

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas**

**Carrera profesional de Contabilidad y Finanzas**

**LA GESTIÓN DE COMPRAS Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA**

**BACILIO CAMPOS ROJAS SRL, CAJAMARCA 2021**

**Bach. Romero Valqui, Jhaneth Rossely**

**Asesor:**

**Mg. Zelada Chávarry, Antero Manuel**

**Cajamarca – Perú**

**2022**

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas**

**Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**LA GESTIÓN DE COMPRAS Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA**

**BACILIO CAMPOS ROJAS SRL, CAJAMARCA 2021**

**Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el**

**Título Profesional de Contador Público**

**Bach. Romero Valqui, Jhaneth Rossely**

**Asesor:**

**Mg. Zelada Chávarry, Antero Manuel**

**Cajamarca – Perú**

**2022**

COPYRIGHT©2019 by  
ROMERO VALQUI, JHANETH ROSSELY  
Todos los derechos reservados

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**  
APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
LA GESTIÓN DE COMPRAS Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA  
BACILIO CAMPOS ROJAS SRL, CAJAMARCA 2021

Presidente : Mg. Carlos Roberto Paredes Romero

Secretario : Dr. Andrés Gil Jauregui

Vocal : Dr. Armando Montenegro Cabrera

## **DEDICATORIA**

Me gustaría dedicar esta tesis a Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. A mis padres y a toda mi familia que siempre estuvieron brindándome su apoyo incondicional y sus sabios consejos para no rendirme y seguir adelante en mi carrera profesional, y a todos mis amigos y jóvenes que mediante esta tesis les proporcionaré un aporte para sus conocimientos.

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por la vida y la oportunidad que me ha brindado para seguir adelante con mis estudios académicos, así mismo, quiero agradecer a mis padres y a toda mi familia, que siempre estuvieron ahí para darme palabras de apoyo y fuerzas para continuar y lograr culminar mi carrera profesional.

También quiero agradecer a mi asesor Antero Manuel Zelada Chávarry, Magister y Decano de la facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas, quien con sus conocimientos y apoyo me guio durante este proyecto para alcanzar los resultados que buscaba.

Por último, quiero agradecer a la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, por brindarme todos los recursos que fueron necesarios para llevar a cabo el proceso de mi investigación. No hubiese podido arribar a estos resultados de no haber sido por su incondicional ayuda.

Muchas gracias a todos.

## **Resumen**

El presente estudio tuvo como objetivo determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL 2021. La muestra estuvo constituida por 3 trabajadores (la administradora, el supervisor de la panadería y la contadora externa). Este trabajo tuvo una metodología de tipo correlacional-descriptivo con diseño no experimental y por su temporalidad transversal. La información se obtuvo a través de la aplicación de un cuestionario con escala de Likert dividido en dimensiones, también se empleó una ficha de costos y finalmente se solicitó los estados financieros de los años 2020 y 2021.

Como resultados se obtuvo que la gestión de compras influye en la rentabilidad de manera significativa, además la empresa presentó un nivel moderado en cuanto a la gestión de compras con un porcentaje de 63.8%, es decir, que no siguen procedimientos adecuados que les permita controlar y requerir los pedidos de manera correcta. Por otro lado, se identificó que la empresa no cuenta con un método de costeo para determinar los montos que se incurren al elaborar un producto final. Por último, en cuanto a la rentabilidad la empresa utiliza distintos métodos para su determinación, la cual le permite tomar decisiones de mejoras.

**Palabras clave:** Gestión de compras, Costes y Rentabilidad.

## **Abstract**

The objective of this study was to determine the influence of purchasing management on the profitability of the company Bacilio Campos Rojas SRL 2021. The sample consisted of 3 workers (the administrator, the bakery supervisor and the external accountant). This work had a descriptive methodology with a non-experimental design and due to its transversal temporality. The information was obtained through the application of a questionnaire with a Likert scale divided into dimensions, a cost sheet was also used and finally the financial statements for the years 2020 and 2021 were requested.

As results, it was obtained that purchasing management influences profitability significantly, in addition, the company presented a moderate level in terms of purchasing management with a percentage of 63.8%, that is, they do not follow adequate procedures that allow them to control and require orders correctly. On the other hand, it was identified that the company does not have a costing method to determine the amounts incurred when producing a final product. Finally, in terms of profitability, the company uses different methods for its determination, which allows it to make decisions for improvements.

**Keywords:** Management of purchases, Costs and Profitability.



## **INDICE**

DEDICATORIA .....	i
AGRADECIMIENTOS .....	ii
Resumen.....	iii
Abstract .....	iv
<b>CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>15</b>
1.1. Problema de Investigación .....	16
1.1.1. Planteamiento del Problema.....	16
1.2. Formulación del Problema General.....	17
1.2.1. Problema General.....	17
1.2.2. Problemas específicos .....	18
1.3. Objetivos de La Investigación.....	18
1.3.1. Objetivo General .....	18
1.3.2. Objetivos Específicos.....	18
1.4. Justificación de la Investigación.....	19
1.4.1. Justificación teórica.....	19
1.4.2. Justificación práctica.....	19
1.4.3. Justificación social .....	19
1.4.4. Justificación metodológica.....	19
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>21</b>
2.1. Teorías que Sustentan la Investigación .....	22

2.1.1.	Antecedentes Internacionales.....	22
2.1.2.	Antecedentes Nacionales .....	25
2.1.3.	Antecedentes Locales.....	27
2.2.	Bases Teóricas.....	28
2.2.1.	Gestión de Compras .....	28
2.2.2.	Rentabilidad .....	36
2.3.	Definición de Términos Básicos .....	40
2.4.	Hipótesis de la Investigación.....	42
2.5.	Operacionalización de Variables.....	43
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		44
3.1.	Tipo y nivel de investigación .....	45
3.1.1.	Tipo de Investigación.....	45
3.1.2.	Nivel de investigación.....	45
3.2.	Método y diseño de la investigación .....	45
3.2.1.	Método de la investigación .....	45
3.2.2.	Diseño de la Investigación .....	46
3.3.	Población y muestra de la investigación .....	46
3.3.1.	Población.....	46
3.3.2.	Muestra.....	47
3.4.	Técnicas e instrumentos de la recolección de datos .....	47
3.4.1.	Técnicas.....	47

3.4.2. Instrumentos.....	48
3.5. Aspectos Éticos de la Investigación .....	48
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	49
4.1. Análisis de Resultados.....	50
4.1.1. Propuesta para una buena Gestión de compras .....	73
4.1.2. Procedimiento de Gestión de Compras .....	76
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	84
Bibliografía.....	88
ANEXO 1 .....	95
ANEXO 2.....	97
ANEXO 3.....	98
ANEXO 4.....	99
ANEXO 5.....	100

## Índice de figuras

<b>Figura 1:</b> <i>Proceso de gestión de compras</i> .....	29
<b>Figura 2:</b> <i>Ciclo de compras</i> .....	35
<b>Figura 3:</b> <i>Solicitud de compra</i> .....	54
<b>Figura 4:</b> <i>Evaluación y selección del proveedor</i> .....	54
<b>Figura 5:</b> <i>Negociación de las condiciones de compra</i> .....	55
<b>Figura 6:</b> <i>Seguimiento del pedido</i> .....	56
<b>Figura 7:</b> <i>Recepción de la mercadería</i> .....	57
<b>Figura 8:</b> <i>Recepción del comprobante</i> .....	57
<b>Figura 9:</b> <i>Gestión de compras</i> .....	58
<b>Figura 10:</b> <i>Costos de producción</i> .....	59
<b>Figura 11:</b> <i>Rentabilidad de la empresa</i> .....	59
<b>Figura 12:</b> <i>Rentabilidad sobre los activos</i> .....	67
<b>Figura 13:</b> <i>Rotación de inventarios</i> .....	68
<b>Figura 14:</b> <i>Rentabilidad neta</i> .....	69
<b>Figura 15:</b> <i>Rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa</i> .....	70
<b>Figura 16:</b> <i>Flujograma de procedimiento de gestión de compras en la empresa</i> .....	72

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Operacionalización de variables</i>	43
<b>Tabla 2</b> <i>Resumen de datos estadísticos</i>	53
<b>Tabla 3</b> <i>Costos de rosquitas de manteca de la empresa Bacilio Campos.</i>	61
<b>Tabla 4</b> <i>Costos de bizcochuelos de la empresa Bacilio Campos</i>	62
<b>Tabla 5</b> <i>Costos de pastel mil hojas y cachitos de la empresa Bacilio Campos.</i>	63
<b>Tabla 6</b> <i>Estado de Situación Financiera</i>	65
<b>Tabla 7</b> <i>Estado de Resultados por Función 2020-2021</i>	66
<b>Tabla 8</b> <i>Ratios financieros de la empresa 2020.</i>	66
<b>Tabla 9</b> <i>Ratios financieros de la empresa 2021</i>	67
<b>Tabla 10</b> <i>Propuesta de indicadores de calidad para la gestión de compras.</i>	75
<b>Tabla 11</b> <i>Costes adicionales a la gestión de compras.</i>	76
<b>Tabla 12</b> <i>Procesos y actividades de compras</i>	73

## **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

## **1.1. Problema de Investigación**

### **1.1.1. Planteamiento del Problema**

Años atrás, para las empresas la gestión de compras era una simple tarea, sin embargo, hoy es uno de los factores clave para el buen funcionamiento de los procesos del negocio y para la optimización de la rentabilidad de la organización. Fornos (2021) en su estudio realizado acerca del proceso de compras a nivel global, ha determinado que por los avances tecnológicos y los impactos del COVID-19 el 94% de las compañías sufren serios problemas, tales como la falta de planificación o desconocimiento de aspectos vitales en el proceso de compras.

Dentro de la gestión empresarial, uno de los elementos más importantes en las empresas de Latinoamérica lo constituye el sistema logístico desde los aprovisionamientos hasta llegar al cliente. Quiala et al. (2018) precisa que, la gestión de compras es el subsistema que más incidencia desfavorable tiene, debido al problema de suministrar oportunamente la gran diversidad y complejidad de materias primas, materiales, insumos, piezas de repuesto etc.

En el contexto nacional empresarial, en los mercados se han generado cambios, según la encuesta realizada por el Ministerio de la Producción (2020) los principales resultados evidencian que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPE) tienen dificultades para su crecimiento y especialización que no permiten mejorar su productividad y mostrarse más competitivas a nivel local e internacional.

Espejo (2015) establece los principales problemas que enfrentan las organizaciones tales como: falta de planificación y perfeccionamiento de los procesos productivos, falta de políticas de compras, no estandarizan y evalúan a los proveedores, no intercambian información y trabajan sin alertas de inventario.

Las compras constituyen una función fundamental dentro de las empresas, según Aguirre y Romero (2019) indican que, Cajamarca ha experimentado un rápido crecimiento debido a la actividad minera, sin embargo, en la mayoría de empresas productivas se generan una serie de brechas dentro del proceso de compras, tales como problemas por proveedores desabastecidos, deficiente evaluación de proveedores, personal no capacitado, en consecuencia se generan costos excesivos ocasionando minimizar la rentabilidad a muy corto tiempo.

Para que las empresas puedan alcanzar una máxima rentabilidad, es necesario que tomen como punto clave el área de compras, evaluando cuidadosamente a los proveedores, en virtud de lo expuesto es oportuno señalar que, en la presente investigación se va a analizar el impacto de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL Cajamarca 2021.

## **1.2. Formulación del Problema General**

### **1.2.1. Problema General**

¿De qué manera la gestión de compras impacta en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL Cajamarca 2021?



### **1.2.2. Problemas específicos**

¿Cuál es el diagnóstico actual de la gestión de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021?

¿Cómo identificar la situación actual de los costos de producción de los productos con más demanda de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021?

¿Cuál es el escenario actual de la rentabilidad económica y financiera de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021?

## **1.3. Objetivos de La Investigación**

### **1.3.1. Objetivo General**

Analizar el impacto de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

Diagnosticar la situación actual de la gestión de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021.

Identificar la situación actual del cálculo de costos de producción de los productos con más demanda de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021.

Determinar la rentabilidad económica y financiera de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021.

## **1.4. Justificación de la Investigación**

### **1.4.1. Justificación teórica.**

El presente estudio se justifica de manera teórica, por lo que, se hace una recopilación de los diferentes antecedentes y autores que hablan o definen conceptos que guardan relaciones referentes a nuestras dos variables, para dar mayor respaldo.

### **1.4.2. Justificación práctica**

De igual modo presenta una justificación práctica y económica puesto que contribuye a reducir los gastos, a no realizar compras innecesarias y a mantener un personal capacitado, de tal manera que la empresa pueda reflejar resultados positivos al momento de calcular la rentabilidad gracias a la aplicación de los procedimientos para una buena gestión de las compras.

### **1.4.3. Justificación social**

También es relevante recalcar que hay una justificación social, es decir, al tener buenas relaciones con los proveedores, permite la reducción de costos y la agilización del abastecimiento de las materias primas o mercaderías; por lo que, se involucra a personas que pertenecen a los negocios en las diferentes organizaciones.

### **1.4.4. Justificación metodológica**

Finalmente se justifica de manera metodológica al aplicar los diferentes métodos científicos de investigación como de tipo correlacional-descriptiva. También se justifica de manera investigativa,

porque los resultados obtenidos servirán como base para futuras investigaciones de las diferentes instituciones que muestren interés en el tema.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

## **2.1. Teorías que Sustentan la Investigación**

### **2.1.1. Antecedentes Internacionales**

De acuerdo con Barrios y Heredia (2021) con su tema de investigación análisis del proceso de compras para el área administrativa de Fiducoldex e implementación de una estrategia para su mejoramiento, en la ciudad de Bogotá del país de Colombia. Cuyo objetivo general de su estudio fue presentar una herramienta que ayude a la evaluación, gestión y mejoramiento continuo del proceso de compras para que este se ejecute de una forma más organizada y fácil para el área administrativa. Su muestra estuvo conformada por la empresa Fiducoldex, con una metodología descriptiva de tipo cualitativa, los instrumentos utilizados fue el cuestionario y un aplicativo digital. Concluyeron en que se presentan retrasos generalizados en el tiempo de respuesta en las compras, la cual disminuye la calidad de proceso en esta área en comparación con las demás áreas.

Espinoza (2018) en el desarrollo de su investigación Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras-Ecuador, utilizó un tipo de investigación cualitativo y cuantitativo, mediante investigación exploratoria y descriptiva. El instrumento que se utilizó fue el cuestionario aplicado a una muestra de 172 proveedores. En conclusión, manifestaron que existe fallas en el proceso de las compras, tales como: falta de planificación, solicitudes no procesadas, falta de

controles adecuados, incumplimiento de entregas, el personal no cuenta con las herramientas necesarias para medir su gestión y carencia de indicadores de gestión generando insatisfacción de los consumidores y baja utilidad para la empresa.

Galarza (2020) dentro de su investigación Importancia de la gestión de compras en la cadena de suministro en la industria ecuatoriana de productos para la higiene del hogar y cuidado personal, estableció como objetivo determinar procesos claves de la Gestión de Compras que influyan positivamente dentro de la Cadena de Suministro de una industria. utilizó una investigación con enfoque cualitativo, considerando a una muestra de seis industrias del sector, se usó una entrevista semiestructurada a un funcionario por empresa, dando como resultado que existen fallas en el proceso de compras, por no tener claridad en las políticas de abastecimiento, en la selección y clasificación de proveedores lo que conlleva a quiebres de stocks, sobre almacenamiento y caducidad de materias primas, así mismo no existen modelos de compras totalmente definidos en los departamentos de compras de la unidad de análisis de esta investigación.

