análisis documental	Guía de análisis documental																		
Diseño de la investigación	Población y muestra	Variables y dimensiones																	
<p>El Diseño de la presente tesis de investigación es: Tipo de investigación: Aplicada. Nivel de investigación: Descriptiva con nivel correlacional. Diseño de investigación: No experimental de corte transversal.</p>	<p>Población: La empresa, las 08 áreas que la integran, los 32 trabajadores, y los informes contables Muestra: La empresa, el área de compras, los 04 trabajadores y los informes contables del proceso de compras</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Variable</th> <th colspan="2">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Independiente</td> <td colspan="2">Identificación de necesidades Compras</td> </tr> <tr> <td>Proceso de compras</td> <td colspan="2">Colocación del pedido</td> </tr> <tr> <td>Dependiente</td> <td colspan="2">Rentabilidad Económica</td> </tr> <tr> <td>Rentabilidad</td> <td colspan="2">Rentabilidad Financiera</td> </tr> </tbody> </table>			Variable	Dimensiones		Independiente	Identificación de necesidades Compras		Proceso de compras	Colocación del pedido		Dependiente	Rentabilidad Económica		Rentabilidad	Rentabilidad Financiera	
Variable	Dimensiones																		
Independiente	Identificación de necesidades Compras																		
Proceso de compras	Colocación del pedido																		
Dependiente	Rentabilidad Económica																		
Rentabilidad	Rentabilidad Financiera																		

ANEXO N° 02

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Fichas textuales

Autor: Lobato, F y Villagr�, F Título: “Gestión logística y comercial” Año: 2013	Editorial: Macmillan Iberia S.A. 1era. Edición Ciudad, País: Madrid – España
<p>Proceso de compras: Uno de los elementos fundamentales de la función de aprovisionamiento es la compra que debe llevar a cabo la empresa para abastecerse de todo lo necesario. Para que esa compra sea eficiente es preciso desarrollar un proceso lógico, el denominado proceso de compra.</p> <p>Antes de analizar el proceso de compra es conveniente familiarizarse con los aspectos más determinantes en la compra: los elementos personales, los tipos y las situaciones de compra.</p>	
Ficha N� 01	

Autor: Lobato, F y Villagr�, F Título: “Gestión logística y comercial” Año: 2013	Editorial: Macmillan Iberia S.A. 1era. Edición Ciudad, País: Madrid – España
<p>La identificación de necesidades: Los procesos de compra responden a una necesidad de aprovisionamiento y, por ello, el primer paso consiste en detectar las necesidades que implica una compra y analizarla con el fin de determinar su influencia en los objetivos de la empresa. Las necesidades que surgen en la empresa pueden incluirse en dos grandes grupos:</p> <ul style="list-style-type: none">– Necesidades estratégicas: relacionadas con los objetivos estratégicos de la empresa. las importantes son: disminución de costes, aumento de la calidad y aumento de la rentabilidad.– Necesidades de desarrollo de la actividad de explotación de la empresa: la más importante es el aprovisionamiento para la producción y la comercialización. Este tipo de necesidades son las que van a tratarse de ahora en adelante. <p>Las necesidades surgen en todos y cada uno de los departamentos de la empresa y son los responsables de cada departamento quienes deben proceder a su análisis.</p>	
Ficha N� 02	

<p>Autor: Montoya, A.</p> <p>Título: <i>Administración de compras: Quien compra bien, vende bien.</i></p> <p>Año: 2010</p>	<p>Editorial:</p> <p>Ecoe Ediciones. 3era. Edición</p> <p>Ciudad, País: Bogotá – Colombia</p>
<p>El proceso de compras tiene los siguientes procedimientos:</p> <p>Comprador: Aunque parezca obvio y elemental, lo primero y más importante que debe hacer el comprador es conocer la empresa para la cual está trabajando. El comprador siempre deberá tener en mente y conocer con exactitud a la empresa para la cual trabaja y está consiguiendo proveedores o adquiriendo productos.</p> <p>El vendedor: Debe conocer con tanta exactitud como el comprador, las características políticas y necesidades de Su cliente potencial. "Saber algo acerca del cliente es tan importante como saberlo todo acerca del producto" Cuando el vendedor conoce perfectamente las necesidades, las políticas, los requisitos y las exigencias de su cliente, habrá dado el primer paso importante para iniciar una venta y cerrar una negociación.</p>	
<p style="text-align: right;">Ficha N° 03</p>	

