

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, AUDITORÍA Y FINANZAS



TESIS

**“GESTIÓN DE COMPRAS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
FERRETERA DIMSA ACEROS E.I.R.L AYACUCHO, 2018”**

PRESENTADO POR:

Bach. QUINO YANAME, RODRIGO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

ASESOR:

MG. CUMPA LLONTOPI, LUIS

ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7493-2658>

DNI: 07247861

LIMA - PERÚ

2021

DEDICATORIA

Al omnipotente Dios por brindarme sabiduría y darme fortaleza para seguir en el camino profesional. A mis queridos padres y hermanos que me brindaron todo su apoyo en todo momento para perseverar en alcanzar mis metas y objetivos trazados y por darme los recursos necesarios para estudiar.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi padre Sócrates y mi madre Eugenia por sus afectuosos esfuerzos para educar a todos sus hijos y permitirme ir a una casa superior para ampliar mis conocimientos y capacidades con la cual tener más oportunidades en este mundo muy competitivo.

A mi casa superior, Universidad Peruana de Ciencias e Informática por haberme acogido para desarrollarme en la profesión de contaduría. También agradezco a mi maestra Ángela por su valiosa dirección en el desarrollo de mi trabajo.

PRESENTACIÓN

En cumplimiento a las normas instauradas en el reglamento de grados y títulos de la Universidad Peruana de Ciencias e Informática presento la investigación que lleva el título de “Gestión de compras y rentabilidad de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L Ayacucho, 2018”.

La investigación tiene como objetivo determinar la relación entre la gestión de compras y rentabilidad de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L Ayacucho, 2018, en consecuencia, ayudará al titular de la empresa y al resto de las áreas conocer e identificar las deficiencias en la administración de sus compras y a partir de ello tomar las acciones correctivas que contribuya al fortalecimiento y progresión de la empresa.

La investigación está estructurada de la siguiente manera:

Capítulo I: Denominado “Introducción” la cual engloba a la realidad problemática, planteamiento del problema general y específicos, hipótesis de la investigación, objetivos (general y específicos), variables, dimensiones e indicadores, justificación del estudio, antecedentes (internacionales, nacionales y locales), marco teórico y definición de términos básicos.

Capítulo II: Denominado “Método” que incluye al tipo y diseño de la investigación, población y muestra, técnicas para la recolección de datos, validez y confiabilidad de instrumentos, procesamiento y análisis de datos y aspectos éticos.

Capítulo III: Denominado “Resultados” que engloba a los resultados descriptivos, prueba de normalidad y contrastación de las hipótesis.

Capítulo IV: Discusión

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones

Al final está las referencias bibliográficas y los anexos.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PRESENTACIÓN	iv
ÍNDICE.....	v
RESUMEN	ix
ABSTRAC	x
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad problemática	11
1.2. Planteamiento del problema.....	14
1.3. Hipótesis de la investigación	14
1.4. Objetivos de la investigación.....	15
1.5. Variables, dimensiones e indicadores	15
1.6. Justificación del estudio.....	16
1.7. Antecedentes nacionales e internacionales	17
1.8. Marco teórico.....	22
1.9. Definición de términos básicos.....	28
II. MÉTODO	29
2.1. Tipo y diseño de investigación	29
2.2. Población y muestra.....	31
2.3. Técnicas para recolección de datos.....	32

2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos.....	32
2.5. Procesamiento y análisis de datos.....	33
2.6. Aspectos éticos.....	33
III. RESULTADOS	34
3.1. Resultados descriptivos.....	34
3.2. Prueba de normalidad	42
3.3. Contrastación de hipótesis	42
IV. DISCUSIÓN.....	48
V. CONCLUSIONES.....	51
VI. RECOMENDACIONES	53
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	55
ANEXOS	60
Anexo 1. Matriz de consistencia.....	61
Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos	62
Anexo 3. Base de datos.....	69
Anexo 4. Evidencia de similitud digital.....	71
Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio	75

Tablas

Tabla 1 Operacionalización de la variable gestión de compras.....	16
Tabla 2 Operacionalización de la variable rentabilidad.....	16
Tabla 3 Número de muestra.....	31
Tabla4 Gestión de compras.....	34
Tabla5 Análisis de solicitud de compra.....	36
Tabla6 Negociación con el proveedor	37
Tabla7 Recepción del material comprado	38
Tabla8 Rentabilidad.....	39
Tabla9 Rentabilidad económica.....	40
Tabla10 Rentabilidad financiera.....	41
Tabla11 Prueba de normalidad	42
Tabla12 Correlación entre gestión de compras y rentabilidad	43
Tabla13 Correlación entre análisis de solicitud de compra y rentabilidad	44
Tabla14 Correlación entre negociación con el proveedor y rentabilidad	45
Tabla15 Correlación entre recepción del material comprado y rentabilidad.....	46

Figuras

Figura 1 Gestión de compras	35
Figura 2 Análisis de solicitud de compra.....	36
Figura 3 Negociación con el proveedor.....	37
Figura 4 Recepción del material comprado	38
Figura 5 Rentabilidad.....	39
Figura 6 Rentabilidad económica	40
Figura 7 Rentabilidad financiera.....	41

RESUMEN

La investigación nace a partir de la pregunta, ¿de qué manera se relaciona la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?, y para dar respuesta a esta pregunta se recurrió a conceptos y teorías generadas por diversos autores sobre las variables de estudio, además el instrumento del cuestionario también ayudó para este cometido. La metodología de la investigación fue de tipo aplicada, nivel correlacional y diseño no experimental. La muestra estuvo conformada por 16 trabajadores de la empresa de las siguientes áreas, compras, ventas y almacén; la técnica que se utilizó fue la encuesta cuyo instrumento fue cuestionario y análisis documental. Se llegó a la conclusión de que existe una relación directa alta entre gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018, con un grado de correlación $r = 0.805$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.

Palabras claves: Empresa ferretera, gestión de compras y rentabilidad.

ABSTRAC

The research was born from the question, in what way is the management of purchases and profitability related in the company Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018 ?, and to answer this question, concepts and theories generated by various authors on the study variables were used, in addition to the questionnaire instrument also helped for this task. The research methodology was applied, correlational level and non-experimental design. The sample consisted of 16 workers from the company from the following areas, purchasing, sales and warehouse; the technique used was the survey whose instrument was a questionnaire and documentary analysis. It was concluded that there is a high direct relationship between purchasing management and profitability in the company Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. with a degree of correlation $r = 0.805$. Also, the P-value = 0.000 of the statistical test is less than 0.05. Therefore, there is enough statistical evidence to reject the null hypothesis and accept the research hypothesis.

Keywords: Hardware company, purchasing management and profitability.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Los mercados sufrieron muchos cambios desde la época de la revolución industrial en la que se estableció las bases del consumismo occidental principalmente por la globalización puesto que el mundo globalizado ha desarrollado muchas necesidades en los clientes y es lo que determina la oportunidad de establecer estrategias para tener disponibilidad de inventarios y con ello satisfacer a los clientes, para lo cual se debe hacer un proceso adecuado y eficaz de abastecimiento de mercaderías, sin embargo muchas empresas tienen muchas falencias para desarrollarlo debido a que no tienen políticas de compras, no estandarizan a sus proveedores tampoco evalúan el desempeño de estos, limitan la negociación a los descuentos, ignoran la rotación de sus inventarios, no administran todos los artículos por igual, piensan que el proceso de abastecimiento termina con la orden de compra, descartan artículos de baja rotación y por no proyectar la demanda (Diario Gestión, 2015).