Por otro lado, en cuanto a la rentabilidad Díaz (2020) en su investigación, titulada tamaño y rentabilidad de las empresas del sector arcilla en Colombia; su objetivo fue analizar la influencia del tamaño en la rentabilidad financiera de las empresas del sector arcilla de Colombia desde el 2015-2019, utilizó como instrumento los indicadores financieros

además una muestra de 26 empresas. Como resultado obtuvo que, se encuentra que hay una influencia significativa del tamaño en la rentabilidad de las grandes y medianas empresas del sector arcilla, la rentabilidad tanto el ROA como el ROE muestra signos de disminución especialmente en las grandes empresas por lo cual se hace ineludible revisar su rentabilidad.

Además Caiza et al. (2020) con su tema de estudio, Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes en la provincia de Cotipaxi de la ciudad de Bogotá en el país de Colombia, uno de sus objetivos es medir los niveles de rentabilidad a través de la aplicación del modelo de valoración de activos de capital y relacionar la rentabilidad y su efecto en las decisiones de inversión a través de técnicas estadísticas; con una muestra de 5 empresas las más representativas de la provincia de Cotopaxi. En sus resultados muestra que, cuatro de las cinco empresas analizadas presenta indicadores de liquidez positivos, el más alto es el de la empresa Molinos Poultier con 2.68, seguida por Aglomerados Cotopaxi con 2.64, Fuentes San Felipe con 2.59 y Novacero 1.17 en promedio. Sin embargo, la empresa La Finca presenta indicadores de liquidez que no son alentadores para sector, 0.67 en promedio. Globalmente estos resultados muestran que el sector presenta una referencia de disponer de una buena capacidad de pago frente a sus obligaciones con terceras personas.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Jara (2021) en su publicación cuyo título es Gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la empresa Royal Palaces S.A. - Trujillo 2018; su objetivo fue determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa Royal Palaces SA. Con la metodología de investigación de diseño no experimental de tipo descriptiva correlacional consideró una muestra de 23 trabajadores. Para la recolección de información utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento. Determinando como resultado que la gestión de compras influye significativamente en la rentabilidad de la empresa, además la empresa presenta un nivel regular en la gestión de compras y un nivel medio de rentabilidad.

Bríos (2020) en su tesis Eficiencia en la gestión de compras para incrementar la rentabilidad de la clínica universitaria SAC, distrito de comas, tuvo como objetivo maximizar la eficiencia de la gestión de compras para incrementar la rentabilidad de la Clínica Universitaria SAC, ubicado en el distrito de Comas”. Aplicaron las herramientas como la Técnica del Ishikawa. La muestra está constituida por 70 trabajadores de la clínica universitaria SAC. Sus conclusiones determinaron que al implementar nuevas políticas de pagos a los proveedores como parte de la eficiente gestión de compras en el área de Logística y Servicios Generales y al elaborar el Manual de Procedimiento Operativas Estándar



(POE) se logró un incremento significativo del 250% para el año 2019 respecto a la rentabilidad.

Calle y Cueva (2020) en su tesis titulada la gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la empresa agro-veterinaria rabanal Catacaos E.I.R.L en el año 2020, considero una investigación de tipo correlacional no experimental transversal, para la recolección de datos se utilizó el cuestionario, a través de su instrumento la entrevista. Se realizó la encuesta a los 11 trabajadores en la empresa. se concluyó que la gestión de compras de la empresa influye de manera positiva en la rentabilidad , pero que debido a que no tiene una planificación ni proyección formal debido a compras innecesarias que acarrear mermas, nos demuestra que a pesar que los ratios de rentabilidad muestran que, si hubo un aumento, estos no se pueden mirar de manera fría, puestos que no son independientes a las decisiones tomadas por la administración, las cuales están relacionadas con un mayor peso en la gestión de compras, misma que no ha influido de manera óptima, tal como queda determinado con la bajísima rotación de inventarios lo que nos muestra un problema potencial y en la valoración de la empresa.

Soria y Coral (2020) también investigaron la Gestión Logística y su Influencia en la Rentabilidad de la empresa CREDISORIA, Ucayali su investigación fue de tipo no experimental, con un diseño correlacional descriptivo, la validez y confiabilidad de los instrumentos se realizó mediante la técnica de juicio de 5 expertos, se realizó un cuestionario de

24 ítems a 140 trabajadores de la empresa. Los resultados muestran que la empresa no establece políticas de planificación de compras para implementar la rentabilidad económica de la empresa, además, el stock de mercadería desfasada en la línea tecnológica se debe a que no hubo un adecuado control por parte del área de almacén en coordinación con el área de logística por lo tanto la gestión logística en centros de distribución y almacenes incide significativamente en la rentabilidad financiera de la empresa.

Peña y Villegas (2019) en su trabajo de investigación tienen como finalidad demostrar El Control Interno en la Gestión Logística y su influencia en la Rentabilidad Del “Grupo Vega Distribución SAC” Lima-Norte en el año 2018, su metodología fue aplicada no experimental – transversal con un alcance descriptivo, explicativo correlacional. Su instrumento utilizado fue el cuestionario que se aplicó a una muestra de 62 colaboradores del área de logística. Según los resultados se encuentran deficiencias en el control interno, en la gestión logística, la compra de sobre stock de existencias, falta de comunicación y la rotación de inventarios las cuales influyen en la rentabilidad de la empresa Grupo Vega Distribución, así mismo el 82% de encuestados también reflejan que no tienen conocimiento de las normas, políticas y procedimientos.

### **2.1.3. Antecedentes Locales**

Aguirre y Romero (2019) en su tesis titulada diseño de un sistema de gestión de compras y almacenes para mejorar el tiempo de entrega de

los repuestos en la empresa consorcio C&T transportistas asociados S.A de Cajamarca, propone diseñar un sistema de gestión de compras y almacenes para mejorar el tiempo de entrega de los repuestos, la metodología utilizada fue de tipo aplicativa-correlacional con un diseño no experimental. El instrumento que se usó fue un cuestionario no estructurado, guía de observación y una ficha resume. La muestra estuvo conformada por el Gerente General, supervisor de operaciones y el almacenero de la empresa. Los resultados indican que la empresa no posee una cartera de proveedores adecuada y organizada, el cual se ve obligada a hacer compras de emergencia ocasionando demoras excesivas, también no existe una política de compras, pues son evaluados al momento de hacer un requerimiento por criterio de precio y calidad, así mismo afirman que no cuenta con un personal capacitado para dicha función, por lo tanto se corrobora que la empresa Consorcio C&T Transportistas Asociados S.A. no cuenta con el área de gestión de compras que permita realizar operaciones y/o toma de decisiones para el beneficio de la empresa.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Gestión de Compras**

**Concepto.** La gestión de compras básicamente es la adquisición de materiales o mercaderías necesarias para el desarrollo de la actividad empresarial. Tal es así que, Escrivá (2014) menciona que el ciclo de compras implica poner en marcha una serie de etapas

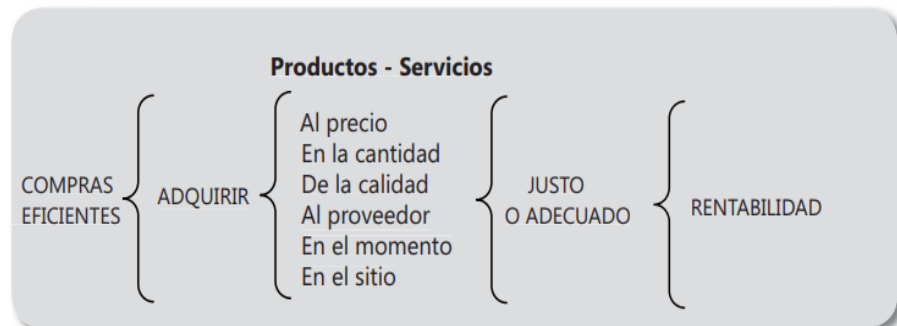
conectadas que se inician cuando surge la necesidad de abastecerse y concluye cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén. Teniendo en cuenta a Montoya (2010) quien define a la gestión de compras de la siguiente manera:

En cualquier organización, las compras son una actividad altamente calificada y especializada. Deben ser analíticas y racionales con el fin de lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones, que se resume en adquirir productos y/o servicios en la cantidad, calidad, precio, momento, sitio y proveedor justo o adecuado buscando la máxima rentabilidad para la empresa y una motivación para que el proveedor desee seguir realizando negocios con su cliente (p. 18).

En el siguiente esquema se presenta un modelo de compras eficientes para la adquisición de productos o servicios.

**Figura 1**

*Proceso de gestión de compras*



**Nota.** En el esquema se observa el procedimiento para realizar compras eficientes para una mayor rentabilidad (Montoya, 2010).

Así mismo, para Ligia (2015) es una de las piezas fundamentales dentro del óptimo desarrollo empresarial, además menciona que la importancia de la gestión de compras es absoluta que cualquier ahorro que se consiga al efectuar las compras de suministros para una organización empresarial, tiene un efecto desarrollado en la tasa de rentabilidad sobre la inversión (ROI).

**Importancia de la gestión de compras.** Hoy en día la gestión de compras es una de las tareas más importantes para la adquisición de las materias primas y los recursos necesarios, tomando en cuenta los elementos que determinan la coordinación de las áreas de la empresa que requieren de materiales y/o insumos para su eficiente funcionamiento (Sangri, 2014).

Las compras bien planeadas ayudan a la empresa a reducir sus costos, ahorros en efectivo, en su liquidez etc. las compras bien organizadas representan para las organizaciones una buena administración, negociando los descuentos, medios de pago entre otros, de este modo radica en el éxito de las empresas ya que determina la efectividad en la gestión de los bienes adquiridos.

**Objetivos de la gestión de compras.** Como se sabe las compras es una estrategia competitiva para toda empresa por ello Calimeri (1978) considera que el objetivo fundamental es la adquisición de materiales o materias primas al costo más bajo y de calidad, también describe como principales objetivos a los siguientes:

mantener la continuidad del abastecimiento; pagar precios justos sin afectar la calidad de los productos o servicios; mantener las existencias; evitar desperfectos, duplicidad, desperdicios, etc., de los materiales; descubrir nuevos proveedores y productos; capacitación del personal; mantener informado al gerente inmediato superior.

Anaya (2015) indicó que “es una tarea más limitada, cuyo objetivo es comprar determinados bienes y servicios que la organización requiere, asegurando el suministro de los volúmenes solicitados en términos de plazo, calidad y precio” (p. 79).

Sangri (2014) también coincide con el objetivo general, sin embargo considera como objetivos específicos a los siguientes: la reducción de costos para mejorar las utilidades de la empresa; comprar al mínimo precio sin descuidar la calidad y cantidad; optimizar el servicio; la responsabilidad del área de compras es decir, tener en cuenta los precios, proveedores, pedidos, inspecciones; controlar los inventarios; controlar los tratados comerciales con los proveedores referente a buenas relaciones, ética, mantener la política con proveedores y por ultimo capacitar al personal encargado del área de compras y de las áreas a las que les da el servicio.

Por último, Heredia (2013) indicó que “el objetivo principal de la gestión de compras es la disminución de costos y la ganancia de beneficios y eficacia en el servicio” (p. 4).

**Principios básicos de las compras.** En cualquier organización las actividades que se realizan tienen una razón de ser, por lo que la gestión de compras es parte de tres principios los cuales son las bases sobre las que se asientan su estrategia y planificación, para (Sangri, 2014) las principales reglas de la gestión de compras son las siguientes.

**Calidad.** es una base para que los productos que fabrican la empresa o el servicio que ofrece sean los que el consumidor prefiere, es decir satisfaga sus necesidades, basado en el lugar, tiempo y precio.

Heredia (2013) Manifestó que la calidad son las características requeridas al producto o servicio pactado.

**Cantidad.** esta es una de las reglas en donde se considera cinco variables, la conveniencia, es decir la calidad mínima, la disponibilidad, es decir entrega y utilización debe ser inmediata, el costo o precio es de suma importancia, la sistematización o conjugación, en donde se toman decisiones de adquisición.

**Precio.** para toda empresa es importante el precio al momento de adquirir un producto, las materias primas o un servicio, para ello se toma en cuenta de acuerdo con la calidad, la cantidad y las fechas de entrega.

Cabe mencionar que la gestión de compras tiene un proceso para la adquisición de materiales o productos dentro de una

organización según Escrivá (2014), indica la existencia de las siguientes fases:

**Solicitud de compra.** Esta fase de la gestión de compras se da cuando cualquier organización tiene la necesidad de comprar productos o materias primas para el desarrollo de su actividad y procede a realizar una solicitud de compra el cual es un documento interno que se envía desde el departamento que tiene dicha necesidad al departamento de compras.

**Evaluación y selección del proveedor.** Una vez realizada la solicitud de compra, se empieza analizar y buscar a los proveedores que se ajusten a los requerimientos, por ende, es aquí donde se solicita la información a los posibles proveedores tomando en cuenta los precios, descuentos, gastos, plazo de entrega y calidad, en seguida se evalúan y se selecciona a los que más se ajustan los requisitos planteados por la empresa.

**Negociación de las condiciones de compra.** Esta es otra fase del proceso de compras, que consiste en el procedimiento de la negociación, es decir, el objetivo es concretar y acercar posiciones entre la empresa compradora y sus proveedores, logrando un acuerdo que beneficie a ambos y se fortalezcan a través del tiempo.

**Seguimiento del pedido.** Esta fase consiste en realizar un seguimiento al pedido enviado por el proveedor, desde punto de salida del producto o mercancía hasta la llegada a su destino, es decir, para



conocer en todo momento cómo evoluciona la preparación de la mercancía solicitada.

**Recepción de la mercadería.** Al momento de la recepción de la mercadería la empresa compradora se encarga de inspeccionar de la misma, comprobando que la cantidad y la calidad de los productos recibidos coincidan con el pedido realizado, de tal manera que todo esté en buenas condiciones se proceda a dar entrada al almacén, en caso contrario se hará constar en el documento denominado albarán.

**Recepción de la factura de compra.** Esta es la última fase e importante dentro del proceso en cual una vez finalizada la transacción de las compras y la recepción de estas se procede a realizar el documento denominado factura, como prueba que se ha realizado la compraventa correspondiente, donde se detallará la cantidad y el precio de la mercadería finalmente adquirida.

**Ciclo de compras.** De acuerdo con Escrivá et al., (2014) menciona que para la adquisición de mercaderías o insumos es importante desarrollar actividades empresariales que implican poner en funcionamiento fases que tienen un inicio y un final tal como se mencionó en los párrafos anteriores. Para mayor comprensión se presenta el siguiente esquema:

**Figura 2** *Ciclo de compras*



*Nota.* En la figura se representa el ciclo de compras, se inicia con la solicitud de compras y finaliza con la recepción de la factura de compra (Escrivá et al.,2014).

### **2.2.2. Rentabilidad**

Gonzales et al. (2002) menciona que la rentabilidad es el indicador financiero más habitual de hoy en día ya que ayuda a medir el acierto o fracaso de la gestión empresarial a largo plazo, sin embargo. Zamora (2011) Define a la rentabilidad como la relación que existe entre la utilidad y la inversión, también mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones.