<p>Autor: Montoya, A.</p> <p>Título: <i>Administración de compras: Quien compra bien, vende bien.</i></p> <p>Año: 2010</p>	<p>Editorial:</p> <p>Ecoe Ediciones. 3era. Edición</p> <p>Ciudad, País: Bogotá – Colombia</p>
<p>La identificación de necesidades: El comprador identifica necesidades a través de la información obtenida de los almacenes o de los usuarios de la empresa, la promesa de servicio a los clientes o usuarios, las investigaciones con los clientes internos o externos, las tendencias del mercado, las innovaciones tecnológicas, las nuevas alternativas que ofrecen soluciones y mayor productividad, el análisis de lo que ofrece o hace la competencia, las visitas a ferias o exposiciones. Cuando el administrador o el responsable de las compras han realizado estas actividades, identifica o es ubicado por los posibles proveedores, y concreta una cita.</p>	
<p style="text-align: right;">Ficha N° 04</p>	

**Guía de Entrevista al Gerente de la Empresa Industrias Mayo S.A., de la ciudad de Tarapoto,
periodo 2017.**

En esta entrevista, te presentamos una serie de preguntas relacionadas con el proceso de compras de cacao y rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A.

Por favor se le pide responder las preguntas con seriedad, sinceridad y honestidad, ya que sus resultados servirán para detectar las deficiencias por las que a traviesa la empresa en la compra de cacao, según los requerimientos y poder mejorar con el desarrollo del presente trabajo de investigación:

Nombre del entrevistado:
Cargo:
Fecha: / /
Ciudad:
Espacio Presencial: **Presencial**..... **Vía telefónica**.....

Empresa

1. ¿Cuál es el rubro principal de la Empresa Industrias Mayo SA?
2. ¿A qué segmento está dirigida la comercialización del negocio?
3. ¿Cómo son los procedimientos del manejo del proceso de compras?

Identificación de necesidades

4. ¿Tienen un número mínimo de bienes en almacén?
5. ¿Se abastece para atender a los clientes con su número de pedidos en el tiempo determinado?
6. ¿Su número de proveedores cumplen con todas sus necesidades?

Compras

7. ¿Cuenta con el volumen necesario de productos cuando lo necesita?
8. ¿A cuánto asciende su cantidad de inventarios?
9. ¿Los productos sustitutos cumplen con la expectativa del consumidor?
10. ¿Los productos adquiridos tienen un porcentaje de calidad satisfactorio?
11. ¿La frecuencia de compra es constante todos los meses?
12. ¿Al momento que recepciona los pedidos llega la cantidad requerida?
13. ¿A cuánto asciende el precio de compra en cada requerimiento?
14. ¿Los productos cuentan con su número de lotes respectivo?

Colocación del pedido

15. ¿A cuánto asciende la cantidad económica de pedido?
16. ¿El precio de venta de los productos son accesibles a los clientes?
17. ¿Cumplen con el tiempo de entrega establecido?
18. ¿Cuáles son sus condiciones de venta?
19. ¿Efectúa su rotación de inventarios con frecuencia?

Rentabilidad

20. ¿Cómo se determinan y cuál es la importancia de las ratios de la rentabilidad económica?

1. Margen de Utilidad Bruta = Utilidad Bruta / Ventas

2. Margen de utilidad Operativa = Utilidad operativa / Ventas

3. Margen de Utilidad Neta = Utilidad Neta Después de Imp. / Ventas

4. Rendimiento sobre los Activos = Utilidad Neta Después de Imp. / Activos Totales

21. ¿Cómo se determinan las ratios de la rentabilidad financiera?

5. Rendimiento sobre Capital Contable = Utilidad Neta Después de Imp. / Patrimonio

**Guía de Observación a la Empresa Industrias Mayo S.A., de la ciudad de Tarapoto, periodo
2017.**

Actividades	Reportes	Si	No	%	Observación
Identificación de necesidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica los bienes en almacén - Analiza los pedidos para atender a clientes - Elabora un reporte de proveedores 				
Compras	<ul style="list-style-type: none"> - Cuenta con el volumen necesario de productos - Tiene actualizado la cantidad de inventarios - Tiene actualizado la cantidad de productos sustitutos - Maneja los porcentajes de calidad - Maneja los tiempos o frecuencia de compra - Verifica la cantidad de recepción de pedidos - Cotiza precios de compra - Detecta y maneja el número de lotes o productos codificados 				
Colocación del pedido	<ul style="list-style-type: none"> - Reconoce la cantidad económica de pedido - Maneja precio de venta - Maneja el tiempo de entrega - Realiza un análisis de las condiciones de venta - Conoce la rotación de inventarios 				
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Calcula los ratios de rentabilidad económica - Calcula los ratios de rentabilidad financiera 				

**Guía de Análisis documental a la Empresa Industrias Mayo S.A., de la ciudad de Tarapoto,
periodo 2017.**

Proveedores – Agricultores – Zona 2017

Proveedor	Variedad	Zona	Humedad	Cantidad	Precio	Total
-----------	----------	------	---------	----------	--------	-------