La gestión de compras contribuye a reducir costos innecesarios de una empresa, así como a la optimización de los recursos con las que cuenta. En el Perú las grandes empresas lo tienen muy claro por ello cuentan con profesionales que garantizan su eficiente manejo,

sin embargo, en las medianas y pequeñas empresas existen dificultades lo cual perjudica sus economías, es decir en las pymes la gestión de compras se realizan por intuición sin la ayuda de profesionales, esta situación sucede por desconocimiento o por falta de presupuesto para invertir en profesionales para realizar las compras. Además, si se compara a las pymes con las que hay en Brasil, Chile y Colombia les lleva una ventaja ya que cuentan con metodologías y conocimiento que se han ido transfiriendo mediante seminarios, cursos y por la propia experiencia (Diario Correo, 2010).

Las empresas ferreteras de Ayacucho también se enfrentan a problemas como el financiamiento, control de sus inventarios y la gestión de compras, en esta última se vienen suscitando muchas deficiencias debido a la complejidad de los procesos, entre ellos está saber cuáles son las necesidades de adquisición para el buen funcionamiento del negocio, la manera de realizar la cotización de precios en los diferentes proveedores, el pactar los costos y la forma de pagar por la compra.

Una de las empresas ferreteras de Ayacucho es DIMSA ACEROS E.I.R.L, se intuye que en esta empresa el titular y los personales del área de compras vienen realizando desordenadamente las actividades de adquisición de mercaderías ya que se observa que vienen comprando materiales que tienen rotación permanente en poca cantidad y las que se venden en menor cantidad están adquiriendo en mayor proporción y a la hora de que vienen los clientes no cuentan con los materiales que requieren lo que está conllevando a que se busquen otros proveedores que les satisfaga sus requerimientos. También se observa que la empresa no cuenta con un flujograma para realizar las compras puesto que muchas veces solo el personal del área de compras o solo el titular de la empresa realiza los pedidos de compra sin ni siquiera coordinar con los personales del almacén o ventas para pedir sus requerimientos ya que ellos saben sobre los productos que realmente faltan o los que necesitan.

También se observa que hay poca comunicación entre el titular de la empresa y el jefe del área de compras puesto que cuando uno de ellos pide el requerimiento de materiales de las áreas encargadas (almacén controla stock físico y ventas lleva el stock en el sistema) muchas veces realizan pedidos de compra según su criterio generándose discusión entre ambos. Del mismo modo se observa que no compran los materiales pedidos en su debido momento, en este caso no solo la empresa hace requerimientos, muchas veces los clientes mismos solicitan que se los compre una determinada cantidad y entregan adelantos o pagos completos, sin embargo por no comprar a tiempo incumplen a los pedidos de sus clientes, a causa de ello estos se molestan y piden que se le devuelva sus dineros, además no sólo es culpa de la empresa sino también de sus proveedores ya que algunas veces se hacen pedidos sin viajar hasta su establecimiento y ellos se demoran en enviar dichos productos encima las empresas de transportes elegidos para su traslado no siempre llegan a tiempo con los materiales enviados por los proveedores.

Respecto a la rentabilidad el titular de la empresa quien toma las decisiones de reinversión o no de las utilidades desconoce exactamente qué cantidad de beneficio generó su capital propio y el capital financiado por terceros puesto que se observa que ya no reinvierte en las necesidades de la empresa, como en los activo fijos que se están deteriorando.

De seguir así en la empresa DIMSA ACEROS E.I.R.L el titular y los personales del área de compras seguirán realizando desordenadamente las actividades de compra, adquiriendo productos de baja rotación en mayor cantidad y las que tienen rotación permanente en menor cantidad, seguirán comprando según su criterio sin consultar al área de almacén ni ventas, continuarán trabajando con proveedores que hacen envíos de producto en forma tardío y van a empezar a perder clientes por incumplir a sus requerimientos.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera se relaciona la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?
- ¿Cuál es la relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?
- ¿Cuál es la relación entre recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?

1.3. Hipótesis de la investigación

1.3.1. Hipótesis general

Existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

1.3.2. Hipótesis específicas

- Existe relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.
- Existe relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.
- Existe relación entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Determinar la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

1.4.2. Objetivos específicos

- Establecer la relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.
- Establecer la relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.
- Establecer la relación entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

1.5. Variables, dimensiones e indicadores

Variable I: Gestión de compras

Arenal (2016) afirmó que la gestión de compras “significa definir qué necesita la organización, cuánto y para cuándo lo necesita, dentro de un periodo de tiempo determinado” (p. 9).

- Análisis de la solicitud de compra
- Negociación con el proveedor
- Recepción del material comprado

Variable II: Rentabilidad

Sánchez (2002) mencionó que la “rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados” (p. 2).

- Rentabilidad económica
- Rentabilidad financiera

Tabla 1
Operacionalización de la variable gestión de compras

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Escala	
Gestión de compras	Análisis de la solicitud de compras	Tipo de productos	1, 2, 3, 4 y 5		
		Espacio del establecimiento para depositar	6, 7, 8, 9 y 10		
	Negociación con el proveedor	Cantidad	11, 12, 13 y 14	1 Si	
		Transporte	15 y 16		
	Recepción del material comprado		Precios	17, 18 y 19	2 No
			Calidad	20, 21 y 22	3 A veces

Nota: Elaboración propia

Tabla 2
Operacionalización de la variable rentabilidad

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Escala
Rentabilidad	Rentabilidad económica	Rentabilidad de la inversión	1, 2, 3, 4, 5,	1 Nunca
			6, 7, 8, 9 y 10	2 Casi nunca
Rentabilidad	Rentabilidad financiera	Rentabilidad sobre el patrimonio	11, 12, 13,	3 A veces
			14, 15 y 16	4 Casi siempre
				5 Siempre

Nota: Elaboración propia

1.6. Justificación del estudio

1.6.1. Justificación teórica

La investigación se justifica teóricamente por la utilización de los conceptos desarrollados por Arenal (2016), ya que lo que manifestó se acomoda como para una empresa ferretera puesto que mencionó que hay que saber qué productos se

necesita, cuántos y para cuando con la cual poder cumplir con las exigencias de los clientes en el tiempo oportuno. Además, por lo manifestado por Sánchez (2002) sobre la rentabilidad ya que mencionó que es el resultado de toda acción económica y la empresa de estudio busca un resultado positivo.

1.6.2. Justificación social

El desarrollo de esta investigación busca mejorar el proceso de compras de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L para ayudar a mejorar su rentabilidad, con ello la empresa brindará y ofertará productos de calidad y a un precio justo a la sociedad. También servirá y ayudará a futuras investigaciones que presenten problemas similares a la empresa que se estudió.

1.7. Antecedentes nacionales e internacionales

1.7.1. Internacional

López (2015) en su tesis: “El proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa J. Mega Distribuidora de la ciudad de Ambato”. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. La autora se planteó el objetivo de analizar la incidencia del proceso de compras en la rentabilidad de la empresa J. Mega Distribuidor con la finalidad de establecer procedimientos eficientes mediante un estudio que involucró al propietario, contador general, vendedores, auxiliares contables, personal de almacén y distribución siendo un número de 12 personas, para alcanzar sus objetivos utilizó como metodología de investigación el enfoque cuantitativo, modalidad investigación de campo y bibliográfico documental, nivel exploratoria, descriptiva y correlacional y la técnica e instrumento de encuesta y cuestionario respectivamente para recolectar datos. La autora concluyó que la empresa que estudió no tiene política de compras para los productos por ello se restringe a sobresalir frente a la competencia por no contar

con la mercancía necesaria, también concluyó que tiene productos en gran cantidad y esta determina un alto costo de mantenimiento, finalmente concluyó que no existe una planificación de compras que permita determinar el momento adecuado de realizar la adquisición de productos.