Del mismo modo Fontalvo et al. (2011) conceptualizan a la rentabilidad como una medida de eficiencia de naturaleza económica ligada a la competitividad para controlar el nivel de costos y gastos presentados en la operación de la empresa.

Por último, Ibarra (2009) indica que Lucas Paccioli en el renacimiento desarrolla la noción práctica de los ratios financieros margen bruto, margen operacional y margen neto mediante la creación del concepto de la partida doble, del mismo modo. Gitman y Zutter (2012) afirma que para evaluar la rentabilidad existen los tres índices antes mencionados que se encuentran en el estado de ganancias y pérdidas. Los indicadores de rentabilidad, lucratividad o rendimiento pretenden medir la efectividad con que la administración controla los costos y gastos operacionales para convertir las ventas en utilidades (Ortiz, 2004).

**Margen bruto/utilidad bruta.** El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes (Gitman y Zutter 2012).

Según Forsyth (2004) el margen de utilidad bruta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100$$

**Margen operacional.** Para Forsyth (2004) en cuanto al margen operacional “Mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes” (p. 74), se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen operativa} = \frac{\text{Utilidad bruta} - \text{gastos operativos}}{\text{Ingresos Totales}}$$

**Margen neto.** Según Forsyth (2004) “Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes” (p. 75), se calcula como se muestra en seguida.

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Ingresos Totales}}$$

**Medidas de la rentabilidad.** Ortiz (2004) Menciona que “los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucrativito, sirve para medir la efectividad de la administración de la

empresa, para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades” (p. 197).

Según Parada (1988), existen dos ratios principales para medir la rentabilidad.

**Rentabilidad económica.** Para Lizcano (2004) también se denomina rendimiento sobre la inversión, consiste en comparar el resultado alcanzado por la empresa y ello con independencia de la procedencia de los recursos financieros implicados, en relación con los activos empleados para el logro de tal resultado.

Gitman y Zutter (2012) considera que “mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles” (p. 76). Forsyth (2004) indica que, este es uno de los indicadores más empleados en las empresas, con el que se intenta medir la rentabilidad de las operaciones, trata de relacionar el beneficio obtenido en el período con la inversión, esta ratio financiera se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

**Rentabilidad financiera.** Hoz Suarez y Ferrer (2008) es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera es un indicador que se considera el más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, es decir, es el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Lizcano (2004) esta rentabilidad constituye un test de rendimiento o de rentabilidad para el accionista o propietario de la empresa, Gitman y Zutter (2012) indica que “mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa” (p. 76). Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios.

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital Total}}$$

**Retorno sobre la inversión.** Según Contreras (2006) para el cálculo del retorno sobre la inversión (ROI) se toma la UAII y no la UN, ya que se considera el motor del negocio, es decir, su rendimiento operativo, independientemente del efecto de los ingresos y egresos extraordinarios y de la carga financiera adicionada a la rentabilidad operativa para obtener la UN.

Se toma en cuenta la UAII para el cálculo del ROI, libre del efecto de los ingresos, egresos financieros, el cual es producto de la presencia de activos y pasivos monetarios en la estructura financiera

de la empresa durante un determinado período y no de una adecuada o inadecuada gestión empresarial (p.24).

El Retorno sobre la Inversión, ROI es una razón que relaciona el ingreso generado por un centro de inversión a los recursos (o base de activos) usados para generar ese ingreso (Cuevas, 2001). La fórmula usada es:

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Activo Total}}$$

Sin embargo, podemos recalcar que para determinar la rentabilidad primero debemos tener en claro sobre la contabilidad de costos, Johnson y Kaplan (como se citó en Chacón, 2007) menciona: Que a través de los costos se obtiene la información necesaria para facilitar el control de gestión y este proceso, a su vez, ayuda a empujar a la organización hacia sus objetivos estratégicos, cuyos logros deberían materializarse en mejores resultados económicos. Por consiguiente, los sistemas de contabilidad de costos pueden y deben ser diseñados para apoyar las operaciones y estrategias empresariales, ya que, existe la tecnología lo que falta es el conocimiento, pero éste puede adquirirse por medio de la práctica y la comunicación (p.42).

### **2.3. Definición de Términos Básicos**

***Rentabilidad económica:*** es la razón que da una idea del rendimiento global sobre la inversión realizada en la empresa (Contreras, 2006).

***Rentabilidad financiera:*** es un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas (Sánchez, 1994).

***Utilidad:*** Martín Huete (2010) refiere que la utilidad se entiende como una manera de representar las decisiones de los agentes económicos y no como una medida de satisfacción.

***Ratios financieras:*** Andrade (2021) define que es el resultado o la información que nos brindan de la comparación entre dos cuentas de los estados financieros, los cuales pueden interpretarse en unidades monetarias o en términos porcentuales.

***Gestión logística:*** Arbone (1990) la gestión logística se centrará en la planificación de la política de compras, en la gestión del transporte desde el proveedor hasta la empresa, en el diseño de almacenes y en la gestión de inventarios de materias primas, con el objetivo de mantener una gestión eficiente de las mismas a un coste razonable.

***Proveedores:*** según Yacuzzi (2012) el proveedor es un factor importante para las empresas ya que es quien suministra o abastece sus productos o servicios para un fin determinado.

***Inventario:*** Se denomina inventario a un conjunto de recursos o mercancías en buen estado, que se encuentran almacenados con el objetivo de ser utilizados en un futuro, estos recursos pueden ser materiales, equipos, dinero, etc. (Álvarez, 2006).



*Almacén:* Correa et al. (2010) a gestión de los almacenes es un elemento clave para lograr el uso óptimo de los recursos y capacidades del almacén dependiendo de las características y el volumen de los productos a almacenar.

#### **2.4. Hipótesis de la Investigación**

La gestión de compras impacta de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021.

## 2.5. Operacionalización de Variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de variables*

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	Instrumento
Gestión de compras	Las compras son una actividad altamente calificada y especializada. Deben ser analíticas y racionales con el fin de lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones (Montoya, 2010).	Solicitud de compra	Necesidad de compra por departamento de actividad	1;2 y 3	Cuestionario
		Evaluación y selección del proveedor	Lista de proveedores	4;5;6 ;7 y 8	
			Condición económica del proveedor		
			Condición de crédito del proveedor		
			Condición de plazo de entrega y calidad del proveedor		
		Negociación de las condiciones de compra	Registro de proveedores seleccionados	9 y 10	
			Contrato		
		Seguimiento del pedido	Condiciones de compra	11 y 12	
Estado de pedido					
Recepción de la mercadería	Plazo de entrega	13 y 14			
	Cantidad de la mercadería				
Recepción de la factura de compra	Registro de ingreso al almacén o devolución	15 y 16			
	Comprobante				
Rentabilidad	Fontalvo et al. (2011) es una medida de eficiencia de naturaleza económica ligada a la competitividad para controlar el nivel de costos y gastos presentados en la operación de la empresa.	Costos de producción	Cálculo de costos	17;18;19;20;21;22	Ficha de costos
		Financiera	$ROE = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$	23 y 24	Estados Financieros
		Económica	$ROA = \text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$		
		Retorno sobre la inversión	$ROI = \text{Utilidad bruta} / \text{Activo Total}$		

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

#### **3.1.1. Tipo de Investigación**

La investigación fue de tipo correlacional-descriptiva, donde se investigó las características de las dos variables: Gestión de compras y Rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL.

El investigador pretende visualizar cómo se relacionan o vinculan diversos fenómenos entre sí, o si por el contrario no existe relación entre ellos. Lo principal de estos estudios es saber cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada (Rivero, 2008).

#### **3.1.2. Nivel de investigación**

El nivel de esta investigación fue descriptiva, por lo que se analiza o se muestra los hechos tal como a sucedido en el área de gestión de compras y la forma en como determinan su rentabilidad dentro de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL. Referenciando al autor Bernal (2010) afirma que, la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto.

### **3.2. Método y diseño de la investigación**

#### **3.2.1. Método de la investigación**

El método empleado en la presente investigación es cualitativo-inductivo, es decir, que se efectuó un estudio de cómo la empresa realiza

su procedimiento en el área de compras y como afecta a la rentabilidad, obteniendo los resultados en base a los hechos, de acuerdo con Bernal (2010) menciona que:

El método inductivo utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general...y en cuanto al método cualitativo, pretende conceptuar sobre la realidad, con base en la información obtenida de la población o las personas estudiadas (p.60).

### **3.2.2. Diseño de la Investigación**

El diseño del presente estudio fue no experimental, según Hernández et al. (2014) Consiste en observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos, es decir, no se realiza ninguna manipulación deliberada de las variables, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza.

En la indagación se realizó un análisis de la gestión de compras y la rentabilidad de la empresa, sin ninguna manipulación en su desempeño. De acuerdo con su temporalidad fue transaccional o transversal.

### **3.3. Población y muestra de la investigación**

#### **3.3.1. Población**

Bernal (2010) Define como “el conjunto de todos los elementos o individuos que tiene ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia” (p. 160).

Para la presente investigación, la población objeto está integrada por los trabajadores de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL.

### **3.3.2. Muestra**

La muestra de estudio es no probabilística, estuvo conformada por 3 trabajadores de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL.

Según Bernal (2010) es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio.

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

### **3.4.1. Técnicas**

Para Baena (2017) es una de las técnicas de recolección de información más usadas, se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas a un grupo representativo del universo a estudiar y se preparan con el propósito de obtener información de las personas.

Para procesar y analizar todos los datos e información recolectados a través del cuestionario y los estados financieros de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL se utilizó el programa Microsoft Excel y para facilitar la comprensión de los resultados, estos se presentarán mediante tablas y gráficos.

### **3.4.2. Instrumentos**

Para la recolección de información se aplicó como instrumento un cuestionario dirigido a 3 trabajadores de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL que se relacionan con las variables gestión de compras y se tomaron en cuenta los estados financieros para analizar la rentabilidad. Además, de utilizó una ficha para determinar los costos directos.

El cuestionario es un instrumento primordial en la investigación de las ciencias sociales, ayuda para la recolección de la información; esta, a su vez, es útil para el análisis de las variables y la comprobación de la hipótesis (Muñoz Rocha, 2015).

### **3.5. Aspectos Éticos de la Investigación**

En este estudio los individuos que fueron parte del estudio aceptaron el conocimiento del estudio brindado, dicho consentimiento fue firmado para obtener la información requerida por el investigador para mayor confiabilidad, respetando el principio de la confidencialidad de los nombres de los participantes en la investigación.

Por otra parte, esta investigación muestra su originalidad, es decir, no incluye párrafos copiados, tampoco es copia de otros estudios ya realizados; este estudio se origina a raíz de la problemática que se ha logrado evidenciar en el trabajo del investigador.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN**



#### **4.1. Análisis de Resultados.**

De acuerdo a nuestro objetivo general donde se busca analizar el impacto de la gestión de compras en la rentabilidad, pues se logró identificar que, al realizar una adecuada gestión de compras se producirá una reducción de gastos y costos, y a la vez surgirá un incremento en la utilidad, así lo afirman también en las diferentes investigaciones que se hace referencia en los antecedentes y en el marco teórico, tales como Calle y Cueva 2020; Jara 2021; Montoya, 2010; entre otros afirman que, al administrar bien nuestras compras se genera una mayor rentabilidad. Para poder determinar el impacto de la gestión de compras se procederá a calcular algunos ratios de rotación de inventarios comparados en dos periodos, así como las cuentas por pagar a proveedores y además una proyección del rendimiento sobre la inversión, así como el análisis vertical para observar cuanto representa el costo de ventas donde se encuentra en un alto porcentaje las compras.

Por lo que se observa en la siguiente figura, en el año 2020 no hubo una buena gestión de compras, por lo tanto, los costos de ventas representan un 90% de las ventas, también se observa que tuvo una pérdida de 153,719.00 soles por los gastos generados. En el 2021 se nota una mejora, y se redujo el porcentaje de representación de los costos de ventas siendo un 60% de las ventas, ya que se mejoró la gestión de compras y también se incrementaron las ventas obteniendo como resultado una utilidad de 242,605.00 soles.

### Figura 3

*Análisis vertical de los estados de resultados de la empresa Bacilio Campos*

*Rojas SRL del periodo 2020 y 2021*

**BACILIO CAMPOS ROJAS S.R.L.**  
**Jr. Del Comercio N° 661 – Cajamarca**  
**ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN COMPARATIVO**  
**EJERCICIOS 2021 – 2020**  
(En Soles)

	<u>2021</u>	<u>%</u>	<u>2020</u>	<u>%</u>
Ventas Netas	1,464,256	100%	598,467	100%
(-) Costo de Ventas	-881,208	-60%	-535,671	-90%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>583,049</b>	40%	<b>62,796</b>	10%
(-) Gastos de Administración	-296,211	-20%	-186,042	-31%
(-) Gastos de Ventas	-42,397	-3%	-30,473	-5%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>244,440</b>	17%	<b>-153,719</b>	-26%
Gastos Financieros	0	0%	0	0%
<b>Resultado antes del Impto. Renta</b>	<b>244,440</b>	17%	<b>-153,719</b>	-26%
Impuesto a la Renta del Ejercicio	-1,835	0%	0	0%
<b>Resultado del Período</b>	<b>242,605</b>	<b>17%</b>	<b>-153,719</b>	<b>-26%</b>

En la figura 3 se plantea una proyección para evaluar el rendimiento de la inversión.

“En el estado de ganancias y pérdidas, se asume que la empresa crece a un ritmo de un 5% cada año, por lo que los ingresos netos y los costos operativos crecen a este mismo ritmo. Este valor, sin embargo, puede ser cambiado por el usuario” (Court, 2009, p. 351).

Para realizar la proyección se toma como referencia el año base 2021 a este se la adicionó un 5% de crecimiento en los periodos 2022,2023,2024 y 2025

**Figura 4***Proyección del estado de ganancias y pérdidas de la empresa**Bacilio Campos Rojas SRL.*

**BACILIO CAMPOS ROJAS S.R.L.**  
**Jr. Del Comercio N° 661 – Cajamarca**  
**ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN COMPARATIVO**  
**EJERCICIOS 2021 – 2020**

(En Soles)

	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
	<b>Crec. Proyec.</b>	1537468.80	1614342.24	1695059.35	1779812.32
Ventas Netas	1,464,256	1537468.80	1614342.24	1695059.35	1779812.32
(-) Costo de Ventas	-881,208	-925268.4	-971531.82	-1020108.4	-1071113.8
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>583,049</b>	<b>612201.45</b>	<b>642811.523</b>	<b>674952.1</b>	<b>708699.704</b>
(-) Gastos de Administración	-296,211	-311021.55	-326572.63	-342901.26	-360046.32
(-) Gastos de Ventas	-42,397	-44516.85	-46742.693	-49079.827	-51533.818
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>244,440</b>	<b>256662</b>	<b>269495.1</b>	<b>282969.86</b>	<b>297118.348</b>
Gastos financieros					
<b>Resultado antes del Impto. Renta</b>	<b>244,440</b>	<b>256662</b>	<b>269495.1</b>	<b>282969.86</b>	<b>297118.348</b>
Impuesto a la Renta del Ejercicio	-1,835	-1926.75	-2023.0875	-2124.2419	-2230.454
<b>Resultado del Período</b>	<b>242,605</b>	<b>254735.25</b>	<b>267472.013</b>	<b>280845.61</b>	<b>294887.894</b>

En respuesta al primer objetivo específico (Diagnosticar la situación actual de la gestión de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021) se ha logrado identificar el nivel de dicha gestión a través de una serie de fases concatenadas (dimensiones) tal como se muestra los resultados en la siguiente tabla. Siendo D1, los datos de solicitud de compra; D2, evaluación y selección del proveedor; D3, negociación de las condiciones de compra; D4, seguimiento del pedido; D5, recepción de la mercadería; D6, recepción del comprobante y finalmente se tiene el resumen de la variable resultante donde se determina el nivel de gestión de compra.