Fuente: Industrias Mayo SA

Dimensiones	Rentabilidad	2017	2016	Dif.	Observación
Rentabilidad Económica	– Rentabilidad sobre las Ventas (ROS).				
	<u>Utilidad Neta</u> Ventas				
	– Rentabilidad sobre los Activos (ROA).				
	<u>Utilidad Neta</u> Total, Activos				
	– Margen de Utilidad Bruta				
	<u>Utilidad bruta</u> Ventas netas				
Rentabilidad Financiera	– Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE).				
	<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio Total				

Fuente: Industrias Mayo SA

Anexo 03: Validación de los instrumentos

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : VASQUEZ RIOS EFRAIN
 Institución donde labora : COOPAC SAN MARTIN DE PORRES
 Especialidad : MAGISTER EN GESTION PUBLICA
 Instrumento de evaluación : Guía de Observación
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.					X
PUNTAJE TOTAL						48

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

48

Tarapoto, 27 de DICIEMBRE de 2018

58

Mg. CPC. Efraín Vásquez Ríos
 MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : VASQUEZ RIOS EFRAIN
 Institución donde labora : COOPAC SAN MARTIN DE PORRES
 Especialidad : MAGISTER EN GESTION PUBLICA
 Instrumento de evaluación : Guía de Análisis Documental
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.					X
PUNTAJE TOTAL						48

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD


EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

48

Tarapoto, 27 de DICIEMBRE de 2018

59


Mg. CPC/ Efraín Vásquez Ríos
MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : León Apac Gabriel Enrique
 Institución donde labora : Universidad César Vallejo
 Especialidad : Contabilidad
 Instrumento de evaluación : Guía de Entrevista
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.				X	
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

43

Tarapoto, 28 de Abril de 2018


 C.A.P. Gabriel Enrique León Apac
 Colegio de Contadores Públicos de Lima
 Matrícula 34770

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : León Apac Gabriel Enrique
 Institución donde labora : Universidad Agraria Valdivia
 Especialidad : Contabilidad
 Instrumento de evaluación : Guía de Análisis Documental
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.				X	
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

93

Tarapoto, 28 de agosto de 2018


 C.P.C. Gabriel Enrique León Apac
 Colegio de Contadores Públicos de Lima
 Matrícula 34770

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : León Apac Sabido Enrique
 Institución donde labora : Universidad de La Valdivia
 Especialidad : Contabilidad
 Instrumento de evaluación : Guía de Observación
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					Y
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					Y
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				Y	
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.				Y	
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

43

28 de octubre de 2018
 Tarapoto,.....de.....de 2018


 CPB León Apac Sabido Enrique
 Colegio de Contadores Públicos de Lima
 Matrícula 34770

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Cueto Orbe Rosa
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Mg. Educación con mención en docencia y gestión educativa
 Instrumento de evaluación : Guía de Entrevista
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.					X
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

Tarapoto, 27 de Diciembre de 2018

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

46

63


Mg. Rosa E. Cueto Orbe
 Cod. Mat. Contador 19 - 230
 D.N.I. 01117140

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Cueto Orbe Rosa
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Mg. Educación con mención en docencia y Gestión Educativa
 Instrumento de evaluación : Guía de Observación
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.					X
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

Tarapoto, 27 de Diciembre de 2018

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

46

64


 Mg. Rosa E. Cueto Orbe
 Cod. Mat. Contador 19 - 230
 D.N.I. 01117140

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Cueto Orbe Rosa
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Mg. Educación con mención en docencia y Gestión Educativa
 Instrumento de evaluación : Guía de Análisis Documental
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.					X
PUNTAJE TOTAL						

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

Tarapoto, 27 de Diciembre de 2018

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

46

65



Mg. Rosa E. Cueto Orbe
 Cod. Mat. Contador 19 - 230
 D.N.I. 01117140

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : VÁSQUEZ RÍOS EFRAÍN
 Institución donde labora : COOPAC SAN MARTÍN DE PORRES
 Especialidad : MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA
 Instrumento de evaluación : Guía de Entrevista
 Autor (s) del instrumento (s) : Elvira Aurora López Paredes y Romina Mestanza Bardález

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems de los instrumentos permiten recoger la información objetiva sobre las variables: Proceso de compras y Rentabilidad en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	Los instrumentos demuestran vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems de los instrumentos reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a las variables: Proceso de compras y Rentabilidad de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems de los instrumentos son suficientes en cantidad y calidad acorde con las variables, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems de los instrumentos son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variables de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems de los instrumentos, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems de los instrumentos expresan relación con los indicadores de cada dimensión de las variables: Proceso de compras y Rentabilidad				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y los instrumentos propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa de los instrumentos.					X
PUNTAJE TOTAL						48

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

OPINIÓN DE APLICABILIDAD


EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

48

Tarapoto, 27 de DICIEMBRE de 2018

57


Mg. CPC. Efraín Vásquez Ríos
MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA

Anexo 04: Constancia de autorización de la empresa

INDUSTRIAS MAYO S.A.