Muñoz (2016) en su tesis: “Indicadores de gestión del departamento de compras de K´priss Boutique del cantón La Troncal”. (Tesis de pregrado). Universidad Estatal de Milagro. Ecuador. La autora se planteó como objetivo determinar los indicadores de gestión que permitan mejorar las actividades internas del departamento de compras mediante un estudio que involucró al gerente y jefe de compras, para lo cual utilizó metodología de investigación de tipo aplicada, nivel descriptivo, método inductivo, deductivo y síntesis y la técnica de entrevista para la recolección de información. La autora llegó a la conclusión de que el personal del área de compras de la empresa que estudió no realiza un adecuado proceso de compras lo que dificulta el abastecimiento y al mismo tiempo necesitan ser capacitados para desarrollar un adecuado proceso de compras, finalmente concluyó que la ejecución de un buen proceso de compras ayuda a que el cliente encuentre mercancías a su disposición con la cual satisfacer sus necesidades.

Espinoza (2018) en su tesis: “Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del áreas de compras”. (Tesis de maestría). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador. La investigación tuvo como objetivo evaluar los procesos de compras con la finalidad de proponer indicadores de gestión que vayan alineados al giro del negocio mediante un estudio que involucró a 201 empleados y a 172 proveedores, siendo esta una investigación de enfoque mixto, tipo exploratoria y descriptiva y con técnica e instrumento de la encuesta y cuestionario respectivamente para la

recolección de datos. La autora concluyó que en la empresa que estudió se detectó un número elevado de solicitudes de compras sin procesar, que el manual y políticas de compras están desactualizadas y que carece de indicadores de gestión. También concluyó que no hay planificación para las adquisiciones por lo cual incumplen en las entregas a causa de ello existe la insatisfacción de los usuarios.

1.7.2. Nacional

Soriano (2017) en su tesis: “Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos Jakelin E.I.R.L Tarapoto, 2016”. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Tarapoto. Perú. El autor se planteó como objetivo analizar la gestión de compra y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuesto E.I.R.L mediante un estudio que involucró a la gerencia, administración, compras y trabajadores siendo un número de 20 personas, para alcanzar este objetivo utilizó en su investigación el diseño no experimental, tipo descriptivo y transaccional y como técnica de investigación el fichaje, observación y análisis documental para la recolección de datos. El autor concluyó que la empresa que estudió no tiene plan de compras ni de inventarios, tampoco no cuenta con detalle sobre las salidas y entradas de sus productos, también concluyó que hay deficiencias en el establecimiento de condiciones para la entrega de mercaderías con el proveedor lo que está ocasionando el incumplimiento. Además, concluyó que el rendimiento del patrimonio de la empresa generó un rendimiento en 4.28% en el año 2016 y sus activos ratio negativa de -4.19% lo que refleja un deficiente manejo de gestión de compras y la disminución de ventas.

Choque (2018) en su tesis: “La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C en el año 2017”. (Tesis de pregrado).

Universidad Privada del Norte. Lima. Perú. La investigación tuvo como objetivo determinar como la gestión de compras mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C mediante un estudio que involucró a 10 trabajadores de la empresa de estudio, siendo esta una investigación de tipo cualitativa, de diseño no experimental y con técnica de recolección de datos de encuesta. La autora concluyó que una gestión de compras adecuada conllevará a que la rentabilidad se incremente debido a que si se planifica las compras se podrá proyectar las compras anuales con la cual se hará ahorros para la empresa, también un buen manejo del almacenamiento de los productos comprados reducirá costos y finalmente el control de proveedores ayudarán a elegir uno que ofrezca los productos al mejor precio y calidad.

Castro (2017) en su tesis: “Gestión de compras para incrementar la rentabilidad en una empresa de alimentos, San Isidro 2017”. (Tesis de pregrado). Universidad Norbert Wiener. Lima. Perú. La autora se planteó como objetivo mejorar la gestión de compras para incrementar la rentabilidad en una empresa de alimentos mediante un estudio que involucró a los trabajadores de la empresa de alimentos, para alcanzar dicho objetivo tuvo como metodología el enfoque mixto, método sintagma, nivel proyectivo y diseño no experimental transversal. La autora concluyó que en la empresa de alimentos no cuentan con un orden sistematizado en el área de compras lo que no permite mantener ordenado las salidas y entradas de los productos y que tampoco hay cruce de información con el área contable y por ello se desarrolla un trabajo empírico que genera costos adicionales que disminuye su rentabilidad.

1.7.3. Local

Rojas (2018) en su tesis: “El financiamiento, la innovación y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho,

2017". (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Ayacucho. Perú. La investigación tuvo como objetivo determinar y describir la influencia del financiamiento y la innovación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas mediante un estudio que involucró a 30 gerentes y/o representantes de las empresas ferreteras del distrito Ayacucho, siendo esta una investigación de tipo cuantitativa y correlaciones, nivel descriptivo, de diseño no experimental transversal, con técnica de encuesta y entrevista e instrumento del cuestionario y guía de entrevista para la recolección de datos. El autor concluyó que los créditos son indispensables para que estas empresas obtengan mayor rentabilidad, también concluyó que la innovación es necesario para hacer crecer el negocio y obtener más rentabilidad.

Miranda y Mucha (2017) en su tesis: "Financiamiento de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero del distrito de Ayacucho, 2013-2015". (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. Ayacucho. Perú. La investigación tuvo como objetivo analizar el financiamiento del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero mediante un estudio que involucró a 10 negocios abarroteros del distrito de Ayacucho, siendo esta un estudio de método deductivo, tipo aplicada, nivel correlacional, con diseño no experimental, con técnicas de encuesta, análisis documental y entrevista e instrumentos del cuestionario, revisión documental y guía de entrevista para la recolección de datos. Los autores concluyeron que el financiamiento con capital propio conlleva a obtener una rentabilidad de capital, patrimonial y a crear valor de los recursos invertidos y que se puede recuperar las inversiones en más de dos años.

Casavilca (2016) en su tesis: “Financiamiento, calidad y mejoramiento continuo que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2015”. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Ayacucho. Perú. La investigación tuvo como objetivo determinar que el financiamiento, la calidad y el mejoramiento continuo son factores que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras mediante un estudio que involucró a 70 trabajadores de distintas empresas ferreteras, siendo esta una investigación tipo bibliográfica – documental y con técnica de encuesta e instrumento del cuestionario. La autora concluyó que es importante el financiamiento para las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho y que conlleva a generar mayor rentabilidad, también concluyó que la calidad es uno de los factores que conlleva a generar mayor rentabilidad en este tipo de empresas.

1.8. Marco teórico

1.8.1. Gestión de compras

Todas las empresas necesitan comprar para su normal funcionamiento, por ello tienen que conocer lo que es la gestión de compras para realizar las adquisiciones adecuadamente, puesto que es necesario saber cuándo comprar y de quien, y es que una empresa a través de su área de compras actúa como agente integrador entre el proveedor y los clientes. Montoya (2010) mencionó que:

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).

Es decir, las compras son una actividad que realiza cualquier tipo de empresa pero para obtener una alta rentabilidad tienen que adquirir el producto o servicio en la cantidad necesaria, en el momento y sitio adecuado para poder entregar y satisfacer a los clientes con los productos o servicios demandados. Asimismo Heredia (2013) manifestó que la compra o la adquisición:

Consiste en suministrar de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes y/o servicios deben proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente, dentro de unos tiempos estipulados previamente, es decir, que ni antes ni después ya que una entrega anticipada no acordada, como un retraso no previsto, pueden obstaculizar los procesos productivos del comprador (p. 3).

Por lo tanto, la gestión de compras consiste en adquirir de manera continua bienes y/o servicios, con el precio, la cantidad, calidad y tiempo de entrega acordado y con ello satisfacer las necesidades requeridas del bien o servicio del cliente ya que estos quieren que se le entregue rápidamente lo que necesitan y por ello una empresa que desarrolla una adecuada gestión de compras tiene bastantes clientes, crece rápido y genera mayores beneficios.