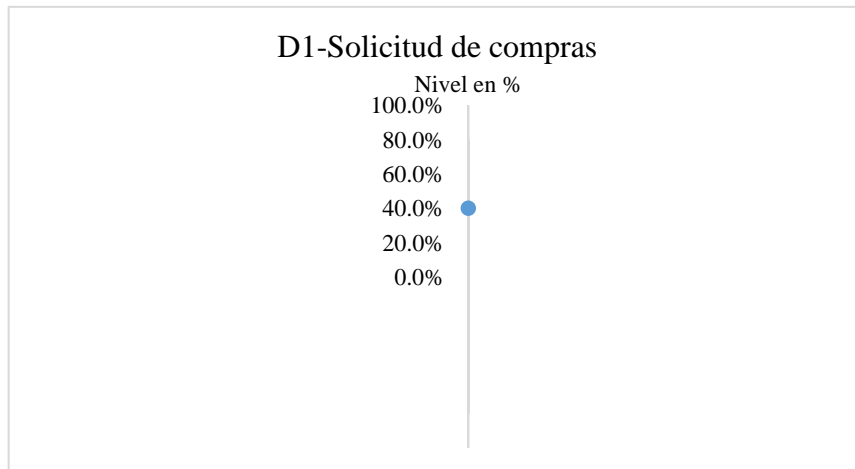
**Tabla 2***Resumen de datos estadísticos*

ESC.LIKER	DIMENSIONES						V_R
	D1	D2	D3	D4	D5	D6	
<b>VMAX</b>	10	25	10	10	10	15	80
<b>VMIN</b>	2	5	2	2	2	3	16
<b>P.T.</b>	4	15	8	8	5	11	51
<b>%</b>	40.0%	60.0%	80.0%	80.0%	50.0%	73.3%	63.8%
<b>NIVELES</b>	N. BAJO	N. MEDIO	N. ALTO	N. ALTO	N. MEDIO	N. ALTO	N. MEDIO

Con respecto a la tabla anterior, se detalla los puntajes tomando como referencia el cuestionario aplicado con la escala de Likert. Por cada dimensión se consideró el valor máximo y el valor mínimo del puntaje obtenido para poder determinar el rango y asignarle el nivel correspondiente de acuerdo con las respuestas del encuestado. Para mayor detalle, en la siguiente figura se puede visualizar el nivel de gestión de solicitud de compra, esta es la parte inicial del ciclo de compras, la situación actual de la empresa presenta un nivel bajo con un 40 %, es decir, la empresa no cuenta con procedimientos de solicitud de compra, personal especialista en esta área y no realizan una solicitud cuando se detecta la necesidad de compra. La administradora se responsabiliza en averiguar la necesidad para realizar las adquisiciones, esta actividad se ejecuta de manera verbal y no se detalla en una orden de requerimiento u otro documento.

**Figura 3**

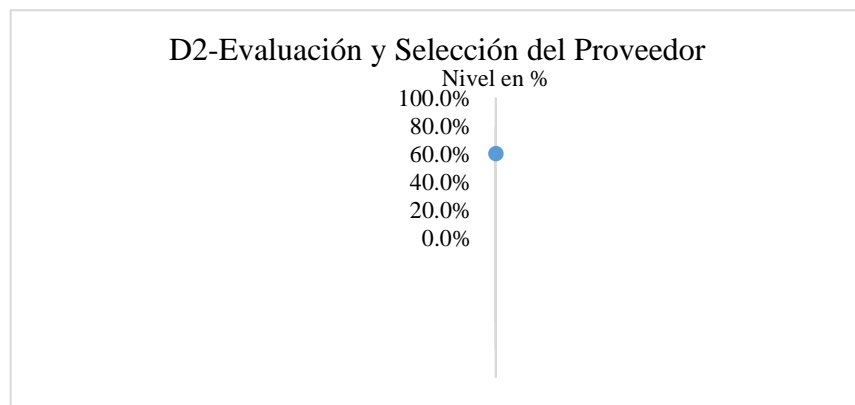
*Solicitud de compra*



En la figura N° 2 evaluación y selección del proveedor, la empresa presenta un nivel moderado de gestión con un 60%. La administradora quien se encarga de realizar esta actividad menciona que, la empresa cuenta con proveedores certificados, estos le proveen durante varios años. Sin embargo, se logró identificar que no cuentan con registro de proveedores y contratos donde especifiquen las condiciones en caso de que ocurra algún evento que perjudique a la empresa, tampoco se han tomado la diligencia de buscar nuevos proveedores que se ajusten a los requerimientos de la empresa.

**Figura 4:**

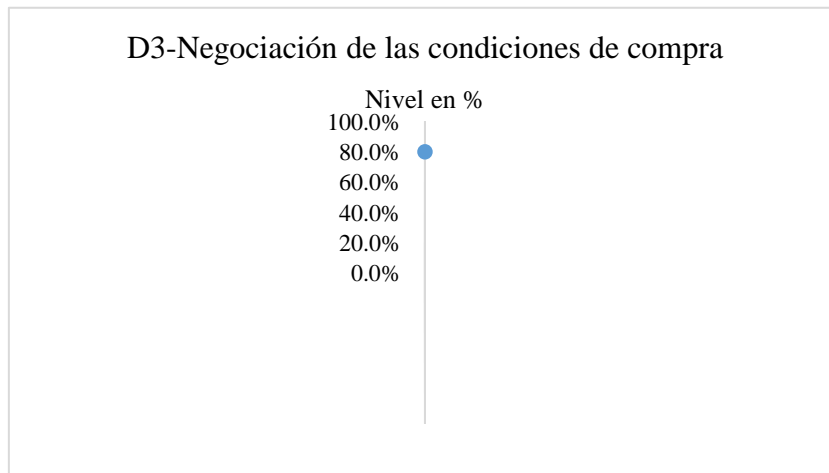
*Evaluación y selección del proveedor*



En cuanto a las negociaciones de las condiciones de compra, la empresa presenta un nivel alto de un 80%, considerando como referencia a las respuestas de la administradora, menciona que ellos tienen establecidos sus precios con sus proveedores de manera verbal y que estos son los adecuados. Cabe mencionar y recalcar como se mencionó en la dimensión anterior que, no cuentan con la documentación o contratos donde les otorguen facilidades de pago o créditos, tampoco, han cotizado con otros proveedores debido a que la encargada es la administradora y el tiempo es un limitante ya que, tiene la responsabilidad de estar pendiente de todas las áreas.

**Figura 5**

*Negociación de las condiciones de compra*

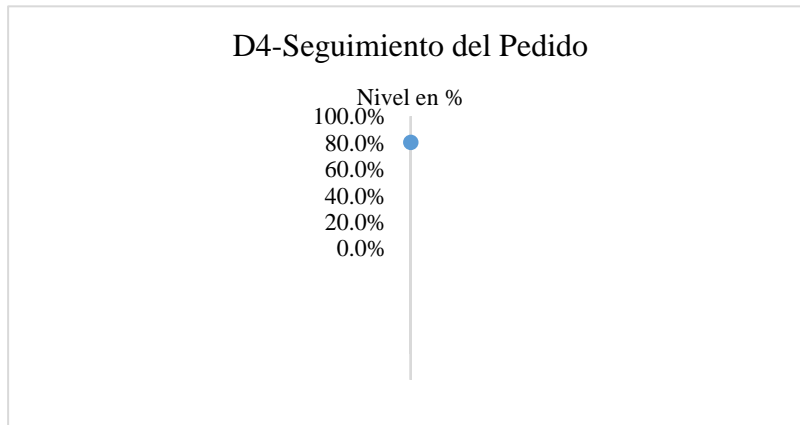


La administradora menciona que, dan seguimiento a sus pedidos solo por llamada telefónica, por lo que, el nivel de seguimiento del pedido es alto con un 80%, adicionalmente se le hizo una pregunta sobre el uso de algún sistema para dicha actividad, mencionó que no cuentan con un sistema tecnológico que les permita dar seguimiento desde el punto de partida hasta

su almacenamiento, el registro del pedido lo hacen manualmente en un cuaderno de notas, así mismo informó que muchos de los pedidos fueron entregados fuera de plazo.

**Figura 6:**

*Seguimiento del pedido*



En cuanto a la recepción de mercadería presenta nivel medio de gestión con un 50%, ya que, solo se dedican a verificar la cantidad, en su mayoría los pedidos llegan en turno noche al almacén cuando la administradora no se encuentra presente y deja a un responsable para la recepción, no llevando un control estricto, en consecuencia, presenta problemas con la fecha de vencimiento de los productos, muchos de ellos han sido devueltos, otros se han desperdiciado, el mayor problema presentado es el tiempo de entrega.

**Figura 7:**

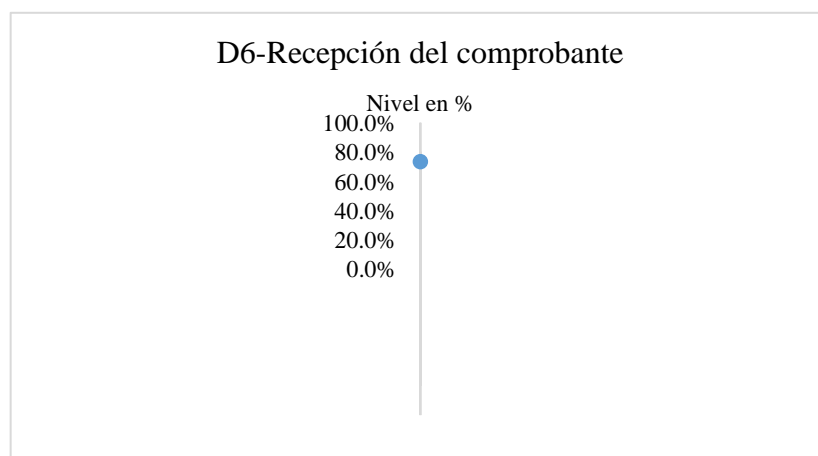
*Recepción de la mercadería*



Una vez que se realiza la recepción de la mercadería se lleva a cabo la conciliación de la cantidad en físico con la cantidad impresa en el comprobante, por lo que el nivel de gestión en esta etapa asciende a un 73.3%, esta verificación lo realizan de manera tradicional. La gran dificultad es que no se lleva un registro de Kardex para poder evaluar la cantidad de los pedidos entrantes y salientes, para que se cumpla el círculo de dicha adquisición.

**Figura 8**

*Recepción del comprobante*

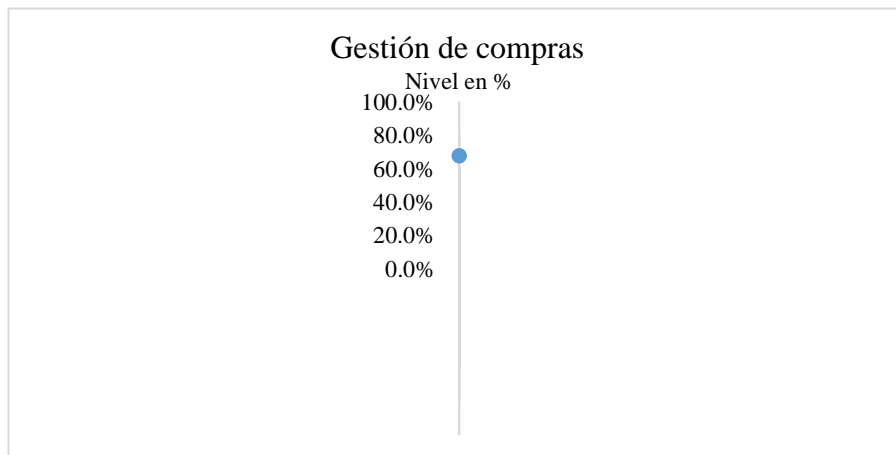




Cabe mencionar que la empresa no cumple con procedimientos que le permitan cumplir con los estándares del ciclo de compras, esta actividad lo realizan basándose en la experiencia y solo lo realiza la administradora quien es socia de la empresa, presentando dificultades cuando está ausente, el personal desconoce las cantidades para poder realizar los requerimientos. Por lo tanto, la empresa de manera global presenta un nivel medio en cuanto a la gestión de compras con un 63.8%.

**Figura 9**

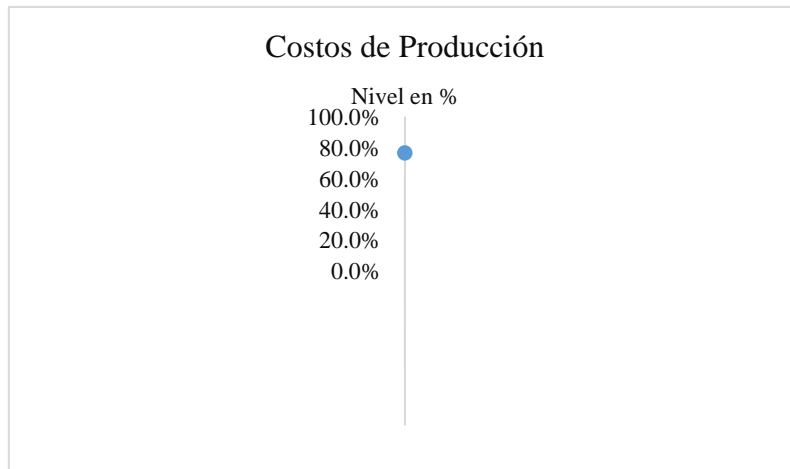
*Gestión de compras*



Para determinar los costos de producción emplean las hojas de cálculo de Excel, el encargado de determinar los costos es el supervisor de la panadería, menciona que no consideran un método de cálculo, como bien sabemos existen distintos métodos para determinar los costos de producción, por lo que la empresa presenta un nivel moderado de un 76.7% referente a la determinación de los costos de producción.

**Figura 10**

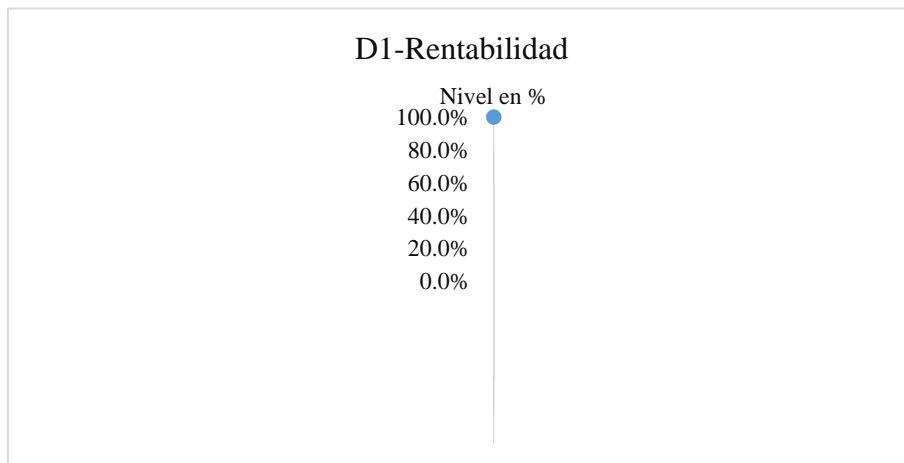
*Costos de producción*



En cuanto a la rentabilidad el área contable utiliza los ratios financieros necesarios para determinar la utilidad, estas son tomadas como base para la toma de decisiones. La empresa realiza los cálculos de margen de utilidad bruta, margen porcentual bruto, margen de utilidad neta y el margen porcentual neto. Por lo tanto, el nivel de cálculo de sus ratios es un nivel alto con un 100%, ya que, cuentan con un especialista en el área contable con amplia experiencia para brindar una información para la toma de decisiones.