Santa Mónica 200, Tarapoto, San Martín - PERÚ
Tel : 042-526573
Monte Rosa 271 oficina 3A, Chacarilla, Surco, Lima - PERÚ
Tel / Fax: +51 1 372 3130
www.orquideaperu.com

**ORQUIDEA**

CONSTANCIA DE ACEPTACION


Tarapoto, 06 de Julio del 2019

Por medio de la presente se autoriza a las estudiantes Romina Mestanza Bardález y Elvira Aurora López Paredes, para que; en el marco del proceso de elaboración de tesis de pregrado de la Universidad César Vallejo, denominado **“EVALUACIÓN DEL PROCESO DE COMPRAS Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INDUSTRIAS MAYO S.A., TARAPOTO 2017”**, pueda gestionar información cuantitativa y cualitativa en la presente empresa, además de ello las mencionadas estudiantes podrán aplicar sus instrumentos de recojo de información.

Atentamente,


**INDUSTRIAS
MAYO**
TWYGGIE ANETTE DAMIAN GRONERTH
GERENTE DE OPERACIONES


Anexo 05: Acta de aprobación de originalidad de tesis

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo CPCC. CARLOS DANIEL ROSALES BARDALEZ, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional CONTABILIDAD de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor (a) de la tesis titulada "EVALUACIÓN DEL PROCESO DE COMPRAS Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INDUSTRIAS MAYO S.A., TARAPOTO 2017", del (de la) estudiante ELVIRA AURORA LÓPEZ PAREDES, ROMINA MESTANZA BARDÁLEZ, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó 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.

Tarapoto, 13 de Julio 2019


.....
CPCC. CARLOS DANIEL ROSALES BARDALEZ
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
MAT. CCPSM. N° 19-209

.....
CPCC. CARLOS DANIEL ROSALES BARDALEZ
DNI: 10434449

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Anexo 06 : Captura de originalidad del programa turnitin

Feedback Studio - Google Chrome
 ev.turnitin.com/app/carta/es/?u=1057837294&s=1&o=1227168794&lang=es

PROCESOS DE COMPRAS

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa
 Inhasiris Mayo S.A., Tarapoto 2017

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:
 Lhery Aureli Lopez Flores (0995-000-2183-9564)
 Rosina Mesanza Bardales (0000-000-9734-626X)

ASESOR:
 CFC Carlos Daniel Ruedas Bardales (0000-000-2311-1577)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
 Finanzas

TARAPOTO - PERÚ
 2019

Resumen de coincidencias

20 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	Entregado a Universidad...	8 %
2	repositorio.lamolina.ed...	3 %
3	www.dspace.uce.edu.ec	2 %
4	es.slideshare.net	1 %
5	repositorio.ucv.edu.pe	1 %
6	tesis.usat.edu.pe	1 %

09:35 a.m. 07/12/2019


Anexo 07 : Autorización de publicación de tesis en el repositorio institucional UCV

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02
		Versión : 10
		Fecha : 10-06-2019
		Página : 1 de 1

Yo Elvira Aurora López Paredes, identificada con DNI N° 44136863 y Romina Mestanza Bardález, identificada con DNI N° 43529755, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizo (X), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A., Tarapoto 2017"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....



 Elvira Aurora López Paredes
 DNI: 44136863



 Romina Mestanza Bardález
 DNI: 43529755

FECHA: 13 de Julio del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Anexo 08 : Autorización de la versión final del desarrollo del proyecto de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL DESARROLLO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE:

M.B.A.C.P.C Jhon Bautista Fasabi

A LA VERSIÓN FINAL DEL DESARROLLO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Elvira Aurora López Paredes

Romina Mestanza Bardález

INFORME TÍTULADO:

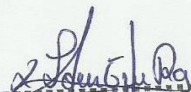
“Evaluación del proceso de compras y su relación con la rentabilidad de la empresa Industrias Mayo S.A, Tarapoto 2017”

PARA OBTENER EL GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 13 de Julio de 2019

NOTA O MENCIÓN:	Elvira Aurora López Paredes	13
	Romina Mestanza Bardález	13


M.B.A.C.P.C Jhon Bautista Fasabi
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
MAT. 19 - 621