1.8.1.1. Análisis de solicitud de compra

Muchas empresas planifican y otras no, sobre los productos que deben comprar analizando el tipo, la cantidad, las variedades, el lugar en la que van a depositar todo lo que se va a adquirir y las erogaciones que se efectuarán en la adquisición

misma y en el transporte del establecimiento del proveedor hacia la empresa, por ello Arenal (2016) mencionó que:

Las primeras tomas de decisiones suelen ser muy importantes, pues afectan al resto del proceso, de ahí que las respuestas a quien pedir, cuando pedir y cuanto pedir deben ser formuladas. La cantidad de artículos que la empresa prevé que va necesitar, utilizando la información de los archivos de la empresa y técnicas estadísticas es necesario cuando el comercio ya está en funcionamiento. El comerciante ha de establecer un presupuesto de compra que equilibre en cierto modo la necesidad de productos a ofertar con el nivel de ventas esperado para poder ajustar los costes a los beneficios que se esperan (p. 11).

En conclusión, el análisis de solicitud de compra es cuando una empresa previene la cantidad de productos que va necesitar, a quien va pedir, cuando y donde va realizar la compra de acuerdo a lo que se pretende vender. Para ello los que toman las decisiones de efectuar las compras presupuestan guiándose con los archivos e informaciones pasadas y la experiencia.

1.8.1.2. Negociación con el proveedor

Las empresas antes de realizar la actividad de compra de los bienes o servicios que va necesitar efectúan cotizaciones visitando a distintos proveedores con la finalidad de encontrar uno o varios que les va suministrar las mercancías o productos. Para elegir o negociar con un proveedor u otro los empresarios tomaran ciertos criterios, Torres (2013) manifestó que:

La elección de un proveedor u otro dependerá en gran parte de las decisiones que el dueño del pequeño comercio tome en función de criterios

tan diversos como los económicos, afectivos, la experiencia, garantía, calidad o seriedad en el plazo de entrega (p. 17).

Entonces la negociación con un proveedor va depender en la mayoría de veces del comerciante o de acuerdo a los que toman las decisiones de realizar la compra, ya que son los que establecen ciertos criterios como encontrar alguien quien venda los productos que necesita a precios justos y a la vez con buena calidad, o por el tiempo en la que cumplen en entregar los productos pedidos o simplemente por ser un conocido o amigo.

1.8.1.3.Recepción del material comprado

Cuando las empresas realizan las compras realizan las recepciones con la participación de sus áreas o personales que controlan los productos físicos con la finalidad de inspeccionar si los que se están recibiendo cumplen con las características que se le solicitó al proveedor y con ello almacenar o devolverlo, Sangri (2014) mencionó que:

Esta fase del proceso de compras no indica lo necesario que es recibir e inspeccionar lo solicitado, se realiza en coordinación con el departamento del control de calidad y almacén, la responsabilidad es de compras, pero si el producto recibido no pasa las especificaciones solicitadas, será rechazado (p. 205).

Por lo tanto, se controla la recepción de las mercaderías para verificar si cumplen con los detalles, características y estándares solicitados, para ello participan el área de control de calidad y almacén con la finalidad de evaluar cada producto y luego dar visto bueno o rechazar.

1.8.2. Rentabilidad

A menudo se habla de la rentabilidad, las empresas o personas trabajan y realizan inversiones en actividades económicas para obtener o generar mayor rentabilidad, sin embargo muchos autores se limitan a definirlo y simplemente ponen de manifiesto las fórmulas con las que se puede calcular.

Aun así Palacios (2008) afirmó que por rentabilidad se entiende como “el impacto económico sobre el retorno de la inversión contemplada. La rentabilidad viene desde el binomio coste-beneficio” (p. 49). Es decir, la rentabilidad es la relación entre los beneficios que proporcionan una determinada operación y la inversión o los esfuerzos realizados para producir el beneficio económico. De la misma manera Zamora (2008) mencionó que:

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son una conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (p. 57).

Por lo tanto, la rentabilidad mide la capacidad de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas en donde se movilizan recursos materiales, humanos y financieros y esta puede ser en una actividad económica de transformación, producción o de intercambio.

1.8.2.1. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica se puede entender como el rendimiento o beneficio obtenido con el uso en conjunto de todos los activos de la empresa.

Sánchez (2002) manifestó que la “rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de la empresa con independencia de los mismos” (p. 5). La fórmula utilizada para su cálculo es la siguiente:

$$Rentabilidad\ económica = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$$

En conclusión, la rentabilidad económica es la capacidad de una empresa en generar beneficios a partir de los capitales invertidos y recursos disponibles (activos totales) sin tomar en cuenta los aspectos financieras.

1.8.2.2. Rentabilidad financiera

Los encargados de tomar las decisiones para el correcto funcionamiento de la empresa se realizan muchas preguntas como el de cuanto genera los fondos invertidos por los socios o accionistas o simplemente por el propietario, en este contexto es que se define a la rentabilidad financiera.

Según Lizcano (2004) mencionó que “la rentabilidad financiera constituye un test de rendimiento o rentabilidad para el accionista o propietario de la empresa (p. 12).

$$Rentabilidad\ financiera = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Neto patrimonial}}$$

Por lo tanto, la rentabilidad financiera son los beneficios que se obtiene por invertir el dinero propio, es el rendimiento que genera la inversión de los socios o accionistas o el propietario de una empresa.

1.9. Definición de términos básicos

- **Gestión de compras:** “Encaminada a la adquisición, reposición y en general, a la administración y entrega de materiales e insumos indispensables para el adecuado desempeño de la organización” (Aníbal, 2008, p. 72).
- **Rentabilidad:** “Es la remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficiencia y eficacia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos, como humanos” (Díaz, 2012, p. 69).
- **Negociación con el proveedor:** “Se refiere a que el comprador y proveedor, a través del dialogo, lleguen a un acuerdo común sobre los fundamentos de un contrato de compra/venta, como entrega, especificaciones, garantía, precios y términos (Leender, 2012, p. 265).

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo

La investigación es de tipo aplicada, al respecto Valderrama (2013) mencionó que también se denomina “activa, dinámica, práctica o empírica. Se encuentra íntimamente ligada a la investigación básica, ya que depende de sus descubrimientos y a portes teóricos para llevar a cabo la solución de problemas, con la finalidad de generar bienestar a la sociedad” (p. 164).

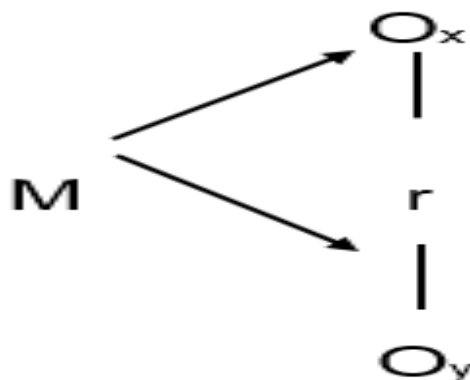
La investigación fue de tipo aplicada debido a que para obtener los resultados se recurrió a las teorías y conceptos generados por la investigación básica realizadas por diversos autores sobre la gestión de compras y rentabilidad y con ello busca poner en conocimiento sobre los procesos de compras y el cálculo de la rentabilidad a las personas encargadas de desarrollar las adquisiciones.

2.1.2. Nivel

La investigación tuvo un nivel de investigación correlacional, al respecto Hernández, Fernández & Baptista (2014) mencionaron que la investigación correlacional “tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que

exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto particular” (p. 93).

La investigación fue de nivel correlacional puesto que buscó determinar la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L.



Dónde:

M: muestra de estudio

O_x: Gestión de compras

O_y: Rentabilidad

r: relación

2.1.3. Diseño

El diseño de la investigación fue no experimental, al respecto Hernández et al. (2014) Manifestaron que “con este diseño los estudios se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p. 152).