**Figura 11**

*Rentabilidad de la empresa*



En cuanto al segundo objetivo se describe la situación actual del método que emplean para calcular sus costos de producción, cabe recalcar que el supervisor es quien realiza estos cálculos y no emplea ningún método de costeo. Por lo tanto, se procedió a recolectar los diferentes costos de la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación de los productos más comercializados, utilizando el método de costeo directo a través de una ficha. Los productos son: Las rosquitas de manteca, los bizcochuelos, el pastel de mil hojas y los cachitos con manjar. Los costos de producción que considera la empresa se detallan en las siguientes tablas:

En la tabla N°3, se calcula los costos de las rosquitas de manteca, donde se llegó a determinar un monto de S/532.55, al emplear un quintal de harina de 50kg se obtiene un producto final de 100 kg de rosquitas, cada bolsita de rosquitas contiene 0.50 kg y su precio de venta es de S/6.50 cada bolsa. Por lo que se obtiene una utilidad bruta de S/767.45, estas se producen tres veces durante las 24 horas.

**Tabla 3***Costos de rosquitas de manteca de la empresa Bacilio Campos.***FICHA DE CÁLCULO DE COSTOS****PRODUCTO TERMINADO: Rosquitas de manteca****BASE DE CÁLCULO. 01 quintal****CÁLCULO DE COSTOS DIRECTOS**

N°	DETALLE	CANT.	UND. MEDIDA	COSTO UNIT. CT/Q	COSTO TOTAL
<b>1. Materia prima</b>					
1.1	Harina extra	50	Kg	S/ 2.90	S/ 145.00
1.2	Azúcar	1.8	G	S/ 3.70	S/ 6.66
1.3	Levadura 250g	1	Blsa	S/ 6.50	S/ 6.50
1.4	Agua	20	L	S/ 0.21	S/ 4.20
1.5	Sal	1	Kg	S/ 1.08	S/ 1.08
1.6	Manteca	25	Kg	S/ 10.50	S/ 262.50
1.7	Colorante	2	Blsa	S/ 1.10	S/ 2.20
<b>Total, materia prima</b>					<b>S/ 428.14</b>
<b>2. Mano de Obra</b>					
2.1	Trabajador (preparación)	1			S/ 55.00
2.2	Embalador	1			S/ 15.00
<b>Total, Mano de Obra</b>					<b>S/ 70.00</b>
<b>3. Costos Fijos</b>					
3.1	Electricidad	1	kW	S/ 3.37	S/ 3.37
3.2	Leña	10	Tercios	S/ 1.50	S/ 15.00
3.3	Bolsas plásticas	1.5	Ciento	S/ 5.40	S/ 8.10
3.4	Bolsas de papel	140	Un	0.05	S/ 7.00
3.5	Grapas	140	Un	0.0067	S/ 0.94
					S/ -
<b>Total, Costos fijos</b>					<b>S/ 34.41</b>
<b>Costos de producción total</b>					<b>S/ 532.55</b>
Producto final		100	Kg	13	S/ 1,300.00
Precio de venta		0.5	Kg	6.5	
<b>Utilidad Bruta</b>					<b>S/ 767.45</b>

En la siguiente tabla se detalla los costos del bizcochuelo, el costo asciende a S/41.33 soles la unidad y precio de venta a S/55.00 con un margen bruto de 13.67 soles, es relevante mencionar que en sus costos no incluyen los pagos de flete, o los pagos que se incurren al ejecutar el proceso de compra.

**Tabla 4**

*Costos de bizcochuelos de la empresa Bacilio Campos*

**FICHA DE CÁLCULO DE COSTOS**

**PRODUCTO TERMINADO: Bizcochuelos**

**BASE DE CÁLCULO. 700g**

**CÁLCULO DE COSTOS DIRECTOS**

N°	DETALLE	CANT.	UND. MEDIDA	COSTO UNIT. CT/Q	COSTO TOTAL
<b>1. Materia prima</b>					
1.1	Harina extra	0.7	Kg	S/ 2.90	S/ 2.03
1.2	Azúcar	0.9	Kg	S/ 4.00	S/ 3.60
1.3	Huevo	30	Un	S/ 0.50	S/ 15.00
1.4	Polvo de hornear	1	Blsa	S/ 0.84	S/ 0.84
1.5					
<b>Total, materia prima</b>					<b>S/ 21.47</b>
<b>2. Mano de Obra</b>					
2.1	Trabajador (preparación)	1			S/ 10.00
<b>Total, Mano de Obra</b>					<b>S/ 10.00</b>
<b>3. Costos Fijos</b>					
3.1	Electricidad	0.5	kW	S/ 3.12	S/ 1.56
3.2	Leña	2	Tercios	S/ 1.50	S/ 3.00
3.3	Depreciación de maquinaria	1	H	S/ 2.00	S/ 2.00
3.4	Cajas	3	Un	1.1	S/ 3.30
<b>Total, Costos fijos</b>					<b>S/ 9.86</b>
<b>Costos de producción total</b>					<b>S/ 41.33</b>
	Producto final	1	Un	55	S/ 55.00
	Precio de venta	1	Kg	55	
<b>Utilidad</b>					<b>S/ 13.67</b>

Finalmente se muestra la siguiente tabla y se presenta los costos que se incurren en los productos del pastel mil hojas y los cachitos de manjar. Al utilizar 7kg de harina se obtiene 420 productos, la cual, 210 son cachitos con manjar y los otros 210 son pasteles de mil hojas, el precio de venta de cada uno es de S/2.70 obteniéndose una utilidad bruta S/676.18. cabe mencionar que tampoco se incluyen costos incurridos en el proceso de gestión de compras.

**Tabla 5**

*Costos de pastel mil hojas y cachitos de la empresa Bacilio Campos.*

**FICHA DE CÁLCULO DE COSTOS**

**PRODUCTO TERMINADO: Pastel de mil hojas y cachitos**

**BASE DE CÁLCULO. 7 kg**

**CÁLCULO DE COSTOS DIRECTOS**

Nº	DETALLE	CANT.	UND. MEDIDA	COSTO UNIT. CT/Q	COSTO TOTAL
<b>1. Materia prima</b>					
1.1	Harina favorita	7	Kg	S/ 4.70	S/ 32.90
1.2	Margarind	7	Kg	S/ 25.75	S/ 180.25
1.3	Sal	0.2	G	S/ 1.08	S/ 0.22
1.4	Huevos	2	Un	S/ 0.50	S/ 1.00
1.5	Manjar	13	Kg	S/ 6.00	S/ 78.00
1.6	Agua	7	L	S/ 0.19	S/ 1.33
1.7	Harina extra	5	Kg	S/ 3.00	S/ 15.00
<b>Total, materia prima</b>					<b>S/ 308.70</b>
<b>2. Mano de Obra</b>					
2.1	Trabajador (preparación)	1			S/ 40.00
2.2	Llenador de pastel	1			S/ 25.00
<b>Total, Mano de Obra</b>					<b>S/ 65.00</b>
<b>3. Costos Fijos</b>					
3.1	Electricidad	1	kW	S/ 3.12	S/ 3.12
3.2	Leña	4	Tercios	S/ 1.50	S/ 6.00
3.3	Bolsas plásticas	100	Un	S/ 0.07	S/ 7.00
3.4	Cajas de pastel	60	Un	S/ 1.10	S/ 66.00
3.5	Depreciación	1	H	S/ 2.00	S/ 2.00
					S/ -
<b>Total, Costos fijos</b>					<b>S/ 84.12</b>
<b>Costos de producción total</b>					<b>S/ 457.82</b>
Producto final		420	Kg	2.7	S/1,134.00
Precio de venta		1	Un	2.7	
<b>Utilidad</b>					<b>S/ 676.18</b>

El tercer objetivo de la investigación es determinar la situación actual de la rentabilidad económica y financiera de la empresa, de acuerdo con la información real de sus estados financieros se dio paso a realizar el cálculo de las razones financieras a fin de identificar cómo se encuentra la empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L. Cabe señalar que la medición de la rentabilidad económica permitirá conocer la capacidad que tiene la empresa

para generar los beneficios que tienen los activos totales antes de intereses e impuestos, sin afectar los gastos en los que se ha incurrido; además de ello se calcula la rotación de inventarios y la rentabilidad neta.

Por otro lado, para la rentabilidad financiera en esta aplicación se tomó en cuenta los fondos propios de la empresa que invertidos le generan beneficios, dicho beneficio se calcula considerando que es después de los intereses, impuestos y gastos financieros incurridos.

A continuación, se muestra el estado de situación financiera y el estado de resultados por función de los periodos 2020 y 2021.

**Tabla 6**

*Estado de Situación Financiera*

<b>BACILIO CAMPOS ROJAS S.R.L.</b>					
<b>Jr. Del Comercio N° 661 – Cajamarca</b>					
<b><u>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL</u></b>					
<b><u>31-12-2021</u></b>					
(En Soles)					
<b><u>ACTIVO</u></b>	<b><u>2021</u></b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>PASIVO Y PATRIMONIO</u></b>	<b><u>2021</u></b>	<b><u>2020</u></b>
<b><u>Activo Corriente</u></b>			<b><u>Pasivo Corriente</u></b>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	156,342	34,711	Tributos por Pagar	22,751	26,515
Cuentas por Cobrar a Pers. Accion. y Direct.	20,649	20,649	Remun. Y Particip. Por Pagar	14,485	14,072
Cuentas por Cobrar Diversas – Terceros	206,607	267,275	Cuentas por pagar comerciales terceros	12,709	43,815
Mercaderías	112,989	71,059			
(-) Desvalorización de Existencias		-1,491			
Productos terminados		422			
Materias Primas	165	1,086			
Envases y Embalajes	1,246	17,665			
Otras Cuentas del Activo Corriente	62,422	38,601			
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>560,421</b>	<b>449,977</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>49,945</b>	<b>84,402</b>
			<b>Total Pasivo</b>	<b>49,945</b>	<b>84,402</b>
<b><u>Activo No Corriente</u></b>			<b><u>Patrimonio</u></b>		
Inmuebles, Maq. y Equipo	357,054	265,967	Capital	200,000	200,000
Intangibles	6,516	6,516	Resultados Acumulados	353,049	518,473
(-) Depreciación, Amort. y Agotam. Acumul.	-78,391	-73,303	Resultado del Ejercicio	242,605	153,719
<b>Total, Activo No Corriente</b>	<b>285,179</b>	<b>199,180</b>	<b>Total, Patrimonio</b>	<b>795,655</b>	<b>564,755</b>
<b>TOTAL, ACTIVO</b>	<b>845,600</b>	<b>649,156</b>	<b>TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>845,600</b>	<b>649,156</b>



**Tabla 7**

*Estado de Resultados por Función 2020-2021*

<b>BACILIO CAMPOS ROJAS S.R.L.</b>		
<b>Jr. Del Comercio N° 661 - Cajamarca</b>		
<b><u>ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN COMPARATIVO</u></b>		
<b><u>EJERCICIOS 2021 - 2020</u></b>		
(En Soles)		
	<b><u>2021</u></b>	<b><u>2020</u></b>
Ventas Netas	1,464,256	598,467
(-) Costo de Ventas	-881,208	-535,671
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>583,049</b>	<b>62,796</b>
(-) Gastos de Administración	-296,211	-186,042
(-) Gastos de Ventas	-42,397	-30,473
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>244,440</b>	<b>-153,719</b>
Gastos Financieros	0	0
<b>Resultado antes del Impto. Renta</b>	<b>244,440</b>	<b>-153,719</b>
Impuesto a la Renta del Ejercicio	-1,835	0
<b>Resultado del Período</b>	<b>242,605</b>	<b>-153,719</b>

A continuación, se presenta las razones financieras de los periodos 2020 y 2021 los que permitieron realizar una comparación y evaluar la empresa antes mencionada.

**Tabla 8**

*Ratios financieros de la empresa 2020.*

<b>RATIO</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>CÁLCULO</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>Rentabilidad sobre los Activos</b>	Utilidad Neta	- 153,719.00	-24%
	Activo Total	649,156.00	
<b>Rotación de inventarios</b>	Costo de ventas	535,671.00	7 veces
	Inventario promedio de Existencias	71,059.00	
<b>Rentabilidad Neta</b>	Utilidad Neta	- 153,719.00	-26%
	Ventas Netas	598,467.00	
<b>Rentabilidad sobre el Patrimonio</b>	Utilidad Neta	- 153,719.00	-27%
	Patrimonio	564,755.00	

**Tabla 9**

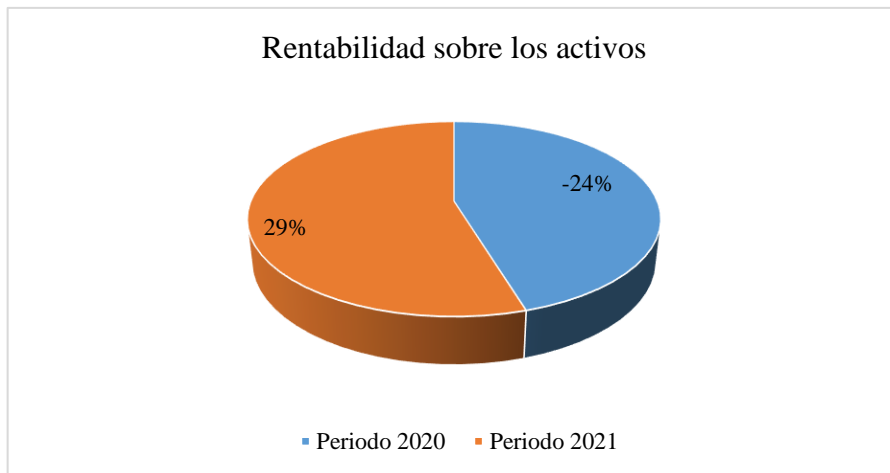
*Ratios financieros de la empresa 2021*

<b>RATIO</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>CÁLCULO</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>Rentabilidad sobre los Activos</b>	Utilidad Neta	242,605.00	29%
	Activo Total	845,600.00	
<b>Rotación de inventarios</b>	Costo de ventas	881,208.00	8 veces
	Inventario promedio de Existencias	112,989.00	
<b>Rentabilidad Neta</b>	Utilidad Neta	242,605.00	17%
	Ventas Netas	1,464,256.00	
<b>Rentabilidad sobre el Patrimonio</b>	Utilidad Neta	242,605.00	30%
	Patrimonio	795,655.00	

A continuación, se realiza un análisis comparativo de las razones financieras de los periodos 2021 y 2022.