La investigación tuvo diseño no experimental puesto que no se manipuló deliberadamente las variables gestión de compras y rentabilidad para ver las consecuencias, simplemente se limitó a observar los hechos en su contexto real y se analizó tal como es.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

La población según Oré (2015) es el “conjunto finito o infinito de personas, cosas, eventos, sucesos, fenómenos, animales, etc. que presentan características comunes, sobre las cuales se quiere o se efectúa una investigación” (p. 195).

La población estuvo conformada por la totalidad de los trabajadores de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L siendo un número de 16 personas pertenecientes a la gerencia, área de compras, área de ventas y área de almacén.

2.2.2. Muestra

La muestra según Hernández et al. (2014) “es un subconjunto de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p.173).

Para esta investigación la muestra estuvo representado por los trabajadores de la gerencia, área de compras, área de ventas y de almacén. El número de personas se observa en siguiente tabla de acuerdo a las áreas al que pertenecen.

Tabla 3
Número de muestra

Área	N° de trabajadores
Gerencia	1
Área de compras	2
Área de ventas	5
Área de almacén	8
Total	16

Fuente: Planilla de la empresa DIMSA ACEROS E.I.R.L

2.3. Técnicas para recolección de datos

2.3.1. Encuesta

En la investigación se utilizó la técnica de encuesta para recolectar información sobre la variable gestión de compras, esta técnica “consiste en la administración de formularios con una serie de preguntas referentes a una temática. Pretende conocer el punto de vista de los encuestados sobre materia de objeto de estudio” (Moisés, 2018, p. 168).

En la investigación se utilizó la técnica de encuesta para recolectar la información necesaria sobre la gestión de compras y rentabilidad en la empresa DIMSA ACEROS E.I.R.L mediante la aplicación de un formulario que estuvo conformado por 24 y 16 preguntas respectivamente y con ello se conoció los puntos de vista de cada trabajador sobre las variables de estudio.

2.3.2. Análisis documental

Se utilizó la técnica del análisis documental puesto que se revisó el estado de situación financiera y el estado de resultados de la empresa DIMSA ACEROS E.I.R.L del periodo 2018 con la finalidad de calcular su rentabilidad económica y financiera.

2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos

2.4.1. Validez

Arias (2012) “la validez del cuestionario significa que las preguntas o ítems deben tener una correspondencia directa con los objetivos de la investigación. Es decir, las interrogantes consultaran solo aquello que se pretende conocer o medir” (p. 79). Los cuestionarios planteados para la recolección de datos para la variable gestión de compras fueron validados mediante criterio de jueces expertos en la materia

quienes evaluaron la coherencia de las preguntas. Por otro lado, para la variable rentabilidad se tomó cuestionarios validados de Uchasara (2018).

2.4.2. Confiabilidad

Valderrama (2015) mencionó que un instrumento es fiable “si produce resultados consistentes y coherentes cuando se aplica en diferentes ocasiones” (p. 215). La confiabilidad de los instrumentos se logró mediante el estadístico Alfa de Crombach. La confiabilidad del instrumento gestión de compras fue 0.955 y de la variable rentabilidad fue 0.984. Ambos instrumentos presentan una alta confiabilidad, lo que garantiza una homogeneidad en las preguntas.

2.5. Procesamiento y análisis de datos

Para el análisis de los resultados y contrastación de hipótesis, las respuestas fueron trasladadas al Microsoft Excel para ver la cantidad de trabajadores que respondieron a las preguntas de acuerdo a los ítems indicados en la operacionalización de las variables, luego se prosiguió a construir tablas y figuras, además se utilizó el programa estadístico SPSS V25 con la finalidad de corroborar las hipótesis de investigación.

2.6. Aspectos éticos

En el presente estudio en todo momento se mantuvo los principios que rigen una actividad de investigación tales como: la protección a las personas puesto que se trabajó respetando su dignidad, identidad y privacidad, por lo que se aseguró el bienestar de los encuestados, además se trató de manera igual a los que participaron en la investigación ya que se trabajó con el consentimiento de cada uno de ellos. Finalmente se realizó las buenas prácticas de un investigador puesto que la investigación es original y que en ningún momento intentó hacer un plagio, se citó a los autores utilizando las normas APA debido a que tienen el derecho del autor por sus aportes al mundo del conocimiento.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

Resultados descriptivos de la variable I: Gestión de compras

Tabla4
Gestión de compras

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuada	8	50.0
Regular	5	31.3
Adecuada	3	18.8
Total	16	100.0

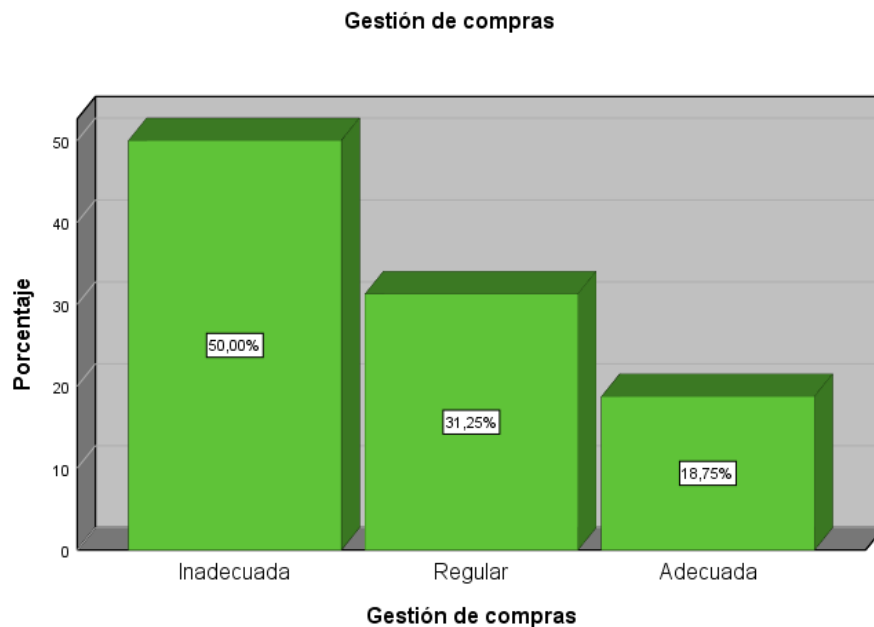


Figura 1 Gestión de compras

En la tabla 4 y figura 1, se describe sobre la gestión de compras de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Del 100% de los trabajadores, 50% manifiesta que la gestión de compras es inadecuada, 31.25% indica que es regular y solo el 18.75% manifiesta que la gestión de compras que viene realizando la empresa es adecuada. De acuerdo a estos resultados predomina la gestión de compras inadecuado debido a que los encuestados manifiestan que el área de compras y la gerencia no hacen consultas con los personales de las demás áreas sobre los tipos de productos con más rotación para hacer la solicitud de compra, no analizan el espacio del establecimiento para depositar los productos que se van a comprar, no solicitan a las demás áreas que manejan el stock de materiales para hacer de acuerdo a ello la solicitud de compra y que no devuelven a sus proveedores los materiales que no pasan la inspección por no cumplir las características exigidas.

Tabla5
Análisis de solicitud de compra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuada	8	50.0
Regular	6	37.5
Adecuada	2	12.5
Total	16	100.0

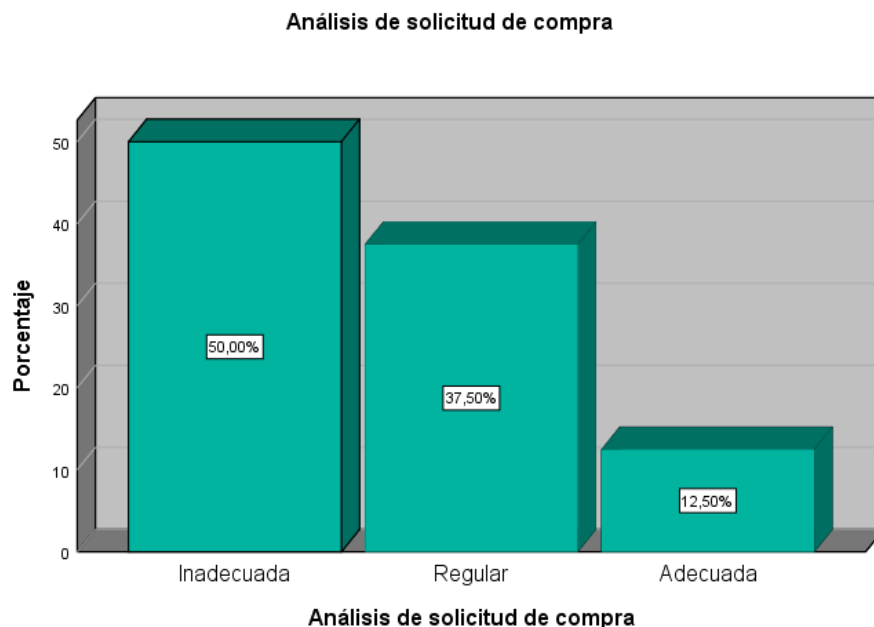


Figura 2 Análisis de solicitud de compra

En la tabla 5 y figura 2, se describe sobre análisis de solicitud de compra de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Del 100% de los trabajadores, 50% manifiesta que el análisis de solicitud de compra es inadecuada, 37.50% indica que es regular y solo el 12.50% manifiesta que el análisis de solicitud de compra que viene realizando la empresa es adecuada. Los resultados evidencian un análisis de solicitud de compra inadecuada debido a que los encuestados manifiestan que el área de compras y la gerencia no analizan los tipos de productos para hacer la solicitud de compra, no analizan el espacio del establecimiento para depositar los productos que se van a comprar y no solicitan a las demás áreas que manejan el stock de materiales para hacer de acuerdo a ello la solicitud de compra.

Tabla6
Negociación con el proveedor

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuada	6	37.5
Regular	7	43.8
Adecuada	3	18.8
Total	16	100.0

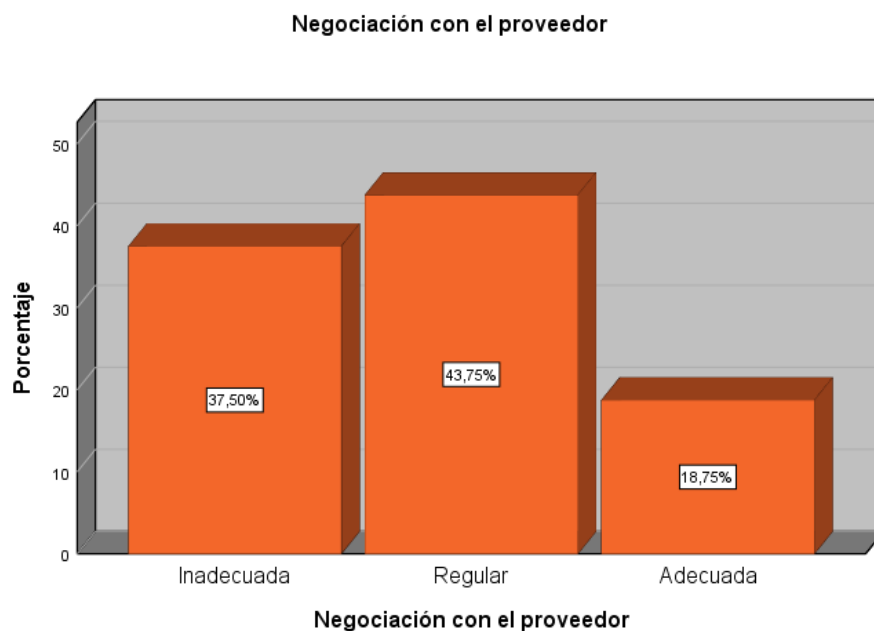


Figura 3 Negociación con el proveedor

En la tabla 6 y figura 3, se describe sobre la negociación con el proveedor por la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Del 100% de los trabajadores, 43.75% manifiesta que la negociación con el proveedor es regular, 37.50% indica que es inadecuada y solo el 18.75% manifiesta que la negociación con el proveedor es adecuada. Los resultados evidencian una negociación con el proveedor regular debido a que los encuestados manifestaron que la empresa compra materiales de calidad con altos precios debido a que no buscan más proveedores.

Tabla7
Recepción del material comprado

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuada	8	50.0
Regular	6	37.5
Adecuada	2	12.5
Total	16	100.0

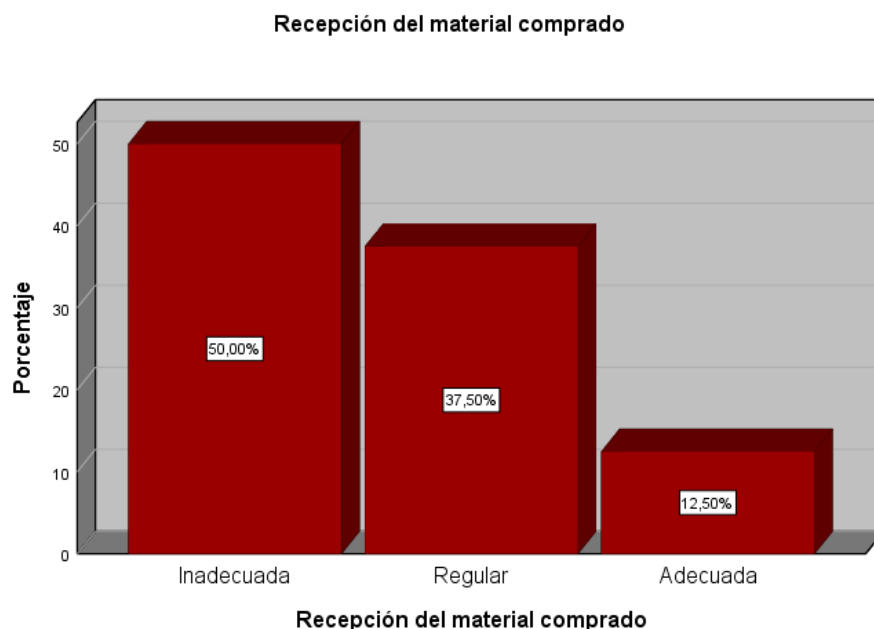


Figura 4 Recepción del material comprado

En la tabla 7 y figura 4, se describe sobre recepción del material comprado por la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Del 100% de los trabajadores, 50% manifiesta que la recepción del material comprado es inadecuada, 37.50% indica que es regular y solo el 12.50% manifiesta que la recepción del material comprado que viene realizando la empresa es adecuada. Los resultados evidencian una recepción del material comprado inadecuado debido a que los encuestados manifestaron que el área de compras y almacén siempre se encargan de inspeccionar los materiales comprados sin embargo no los devuelven a los proveedores en caso no pasa la inspección.