**Figura 12:**

*Rentabilidad sobre los activos*



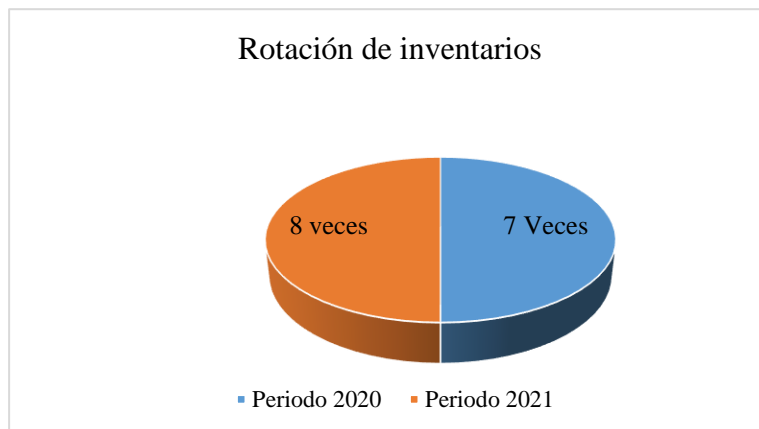
La empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L. en sus operaciones obtiene una rentabilidad negativa sobre los activos del -24% para el periodo 2020, luego al realizar una comparación con la rentabilidad del periodo 2021, se observa que la rentabilidad sobre los activos es del 29%, lo que indica ciertamente una mejora en su rentabilidad; en realidad esta considerable

diferencia se debe a que en el periodo 2020 la empresa tuvo desvalorización de mercaderías a consecuencia de exceso de compras de materia primas debido a la incertidumbre en la variación de los precios, es así que algunos de estos tuvieron una fecha de vencimiento y no pronosticaron sus ventas. Sin embargo, para el año 2021 su rentabilidad incrementó de manera positiva debido a que la encargada de realizar las compras realizó pedidos mínimos de sus insumos, teniendo en cuenta los precios y calidad.

La empresa no cuenta con procedimientos de solicitud de compra, personal especialista en esta área y no realizan una solicitud cuando se detecta la necesidad de compra. La administradora se responsabiliza en averiguar la necesidad para realizar las adquisiciones, esta actividad se ejecuta de manera verbal y no se detalla en una orden de requerimiento u otro documento.

**Figura 13**

*Rotación de inventarios*

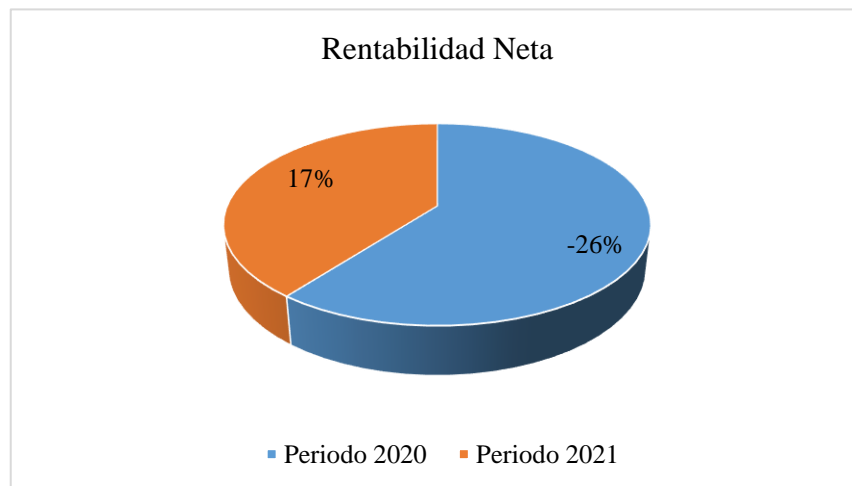


La empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L. en sus operaciones obtiene una rotación de inventarios 7 veces para el periodo 2020, y 8 veces para el periodo 2021. Al realizar la comparación con el periodo 2021 se observa

que la rotación de inventarios se elevó a 8 veces. Quiere decir que la rotación de los inventarios se convierte en ventas cada 8 veces al año. Es preciso señalar que la rotación de existencias está mejorando, pero lentamente, a consecuencia que la empresa no tiene un personal netamente dedicado y capacitado para el manejo del departamento de compras, generando excesos de materia prima, otro de los aspectos es guardar los inventarios y estos tiene un costo adicional para la empresa, también daños de la materia prima, generando pérdida por caducidad u obsolescencia, generando mayores costes de almacenamiento etc.

**Figura 14:**

*Rentabilidad neta*

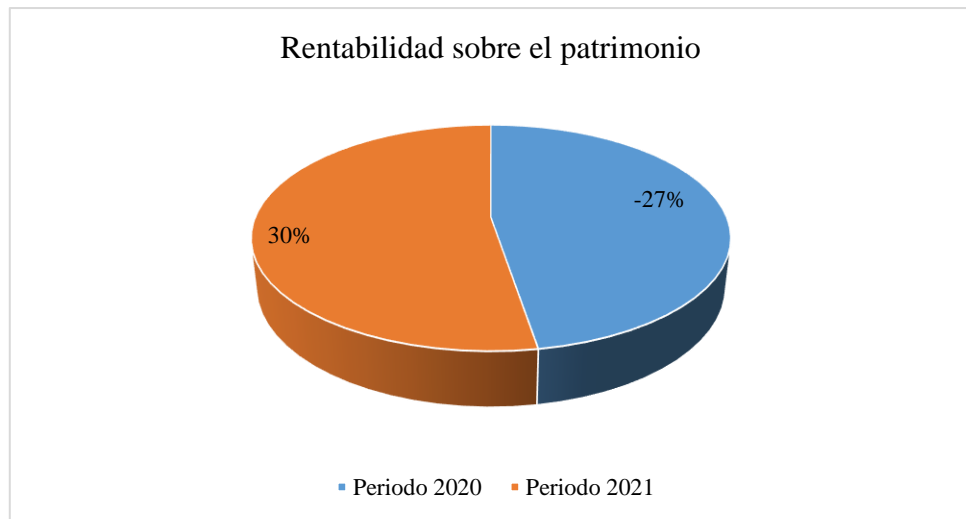


La empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L. en sus operaciones obtiene una rentabilidad neta de -26% en el periodo 2020; y un 17% para el periodo 2021, luego, al realizar una comparación con el año 2021, la rentabilidad neta se elevó a un 17%, esto se debe a que la empresa no cuenta con personal capacitado para la determinación de los costos de los insumos, no toman decisiones de los errores que se dan dentro de la empresa dado que la

administradora es la encargada de realizar la gran mayoría de actividades, sin embargo, para el periodo 2021 ha mejorado considerablemente, incrementando sus ventas, reduciendo gastos innecesarios y se ha realizado una mejora en la gestión de los costos y gastos. De forma general la empresa ha generado ganancia ya que sus ventas son mayores a sus gastos.

**Figura 15:**

*Rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa.*



La empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L. en sus operaciones obtiene una rentabilidad sobre el patrimonio de -27% en el periodo 2020, luego al realizar la comparación con el periodo 2021 se obtiene que la rentabilidad sobre el patrimonio es 30%, con un evidente aumento, esto significa que la empresa por cada sol invertido para el año 2021 está ganando 0.30 céntimos, se debe a la reducción de sus gastos, al incremento de los precios - calidad de los productos y al aumento de sus ventas.

En la presente investigación también se realizó un análisis de las cuentas por cobrar ya que, estas constituyen el crédito que la empresa concede a sus clientes, se analizó también las cuentas por pagar, estas demuestran la cantidad de deuda de una compañía a los acreedores de los servicios o bienes adquiridos. A continuación de muestra el calculo de las cuentas por pagar y cobrar de los periodos 2020-2021.

**Tabla 10**

*Análisis de las cuentas por cobrar 2020*

<b>1. CUENTAS POR COBRAR AÑO 2020</b>					
<b>FORMULA</b>				<b>CÁLCULO</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>1.1. Por número de veces</b>					
Rotación	=	Ventas Netas	=	N° veces	598,467.00
		Ctas x cobrar promedio			267,275.00
					2.24 Veces
<b>1.2. Por número de días</b>					
Periodo prom. De cobranza = 360	=	N° de días	=	Nº Días	360
		Rotación de ctas X cobrar			2.24
					160.71 Días
<b>1.3 Periodo promedio de cobro</b>					
Periodo prom. De cobro	=	Ctas x cobrar prom. * 360	=		267275.00*360
		ventas			598,467.00
					160.75 Días

**Tabla 11**

*Análisis de las cuentas por cobrar 2021*

<b>1. CUENTAS POR COBRAR AÑO 2021</b>					
<b>FÓRMULA</b>				<b>CÁLCULO</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>1.1. Por número de veces</b>					
Rotación	=	Ventas Netas	=	N° veces	1,464,256.00
		Ctas x cobrar promedio			206,607.00
					7.09 Veces
<b>1.2. Por número de días</b>					
Periodo prom. De cobranza = 360	=	N° de días	=	Nº Días	360.00
		Rotación de ctas X cobrar			7.09
					50.78 Días
<b>1.3 Periodo promedio de cobro</b>					
Periodo prom. De cobro	=	Ctas x cobrar prom. * 360	=	Nº Días	206607.00*360
		ventas			1,464,256.00
					50.8 Días

En la tabla N°10 y N°11 se evalúa la comparación de la rotación de cuentas por cobrar (veces) entre el año 2020 - 2021 obteniendo como resultado para el año 2020, en base a este indicador promedio convierte 2.24 veces sus cuentas por cobrar en efectivo, por lo que tiene una rotación de cartera con un período promedio de cobro prolongado aumentando en relación al año 2021.

En la tabla N°10 y N°11 también se evalúa la comparación de la rotación de cuentas por cobrar (días) entre el año 2020 – 2021 obteniendo como resultado que la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, convierte sus cuentas por cobrar en efectivo, es decir, permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que las cuentas por cobrar necesitan convertirse en dinero. La empresa Bacilio Campos Rojas SRL, en base a este indicador promedio para el año 2020, demora 160 días en cobrar, por lo que ha disminuido para el año 2021 que es de 50 días.

**Tabla 12**

*Análisis de las cuentas por pagar 2020*

<b>1. CUENTAS POR PAGAR AÑO 2020</b>					
<b>FÓRMULA</b>				<b>CÁLCULO</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>1.1. Por número de veces</b>					
Rotación	=	Compras al crédito	=	N°	385497.16
		Ctas x pagar promedio		veces	43,815.00
					8.80 Veces
<b>1.2. Por número de días</b>					
Periodo prom. De pago = 360	=	N° de días	=	N° Días	360.00
		Rotación de ctas X pagar			8.56
					42.06 Veces
<b>1.3 Período promedio de cobro</b>					
Periodo prom. De pago	=	Ctas x pagar prom. * 360	=		43815.00*360
		ventas			598,467.00
					26.36 Veces

**Tabla 13**

*Análisis de las cuentas por pagar 2021*

1. CUENTAS POR PAGAR AÑO 2021					
FORMULA				CÁLCULO	RESULTADO
<b>1.1. Por número de veces</b>					
Rotación	=	Compras al crédito	=	N° veces	663,219.00
		Ctas x pagar promedio			12,709.00
<b>1.2. Por número de días</b>					
Periodo prom. De pago = 360	=	N° de días	=	N° Días	360.00
		Rotación de ctas X pagar			52.18
<b>1.3 Periodo promedio de cobro</b>					
Periodo prom. De pago	=	Ctas x pagar prom. * 360	=		12709.00*360
		ventas			1,464,256.00

En la tabla N°12 y N°13 se evalúa la comparación de la rotación de existencias (veces) entre el año 2020 – 2021 obteniendo como resultado el número de veces que la empresa paga sus deudas a los proveedores, en este caso nos muestra que en el año 2020 es 8.56 aumentado el número de veces hacia el 2021 con un 52.18.

En la tabla N°12 y N°13 también se evalúa la comparación de cuentas por pagar (días) entre el año 2020 - 2021 obteniendo como resultado que la empresa en el 2020 demora 42 días en pagar sus compras realizadas a sus proveedores al crédito, sin embargo, en el año 2021 demora 6 días en realizar el pago a sus proveedores.

#### **4.1.1. Propuesta para una buena Gestión de compras**

En la actualidad el mercado es exigente, más competitivo y versátil, implican en que las empresas no solo elaboren sus productos, sino, busquen implementar una calidad total. En esta oportunidad se busca minimizar los



costos y recursos a través de una buena gestión de compras. Escrivá et al. (2014) menciona que la calidad es una estrategia integradora que congrega los esfuerzos de todo el personal de una empresa, formando grupos de trabajo para definir, desarrollar, mantener y mejorar la calidad con el fin de minimizar los costes (p.8). Para que una empresa confirme que está actuando de manera adecuada existe una serie de indicadores de calidad, para trazar objetivos claros y evaluar su cumplimiento.

De acuerdo con el párrafo anterior, se proponen los siguientes indicadores, que la empresa debe implementar para tener una adquisición eficiente de su materia prima o mercadería. Los ratios obtenidos usando estos métodos de valoración indican el grado de cumplimiento de aspectos que se consideran relevantes en la calidad de gestión de compras.

Por lo tanto, estos indicadores permitirán evaluar a los proveedores y al proceso de compras si cumplen con los objetivos de calidad, el valor de estos índices deberá ser próximos a 100. Adicionalmente se debe tener en cuenta su valor absoluto, se pueden comparar con datos históricos de la propia empresa, así como las provisiones y con los datos de la competencia; para Escrivá et al. (2014):

**Tabla 14**

*Propuesta de indicadores de calidad para la gestión de compras.*

N°	Detalle del indicador	Método de valoración		
<b>1</b>	<b>Pedidos servidos sin errores</b>			
1.1	Posibles fallos			
1.1.1	Falta de existencias (rotura de stock)	N.º de pedidos sin errores	x	100
1.1.2	La cantidad enviada no coincide con la solicitada.	N.º total de pedidos servidos		
1.1.3	Errores en el proceso administrativo			
<b>2</b>	<b>Pedidos servidos en plazo estipulado</b>			
2.1	Posibles fallos			
2.1.1	Error en el registro del plazo de entrega de mercadería.	N.º total de pedidos servidos en plazo	x	100
2.1.2	Demora del proceso de producción.	N.º total de pedidos servidos		
2.1.3	Retraso en la preparación y expedición de la orden.			
2.1.4	Demora en el transporte.			
<b>3</b>	<b>Mercancía servida en buen estado</b>			
3.1	Posibles fallos			
3.1.1	Manipulación inadecuada.	Unidades servidas en buen estado	x	100
3.1.2	Envasado y embalajes incorrectos.	N.º total de unidades servidas		
3.1.3	Medios de transporte inadecuados.			
<b>4</b>	<b>Comunicación y tramitación de documentos correctos</b>			
4.1	Posibles fallos			
4.1.1	Renegociación con el proveedor de algunas condiciones de venta	Nº de pedidos sin errores administrativos	x	100
4.1.2	Informar al cliente de las existencias de un error en el proceso administrativo	N.º de pedidos servidos		
4.1.3	Solicitar los datos por repetidas veces al proveedor.			