Tabla8
Rentabilidad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Baja	5	31.3
Regular	7	43.8
Alta	4	25.0
Total	16	100.0

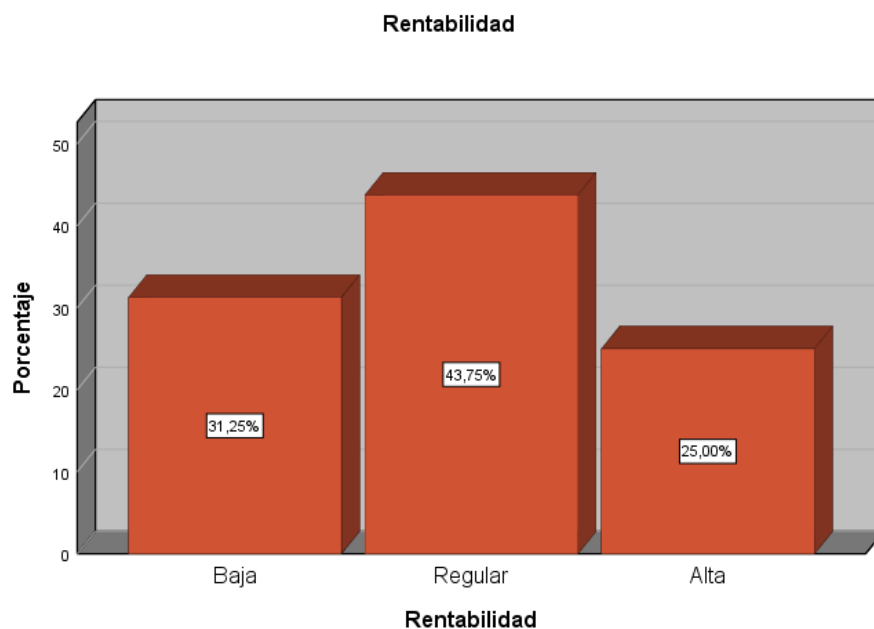


Figura 5 Rentabilidad

En la tabla 8 y figura 5, se describe sobre la rentabilidad de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Del 100% de los trabajadores, 31.25% manifiesta que la rentabilidad es baja, 43.75% indica que es regular y solo el 25% manifiesta que la rentabilidad es alta.

Tabla9
Rentabilidad económica

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Baja	6	37.5
Regular	6	37.5
Alta	4	25.0
Total	16	100.0

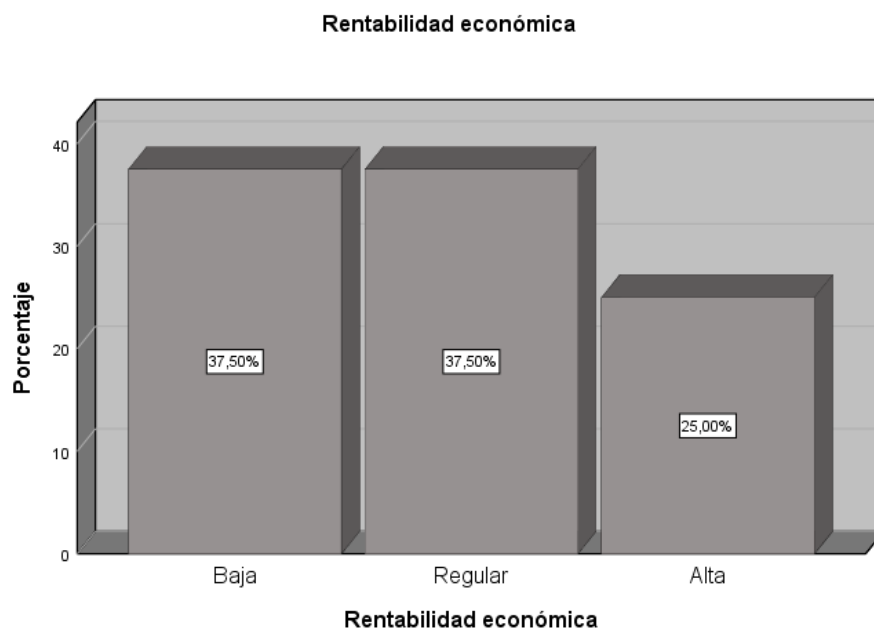


Figura 6 Rentabilidad económica

En la tabla 9 y figura 6, se describe sobre la rentabilidad económica de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Del 100% de los trabajadores, 37.50% manifiesta que la rentabilidad económica es baja, 37.50% indica que es regular y solo el 25% manifiesta que la rentabilidad económica es alta.

$$Rentabilidad\ económica = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$$

$$Rentabilidad\ económica = \frac{510\ 463.00}{2\ 548\ 730.00}$$

$$Rentabilidad\ económica = 0.20 = 20\%$$

El cálculo nos indica que la empresa ha generado un beneficio de 0.20 soles por cada sol invertido antes de pagar los intereses e impuestos tanto con el capital propio más los capitales obtenidos mediante terceros.

Tabla10
Rentabilidad financiera

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Baja	5	31.3
Regular	9	56.3
Alta	2	12.5
Total	16	100.0

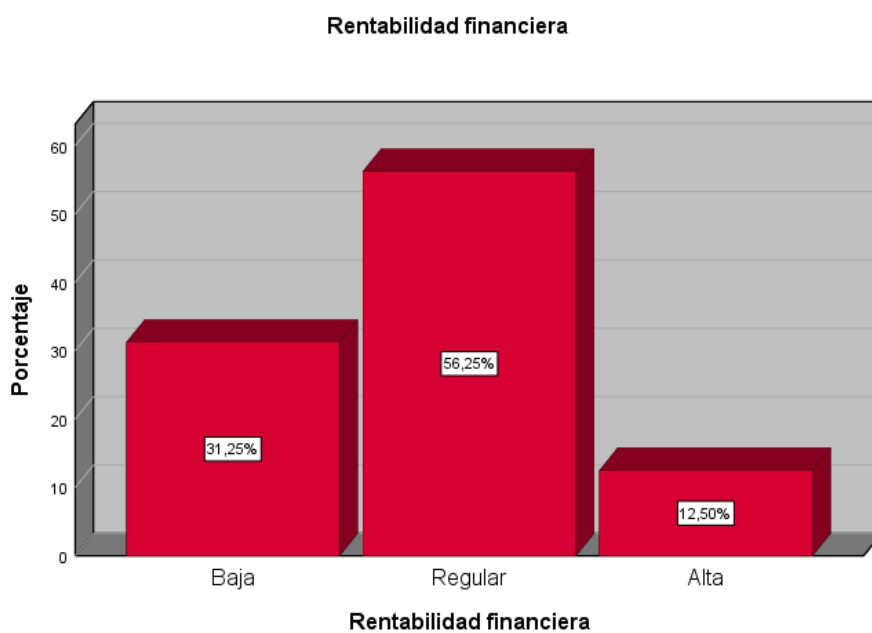


Figura 7 Rentabilidad financiera

En la tabla 10 y figura 7, se describe sobre la rentabilidad financiera de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Del 100% de los trabajadores, 31.25% manifiesta que la rentabilidad financiera es baja, 56.25% indica que es regular y solo el 12.50% manifiesta que la rentabilidad financiera es alta.

$$Rentabilidad\ financiera = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Neto patrimonial}}$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{209\,958.00}{1\,231\,730.00}$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = 0.17 = 17\%$$

El cálculo nos indica que la empresa ha generado un beneficio de 0.17 soles por cada sol invertido tan solo con su capital propio.

3.2. Prueba de normalidad

Tabla 11
Prueba de normalidad

Descripción	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de compras	0.899	16	0.078
Análisis de solicitud de compra	0.899	16	0.079
Negociación con el proveedor	0.900	16	0.080
Recepción del material comprado	0.865	16	0.023
Rentabilidad	0.910	16	0.118

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

En la tabla 11 se muestra la prueba de normalidad realizada a las variables y dimensiones de estudio. Se empleó la prueba de normalidad Shapiro – Wilk debido que la muestra de estudio es menor a 50. Las variables gestión de compras, análisis de solicitud de compra, negociación con el proveedor y rentabilidad presentan una distribución normal, ya que el P-valor (Sig) es mayor a 0.05. Por otro lado, la dimensión recepción del material comprado no presenta distribución normal p-valor (Sig.) menor al 0.05. Para contrastar las hipótesis de la investigación se empleó la prueba r de Pearson y Rho de Spearman.