Adicionalmente la empresa debe considerar los costes de pedido. Es decir, en cada adquisición se debe adicionar un coste a la mercadería o materia prima, entre otras razones, ya que, el área responsable de las compras incurre en una serie de gastos administrativos por generar una orden o requerimiento de compra, es por ello, que se deben contemplar los siguientes costes:

**Tabla 15**

*Costes adicionales a la gestión de compras.*

N.º	Costes adicionales en la gestión de compras
<b>1</b>	<b>Personal del departamento de compras:</b>
1.1	Sueldos y salarios del personal del área de compras destinado a emitir los requerimientos y realizar el seguimiento.
1.2	Seguridad social del personal
1.3	Gastos del personal (dietas, transporte, alimentación entre otros)
<b>2</b>	<b>Administración:</b>
2.1	Material de oficina: Si depende de la administración general de la empresa, se les asignará un porcentaje a los requerimientos de la empresa.
2.2	Equipos informáticos: En caso de que esté vinculada a la administración general, también se asignará un porcentaje de los requerimientos, correspondientes a la amortización o depreciación de estos, a los costes de financiación, si estos han sido financiados al adquirirlos, la adquisición de los programas informáticos y software necesario.
2.3	Impresos de solicitud de compra.
2.4	Administración general: Se contemplará un porcentaje de los costes generales, en este apartado por las tareas que se realizan en general.

(Escrivá et al.,2014).

Se consideran los costes que se originan a lo largo de todo el flujo de las mercaderías, así como la información que se genera. Adicionalmente se propone los siguientes procedimientos de gestión de compras

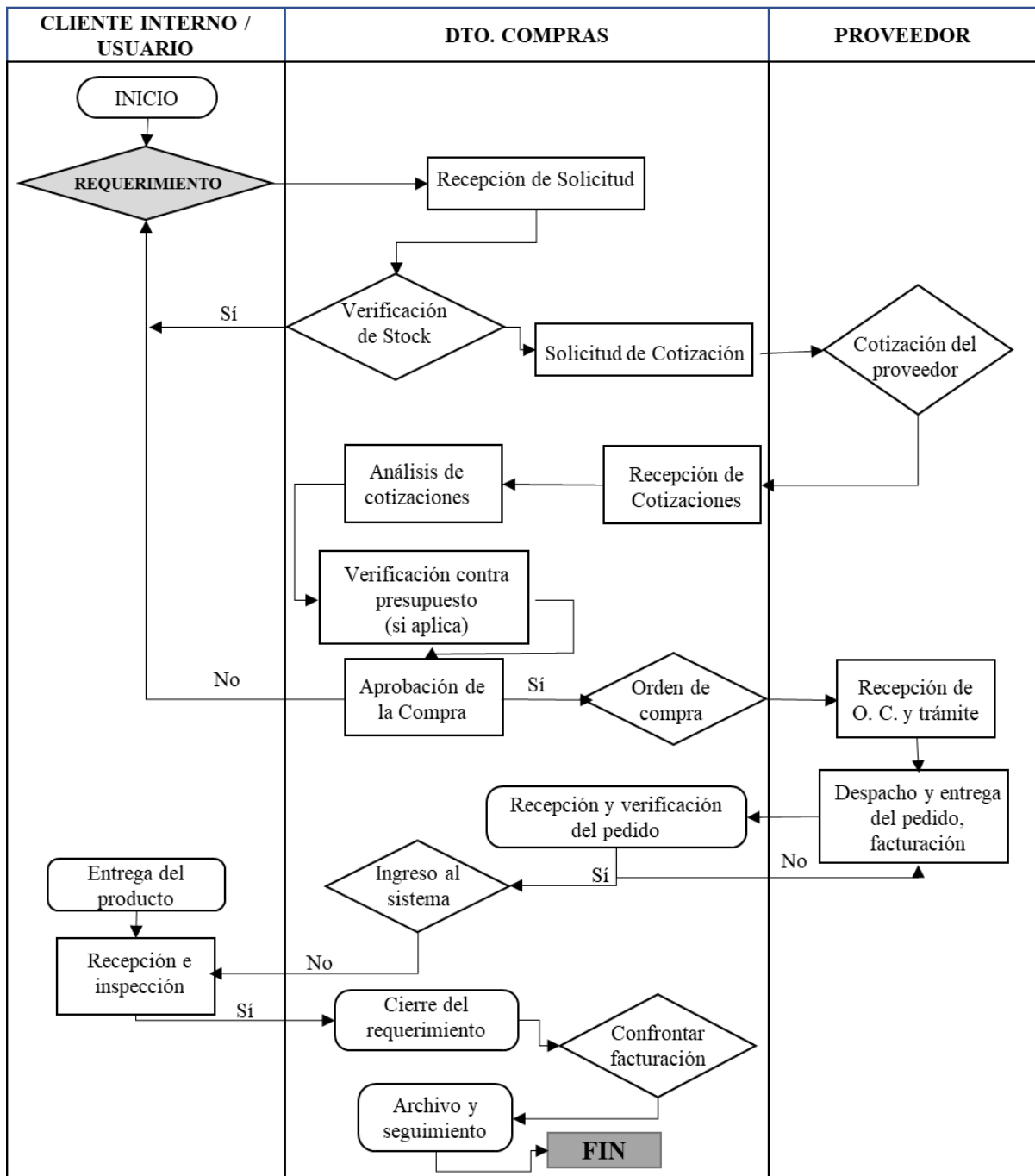
#### **4.1.2. Procedimiento de Gestión de Compras**

**Objetivo.** - Proponer los procedimientos que debe implementar la empresa Bacilio Campos Rojas para realizar sus compras. Además, se busca asegurar que estos procesos se realicen buscando proveedores homologados, aptos para satisfacer los requerimientos, garantizando que la conformidad y calidad y el registro, control de los mimos.

**Alcance.** - Estos procedimientos afectan a todos los trabajadores de la empresa involucrados en el área de compras, por lo que se presenta el siguiente flujograma para su mayor comprensión de los procedimientos.

**Figura 16**

*Flujograma de procedimiento de gestión de compras en la empresa.*



En la figura 16 se muestra las distintas etapas que el empresario debe considerar para cumplir con los procedimientos eficientes que le permitan efectuar compras sin generar gastos innecesarios. Cruz (2017) en la siguiente tabla se propone de manera detallada las actividades a realizar en un proceso de compras:

**Tabla 16**

*Procesos y actividades de compras.*

Nº	PROCESO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO
1	Requerimiento	Identificación precisa del producto o servicio que se requiere.	Cualquier empleado	Correo
		El requerimiento se debe realizar a tiempo.		
		El requerimiento debe estar dentro del presupuestado.		
		EL requerimiento debe estar en el un plan.		
2	Recepción de Solicitud	Organizar y custodiar los documentos.	Responsable del área de compras	Correo
		Los documentos deben ser recepcionados a tiempo.		
		Llevar registro de los requerimientos recibidos.		
		No recibir los documentos sin autorización.		
3	Verificación de Stock	Verificación del inventario.	Auxiliar	Sistema
		Evitar un inventario insuficiente.		
		Brindar información real de las cantidades en físico y en el sistema.		
4	Solicitud de cotización	Solicitar cotizaciones con información completa.	Responsable de compras	Correo, otros
		Solicitar cotizaciones a diferentes proveedores.		
		Enviar la solicitud de compra a los contactos correctos.		
5	Cotización del proveedor	Organizar las cotizaciones de productos diferentes.	Auxiliar	N/A
		verificación de las cotizaciones y su disponibilidad.		
		Corroborar los precios de las cotizaciones.		
		Actualizar las diferentes cotizaciones.		
		Agilizar las respuestas a las solicitudes de las cotizaciones.		
6	Recepción de cotización	Llevar un control de las cotizaciones.	Responsable de compras	N/A
		Reportar, las cotizaciones.		
7		Verificar las condiciones de tiempo.		N/A

	Análisis de cotizaciones	Verificar las condiciones de calidad. verificar las condiciones de precio. Verificar las especificaciones de los productos. verificar las condiciones de pago. verificar las condiciones de entrega.	Administrador o responsable de C.	
8	Verificar contra Presupuesto	Evaluar la existencia de presupuesto Compra no presupuestada Verificación si supera el presupuesto actualización de presupuesto	Auxiliar	N/A
9	Aprobación de la adquisición o compra.	El responsable es quien aprueba a compra Contar con la información para aprobación de la compra.	Administrador, responsable de C.	correo/otro
10	Generación y envío de la orden de compra y trámite.	Evitar errores al diligenciar la orden de compra Elaborar la orden de compra con una información precisa	Auxiliar o Responsable	correo/otro
11	Recepción de la orden de compra	Reportar la orden de compra Controlar y organizar los documentos	Proveedor	N/A
12	Despacho y entrega del pedido	Despachar el pedido con la cantidad y calidad de los productos. Entregar dentro del plazo establecido. Despachar y entregar con los documentos correspondientes.	Proveedor	N/A
13	Recepción y verificación del pedido.	Verificación de los productos recibidos verificación de los documentos de los productos recibidos. Reportar el ingreso de los pedidos. Evaluar los productos que no cumplen las condiciones de calidad.	Auxiliar o Responsable	N/A
14	Ingreso al sistema	Ingresar los datos de los productos al sistema Control y organización de los documentos.	Administrador, responsable de C.	Sistema
	Cierre del requerimiento.	Control y cierre del requerimiento habiendo suministrado el producto. Documentar el cierre del requerimiento	Administrador o responsable de C.	N/A
15	Confrontar Facturación.	Verificación de los precios en el comprobante que estén de acuerdo con los montos de la cotización. Verificación de los descuentos y plazos pactados. verificación de la fecha de emisión del comprobante Identificar fallas en el comprobante, nombres, razón social, entre otras. llevar un registro de dichos comprobantes.	Responsable y contador	Sistema

## **4.2. Discusión de Resultados**

Con relación al objetivo general: De qué manera la gestión de compras impacta en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL Cajamarca 2021, según los resultados obtenidos acerca de la gestión de compras y de qué manera impacta en la rentabilidad de la empresa, se encontró que de no existir un procedimiento de solicitud de compras esta puede llevar a influir en un promedio de 40% sobre las ventas de la empresa que realice en el año, lo que tiene un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa.

Es así como nuestra investigación concuerda con la indagación de Espinoza (2018) en el desarrollo de su investigación Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras-Ecuador, en la cual menciona que el incumplimiento en el proceso de la gestión de compras afecta directamente en la utilidad de la empresa.

Del mismo modo nuestra investigación coincide con los resultados de Jara (2021), el cual determina que la gestión de compras influye significativamente en la rentabilidad de la empresa, además la empresa presenta un nivel regular en la gestión de compras y un nivel medio de rentabilidad.

Con relación a los objetivos específicos: De los resultados obtenidos en cuanto a diagnosticar la gestión de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, pudimos observar que: La empresa no cuenta con un

encargado para el área de compras, sin embargo la administradora quien se encarga de realizar estas actividades menciona que, no cuentan con registro de proveedores, tampoco realizan órdenes de compra, no cuentan con documentación o contratos donde les otorguen facilidades de pago o créditos, no cuentan con un sistema tecnológico que les permita dar seguimiento desde el punto de partida hasta su almacenamiento dado que su registro lo hacen manualmente en un cuaderno de notas y la gran dificultad es que no se lleva un registro de Kardex para poder evaluar la cantidad de los pedidos entrantes y salientes.

De acuerdo con la investigación de Galarza (2020) Importancia de la gestión de compras en la cadena de suministro obtuvieron como resultado que tiene fallas en el proceso de compras, por no tener claridad en las políticas de abastecimiento, en la selección y clasificación de proveedores, resultado el cual difiere con el de nuestra investigación, así mismo concuerda con indagación de Barrios y Heredia (2021) que en sus resultados muestran que presentan retrasos generalizados en el tiempo de respuesta en las compras, la cual disminuye la calidad del proceso.

Con respecto a identificar y analizar el nivel de rentabilidad del departamento de compras durante los años 2020 y 2021 de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, los resultados obtenidos indican que:

En el año 2021 la rentabilidad sobre los activos es positiva respecto al año 2020, lo que indica que hay una mejora en las ventas y una mejora en la gestión de compras, es decir, se está vendiendo más de lo que se compra.



Según la tesis de Caiza et al. (2020) con su tema de estudio, Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes en la provincia de Cotipaxi, sustenta que la mayoría de las empresas presentan un indicador de liquidez positivo, es decir, presentan una buena capacidad de pago frente a sus obligaciones, ya que realizan una buena gestión de compras.

Sin embargo, Díaz (2020) en su investigación, titulada tamaño y rentabilidad de las empresas del sector arcilla en Colombia, sustenta que presentan disminución en su rentabilidad a consecuencia de un mal manejo en las compras de los insumos.

En el año 2021 la rentabilidad neta de la empresa mejora en un 17% debido a que existe una disminución en la compra de su materia prima, y que el pronóstico de sus ventas es mayor a sus gastos, de acuerdo con la investigación de Bríos (2020) en donde se estudió la eficiencia en la gestión de compras para incrementar la rentabilidad, de las cuales obtuvieron como resultado que al implementar una propuesta de gestión de compras se logra el incremento de su rentabilidad.

En el índice de la rotación de inventarios la empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L. en sus operaciones obtiene una rotación de inventarios 7 veces para el periodo 2020, y 8 veces para el periodo 2021. Es preciso señalar que la rotación de existencias está mejorando lentamente, según la investigación de Calle y Cueva (2020) sustenta que para una mala gestión de compras y una baja rentabilidad se debe a que no existe una adecuada rotación de

inventarios lo que nos muestra un problema potencial y en la valoración de la empresa.

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.3. Conclusiones**

Después de haber realizado una recopilación teórica haciendo referencia a varios autores y al aplicar los instrumentos para la selección de la información se concluye en que una buena gestión de compras impacta de manera significativa en la rentabilidad de una empresa. Al analizar sus resultados de los estados financieros la empresa en el 2020 presentó una pérdida de 153,719.00 soles una de las causas más importantes es la pandemia y, por otro lado, tal es el caso de este estudio que identificó la mala proyección en las adquisiciones, ya que muchos productos se desperdiciaron, por la falta de experiencia del personal encargado.

Por otra parte, según el primer objetivo específico se concluyó que la empresa presenta un nivel moderado en su gestión de compras con un 63.8% debido a que la empresa no cuenta con un personal especialista en el área de gestión de compras, y además no han implementado índices de calidad para obtener los productos a bajo costo y a tiempo; tampoco cuenta con tecnología que le permita tener la información histórica y a tiempo real, para poder identificar las cantidades para su requerimiento. El procedimiento que ellos emplean lo hacen de manera tradicional basándose en la experiencia y no con procedimientos documentados, donde el personal encargado tenga acceso cuando la administradora esté ausente.

Según el análisis del segundo objetivo específico se concluyó que los costos de producción los calcula el supervisor, quien no cuenta con el perfil para dicha actividad, ya que, no sigue métodos que le faciliten

organizar dichos costos, además no incluye los fletes, y otros pagos que se efectúan durante el proceso de las adquisiciones.

Finalmente, frente al tercer objetivo específico, se concluye que la empresa en el área contable cuenta con personal para determinar la rentabilidad haciendo uso de los diferentes métodos, la cual esta información le sirve para la toma de decisiones. Sin embargo, este personal no depende en su totalidad de la empresa sino a través de un contrato de locación de servicios, presentándose la deficiencia de la entrega de información a tiempo real.

#### **4.4. Recomendaciones**

Una de las recomendaciones es que, la empresa pueda implementar indicadores de calidad para la gestión de compras, así poder evaluar durante todo el proceso, desde los requerimientos hasta la entrega del producto con su respectivo comprobante. Además, implementar sistemas que le permitan determinar las cantidades en su inventario para su nuevo requerimiento, así como sistemas que le permitan dar seguimiento a sus pedidos para que sean entregados a tiempo.

En cuanto a la determinación de costos, se le recomienda que puedan seguir un método que se adecue a sus procesos, para que pueda determinar con facilidad los montos exactos, así mismo, para determinar si es rentable su producto elaborado y así también poder hacer los requerimientos de las cantidades necesarias aun en ausencia de la administradora.

Por otro lado, se recomienda que el área contable sea parte o dependiente de la empresa; para que realicen el cruce de información en las distintas áreas a tiempo real. Además, se recomienda que se siga investigando mejores métodos para una buena gestión de compras aprovechando la tecnología y sobre todo este mundo globalizado, donde se pueden importar y exportar distintos productos.

## Bibliografía

- Aguirre Salazar, J. A., & Romero Bazan, V. E. (2019). *Diseño de un sistema de gestión de compras y almacenes para mejorar el tiempo de entrega de los repuestos en la empresa consorcio C&T Transportistas Asociados S.A.* Cajamarca: [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. <https://hdl.handle.net/11537/21669>.
- Álvarez Buylla, M. (2006). *Modelos Económicos Matemáticos II* . La Habana: Editorial Félix Varela .
- Anaya Tejero, J. (2015). *Organización de la producción industrial*. (1ra. ed.): Editorial Esic.
- Anaya, H. (2004). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera* (Vol. Décima segunda edición). Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Andrade Pinelo, A. M. (2021). Ratios o razones financieras. *Asesoría contable*, 53-55. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/622323>
- Arbones, E. (1990). *Logística empresarial*. Barcelona : Marcombo .
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la Investigación* . (3ra. ed.): Grupo Editorial Patria .
- Barrios Lizarazo, M. C., & Heredia, J. A. (2021). *Título: Análisis del proceso de compras para el área administrativa de Fiducoldex e implementación de*

*una estrategia para su mejoramiento.* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Javierana], Bogota.

Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la Investigación* . Ediciones Shalom.

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación* . (3ra. ed.): Pearson.

Bríos Fernández, L. (2020). *Eficiencia en la gestión de compras para incrementar la rentabilidad de la Clínica Universitaria SAC, distrito de Comas.* [Tesis de pregrado, Universidsd Privada del Norte].  
<https://hdl.handle.net/11537/26325>.

Caiza Pastuña, E. C., Valencia Nuñez, E. R., & Bedoya Jara, M. P. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes. *Universidad y empresa*, 22(39), 1-26.

Calimeri, M. (1978). *Las Compras* . Europa : Editorial Hispano .

Calle Ubillús, R., & Cueva, C. Á. (2020). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.R.L en el año 2020.* [Tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego].  
<https://hdl.handle.net/20.500.12759/6974>.

Chacón, G. (2007). La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. *Actualidad Contable Faces*, 10(15), 29-45.  
doi:id=25701504

Contreras, I. (Enero-Junio de 2006). Analisis de la rentabilidad ecnómica y financiera en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. *Visión*



*Gerencial*(1), 13-28. Obtenido de  
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545874003>

Correa Espinal, A., Gómez Montoya, R., & Cano Arenas, J. (2010). Gestión de almacenes y tecnologías de la información y comunicación. *Revista de estudios Generales*, 26(117), 145-171.

Cuevas Villegas, C. (Abril-Junio de 2001). Medición del desempeño: Retorno sobre inversión, ROI; Ingreso residual, Valor Económico agregado, EVA; Análisi comparado. *Revista Estudios Generales*, 79, 13-22. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21207901>

Díaz Ortega, N. I. (2020). Tamaño y rentabilidad de las empresas del sector arcilla en Colombia. *Face*, 2(1), 19-30.

Escrivá, J., Savall, V., & Martínez, G. (2014). *Gestión de compras*. Mc Graw Hill Education.

Espejo, M. (23 de Mayo de 2015). Quince grandes errores en la Gestión de compras . *Gestión* .

Espinoza Ugarte, C. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. [Tesis de postgrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11016>.

Fontalvo Herrera, T., Mendoza Mendoza, A., & Morelos Gómez, J. (Septiembre-Diciembre de 2011). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de

la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial de Mamonal (Cartagena-Colombia). *Revista virtual Universidad Católica del Norte*(34), 314-341. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=194222473015>

Fornos, G. (2021). *COVID-19: Un desafío para las compras y la gestión del riesgo en la cadena de suministro*. España: KPMG Tendencias. Obtenido de <https://www.tendencias.kpmg.es>

Forsyth, J. A. (2004). *Finanzas Empresariales: Rentabilidad y valor*. Perú: Finanzas Empresariales.

Galarza Alvarado, M. (2020). *Importancia de la gestión de compras en la cadena de suministro en la industria ecuatoriana de productos para la higiene del hogar y cuidado persona*. [Tesis de postgrado, Universidad Internacional de Ecuador]. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4366>.

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.

Gonzales Pérez, A., Correa Rodríguez, A., & Acosta Molina, M. (Abril-Junio de 2002). Factores determinantes de la rentabilidad Financiera de las PYMES. *Revista española de financiación y contabilidad*, 31(112), 395-429.

Heredia Viveros, N. (2013). *Gerencia de compras*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta. ed.): Mc Graw Hill Educación.

- Hoz Suarez, B., & Ferrer, M. (Enero-Abril de 2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109.
- Ibarra Mares, A. (2009). *Desarrollo del Análisis Factorial Multivariable Aplicado al Análisis Financiero Actual*. Colombia : Contaduría pública .
- Jara Suarez, Y. N. (2021). *Gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la empresa Royal Palace's S.A. - Trujillo 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo].
- Ligia Heredia, N. (2015). *Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva*. (2da. ed.): Ecoe Ediciones .
- Lizcano Álvarez, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta práctica de Análisis y evaluación*. Madrid : Cámaras de Comercio .
- Martín Huete, F. (2010). El concepto de utilidad según John Rawls. *Revista de Filosofía, Derecho y Política*(11), 127-142.
- Ministerio de la Producción. (13 de Octubre de 2020). *Estudio de la situación actual de las empresas peruana*. Obtenido de Economía peruana : <https://ogeiee.produce.gob.pe>
- Montoya, A. (2010). *Administración de compras*. ECOE EDICIONES.
- Muñoz Rocha, C. (2015). *Metodología de la Investigación*. (2da. ed.): Editorial Progreso S.A. de C.V.

- Ortiz, H. (2004). *Análisis Financiero Aplicado y principios de administración Financiera*. (12°. ed.): Universidad Externado de Colombia .
- Parada, J. R. (1988). *Rentabilidad Empresarial un enfoque de Gestión* . (1ra. ed.): Editorial Universidad de Concepción .
- Peña Lazarte, C. S., & Villegas Arrieta, B. (2019). *El control Interno en la gestión logística y su influencia en la rentabilidad del Grupo Vega distribución SAC Lima-Norte en el año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. <https://hdl.handle.net/11537/23403>.
- Quijala Tamayo, L. E., Fernández Nápoles, Y., & Vallín García, A. (2018). Una nueva visión en la gestión de la logística de aprovisionamientos en la industria biotecnológica cubana. *Vacci Monitor*, 27(3), 93-101. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=203458466003>
- Sánchez Segura, A. (Enero-Marzo de 1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisi de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y contabilidad*(78), 159-179.
- Sangri Coral, A. (2014). *Administración de compras Adquisiciones y abastecimiento* . México : Grupo editorial Patria .
- Soria Macahuachi, D., & Coral Muñoz, K. C. (2020). *La Gestión logística y su influencia en la Rentabilidad de la empresa CREDISORIA, Ucayali*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Union]. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/3068>.

Yacuzzi, E. (2012). *Conceptos fundamentales del desarrollo de proveedores* .  
Buenos Aires : Universidad del Centro de Estudios Macroecon{omicos de  
Argentina .

Zamora Torres, A. I. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de  
producción de Guayaba en el estado de Michoacán*. Obtenido de  
<https://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/>

## ANEXO 1

### CUESTIONARIO

**APELLIDOS Y NOMBRES:**

**CARGO:**

**EDAD:**

A continuación, encontrará interrogantes sobre la gestión de compras y la rentabilidad de su empresa. Lea atentamente cada pregunta y luego indique por favor su respuesta marcando con un aspa (x) en el recuadro correspondiente. Así mismo en algunas interrogantes es necesario especificar su respuesta en el recuadro de observación.

**Opciones de respuesta:**

Nunca (1)      Casi Nunca (2)      A veces (3)      Casi siempre (4)      Siempre (5)

#### GESTION DE COMPRAS

Ítems	Interrogantes	1	2	3	4	5	Observación
1	¿La empresa cumple con procedimientos para las adquisiciones de mercaderías?						
2	¿La empresa cuenta con personal capacitado o especialista para la gestión de compras?						
3	¿Cuándo algún departamento detecta la necesidad de compra para el desarrollo de su actividad, se procede a realizar una solicitud de compra?						
4	¿La empresa busca un proveedor que se ajusta a los requerimientos?						
5	¿La empresa solicita información a los posibles proveedores sobre las condiciones económicas (precio, descuentos, gastos, etc.)?						
6	¿La empresa solicita información a los posibles proveedores sobre las condiciones de crédito (forma de pago, intereses, etc.)?						
7	¿La empresa solicita información a los posibles proveedores sobre condiciones de plazo de entrega y calidad, etc.)?						
8	¿Se evalúa y se selecciona al proveedor que más se ajuste a los requisitos estipulados por la empresa?						
9	¿Después de elegir la oferta adecuada la empresa procede a la negociación?						
10	¿La empresa establece condiciones de compra en beneficio de ambos?						
11	¿La empresa realiza un seguimiento a los pedidos mediante tecnologías de comunicación o en persona?						
12	¿En el seguimiento se tiene en cuenta la evolución de la preparación de la mercancía y el plazo de entrega?						
13	¿En la zona de recepción se realiza el recuento e inspección de la mercadería?						
14	¿Después de su evaluación del producto se ingresa al almacén o se emite un documento de devolución?						
15	¿En la recepción se inspecciona el comprobante de compra (boleta o factura) para concluir el requerimiento?						
16	¿La empresa cuenta con un sistema que le permita evaluar el nivel de stock para su nuevo requerimiento?						
<b>Costos de producción</b>							
17	¿Sabe cuáles son los productos con más demanda? Especificar.						
18	¿Usted tiene un método de cálculo de costos para sus productos?						
19	¿Tiene dificultades para determinar el cálculo de sus costos de producción?						

20	¿En sus costos de producción incluye los costos de mano de obra?						
21	¿En sus costos de producción incluye los pagos de alquiler?						
22	¿Para calcular su depreciación emplea algún método?						
<b>Rentabilidad</b>							
23	¿Considera el resultado de sus estados financieros para la toma de decisiones?						
24	¿Emplea algún método de cálculo para determinar su utilidad?						

## ANEXO 2

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	Instrumento		
Problema General	Objetivo general	Hipótesis general							
¿De qué manera la gestión de compras impacta en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL Cajamarca 2021?	Analizar el impacto de la Gestión de compras en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L, Cajamarca 2021	La gestión de compras impacta de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L, Cajamarca 2021	Gestión de compras	Evaluación de proveedores	certificado de compras	1; 2;3;4;5;6	Cuestionario		
					precio				
					calidad				
					tiempo de entrega				
				Alianza	rotación del producto	7;8;9;10;11			
								calificación del producto	
								costo del producto	
				Seguimiento	planificación	12;13;14;15;16			
								abastecimiento	
				proceso de Compras	Cotización (proformas).	17			
Reducción de costos									
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>		Rentabilidad			18;19;20;21;22;23;24;25;26	Se tomará como base los Estados Financieros		
¿Cuál es el diagnóstico actual de la gestión de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL Cajamarca 2021?	Diagnosticar la situación de la gestión de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L Cajamarca 2021.							Financiera	ROE = Utilidad Neta/Patrimonio
¿Cuál es la situación actual del proceso de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL Cajamarca 2021?	Analizar el proceso de compras en la empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L Cajamarca 2021.							Económica	ROA = Utilidad Neta/Activos Totales
¿Cuál es el escenario actual de la rentabilidad económica y financiera de la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021?	Determinar la rentabilidad económica y financiera de la empresa Bacilio Campos Rojas S.R.L. Cajamarca 2021.		Retorno sobre la inversión	ROI = Utilidad bruta/Activo Total					



### ANEXO 3

#### FICHA DE CÁLCULO DE COSTOS

PRODUCTO TERMINADO:.....

BASE DE CÁLCULO

#### CÁLCULO DE COSTOS DIRECTOS

Nº	DETALLE	CANT.	UND. MEDIDA	COSTO UNIT. CT/Q	COSTO TOTAL
<b>1. Materia prima</b>					
<b>Total materia prima</b>					
<b>2. Mano de Obra</b>					
<b>Total Mano de Obra</b>					
<b>3. Costos Fijos</b>					
<b>Total Costos fijos</b>					
<b>Costos de producción total</b>					

## ANEXO 4

### UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS

#### FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

##### DATOS GENERALES:

- 1.1. APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: MURGA CASAS SILVIA MARISOL  
 1.2. CARGO: AUDITOR  
 1.3. INSTITUCIÓN DONDE LABORA: CONTRALORIA  
 1.4. GRADO ACADÉMICO: MAGISTER  
 1.5. NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario.  
 1.6. AUTOR DEL INSTRUMENTO: Jhaneth Rossely Romero Valqui.  
 1.7. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: "La gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021."  
 1.8. FECHA: 21 de setiembre del 2022.

##### ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

CRITERIOS	NIVELES	BAJA 0- 25%				REGULAR 26-50%				BUENO 51-75%				MUY BUENO 76-100%					
		0	7	13	19	26	33	39	45	51	57	63	69	76	82	88	94		
1. CLARIDAD	Esta formado con lenguaje apropiado.																77		
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.																77		
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia pedagógica.																75		
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.																76		
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.																75		
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los instrumentos de investigación.																78		
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos.																75		
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores.																76		
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.																75		
10. PERTINENCIA	Es útil y adecuado para la investigación.																78		

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: A) BAJA B) REGULAR C) BUENO D) MUY BUENO

PROMEDIO DE VALIDACIÓN: 76.20



FIRMA

## ANEXO 5



Jr. José Sabogal #913  
Cajamarca – Perú

Tel. (076) 365819  
[www.upagu.edu.pe](http://www.upagu.edu.pe)

### CARTA DE CONSENTIMIENTO

Por la presente, yo **Campos Comettant Fernando Rafael** representante legal de la empresa denominada Bacilo Campos Rojas S.R.L, con DNI N°26696155, con domicilio en el Jr. Del Comercio N°661 del distrito, provincia y departamento de Cajamarca. Autorizo lo siguiente:

Que, con la finalidad de que la señorita **Romero Valqui, Jhaneth Rossely** con DNI N°48162486 con domicilio en el Jr. Unión N°161, egresada de la carrera profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo (UPAGU), pueda hacer uso de la información requerida de la actividad comercial que realiza la empresa dedicada al rubro de panificación, los mismos que le serán útiles para su investigación (tesis de pregrado, titulada “La gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Bacilio Campos Rojas SRL, Cajamarca 2021”, autorizo sin reserva y sin ninguna limitación alguna de hacer uso necesario y prudente de los datos solicitados.

Sin más que precisa, me ratifico en todo lo antes mencionado.

Atentamente.

-----  
FERNANDO RAFAEL CAMPOS COMETTANT  
DNI. 26696155