3.3. Contrastación de hipótesis

Planteamiento de la hipótesis general

H₀: No existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

H_i: Existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Prueba estadística

Tabla 12

Correlación entre gestión de compras y rentabilidad

		Gestión de compras	Rentabilidad
Gestión de compras	Correlación de Pearson	1	,805**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,805**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

Regla de decisión

P-valor (Sig. bilateral) > 0.05, Se acepta la hipótesis nula

P-valor (Sig. bilateral) < 0.05, Se rechaza la hipótesis nula

Conclusión

Los resultados del análisis estadístico nos indica la existencia de una relación directa alta entre gestión de compras y la rentabilidad, con un grado de correlación $r = 0.805$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Lo cual indica que existe relación entre la gestión de compras y rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.

Planteamiento de la hipótesis 1

H₀: No existe relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

H₁: Existe relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Prueba estadística

Tabla13

Correlación entre análisis de solicitud de compra y rentabilidad

		Análisis de solicitud de compra	Rentabilidad
Análisis de solicitud de compra	Correlación de Pearson	1	,770**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,770**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

Regla de decisión

P-valor (Sig. bilateral) > 0.05, Se acepta la hipótesis nula

P-valor (Sig. bilateral) < 0.05, Se rechaza la hipótesis nula

Conclusión

Los resultados del análisis estadístico nos indica la existencia de una relación directa alta entre el análisis de solicitud de compra y la rentabilidad, con un grado de correlación $r = 0.770$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Lo cual indica que existe relación entre el análisis de solicitud de compras y rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Por tanto, existe suficiente

evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.

Planteamiento de la hipótesis 2

H₀: No existe relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

H₁: Existe relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Prueba estadística

Tabla 14

Correlación entre negociación con el proveedor y rentabilidad

		Negociación con el proveedor	Rentabilidad
Negociación con el proveedor	Correlación de Pearson	1	,813**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,813**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

Regla de decisión

P-valor (Sig. bilateral) > 0.05, Se acepta la hipótesis nula

P-valor (Sig. bilateral) < 0.05, Se rechaza la hipótesis nula

Conclusión

Los resultados del análisis estadístico nos indica la existencia de una relación directa alta entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad, con un grado de correlación $r = 0.813$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Lo cual indica que existe relación entre la negociación con el proveedor y rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.

Planteamiento de la hipótesis 3

H₀: No existe relación entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

H₁: Existe relación entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Prueba estadística

Tabla15

Correlación entre recepción del material comprado y rentabilidad

			Recepción del material comprado	Rentabilidad
Rho de Spearman	Recepción del material comprado	Coefficiente de correlación	1,000	,680**
		Sig. (bilateral)	.	,004
	Rentabilidad	N	16	16
		Coefficiente de correlación	,680**	1,000
		Sig. (bilateral)	,004	.
		N	16	16

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

Regla de decisión

P-valor (Sig. bilateral) > 0.05 , Se acepta la hipótesis nula

P-valor (Sig. bilateral) < 0.05 , Se rechaza la hipótesis nula

Conclusión

Los resultados del análisis estadístico nos indica la existencia de una relación directa media entre la recepción del material comprado y la rentabilidad, con un grado de correlación $r = 0.680$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Lo cual indica que existe relación entre la recepción del material comprado y rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.

IV. DISCUSIÓN

La investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de compras y rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018, para cumplir con ello se revisó a varios autores sobre las variables de estudio.

A partir de los resultados obtenidos. Aceptamos la hipótesis general de investigación que existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Dichos resultados se encuentran respaldados por Montoya (2010) que sostiene que las compras “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, sitio y proveedor justo buscando la máxima rentabilidad” (p. 18) y Palacios (2008) quien sostiene que la rentabilidad “el impacto económico sobre el retorno de la inversión contemplada. La rentabilidad viene desde el binomio coste-beneficio” (p. 49). Por otro lado, los resultados guardan relación con la investigación de Muñoz (2016) “Indicadores de gestión de compras del departamento de compras de K´priss Boutique del cantón La Troncal” quien concluyó que en su unidad de estudio no existe un adecuado proceso de compras lo que dificulta el abastecimiento, con el estudio de Espinoza (2018) “Análisis del

proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras” ya que concluyó que en su unidad de estudio no hay planificación para las adquisiciones por lo que incumplen en las entregas a los clientes y Soriano (2017) “Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos Jakelin E.I.R.L Tarapoto, 2016” quien concluyó que en la empresa que estudio el rendimiento que generó su patrimonio es 4.28% que es un rendimiento positivo.

Respecto a la hipótesis específica 1. Aceptamos la hipótesis específica de investigación que existe relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Además, los resultados son sostenido por Arenal (2016) quien indica que “las primeras tomas de decisiones suelen ser muy importantes, pues afectan al resto del proceso, de ahí que las respuestas a quien pedir, cuando pedir y cuanto pedir deben ser formuladas” (p. 11). Asimismo, los resultados guardan relación Los resultados guardan relación con la investigación de López (2015) “El proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa J. Mega Distribuidora de la ciudad de Ambato” quien concluyó que en su unidad de estudio no tienen política de compras lo cual les restringe a sobresalir frente a la competencia además de que tienen productos en gran cantidad lo que conlleva a un alto costo de mantenimiento, también tienen relación con la investigación de Choque (2018) “La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C en el año 2017” ya que concluyó que un buen manejo del almacenamiento de los productos reducirá costo con lo cual la empresa ahorra.

Respecto a la hipótesis específica 2. Aceptamos la hipótesis específica de investigación que existe relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Dichos resultados, se

encuentra respaldado por Torres (2013) quien sostiene que la “elección de un proveedor u otro dependerá en gran parte de las decisiones que el dueño del comercio tome en función de criterios diversos como los económicos, afectivos, la experiencia, garantía, calidad o seriedad en el plazo de entrega” (p. 17). Además, dichos resultados guardan relación con la investigación de Soriano (2017) “Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos Jakelin E.I.R.L Tarapoto, 2016” quien concluyó que en su unidad de estudio hay deficiencias en el establecimiento de condiciones para la entrega de mercaderías con el proveedor y con la investigación de Choque (2018) “La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C en el año 2017” ya que concluyó que el control de proveedores ayuda a elegir uno que ofrezca los productos al mejor precio y calidad.

Respecto a la hipótesis específica 3. Aceptamos la hipótesis específica de investigación que existe relación entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Dichos resultados se encuentran respaldados por lo mencionado por Sangri (2014) que la fase del proceso de compras no indica lo necesario que es recibir e inspeccionar lo solicitado, se realiza en coordinación con el departamento del control de calidad y almacén, la responsabilidad es de compras, pero si el producto recibido no pasa las especificaciones solicitadas, será rechazado (p. 205). Además, los resultados guardan relación con la investigación de Soriano (2017) “Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos Jakelin E.I.R.L Tarapoto, 2016” quien concluyó que en su unidad de estudio no tienen un plan de compras, tampoco cuentan con detalle sobre las salidas y entradas de sus productos.

V. CONCLUSIONES

1. Se logró determinar la existencia de una relación directa alta entre gestión de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. con un grado de correlación $r = 0.805$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.
2. Se llegó a establecer la existencia de una relación directa alta entre el análisis de solicitud de compra y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. con un grado de correlación $r = 0.770$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.
3. Se llegó a establecer la existencia de una relación directa alta entre la negociación con el proveedor y rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. con un grado de correlación $r = 0.813$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.

4. Se llegó a establecer la existencia de una relación directa media entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018. con un grado de correlación $r = 0.680$. Además, el P-valor = 0.000 de la prueba estadística es menor a 0.05. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación.

VI. RECOMENDACIONES

1. El gerente y el representante del área de compras tienen que consultar a los personales de las demás áreas como el de ventas y almacén sobre los tipos de productos de rotación permanente, sobre el espacio que hay en la empresa para depositar ya que si no lo hacen se va sobre cargar y va dificultar la rotación de los productos y siempre solicitar el stock físico de los materiales para finalmente con todo ello hacer la solicitud de compra.
2. El área de compras y la gerencia quienes se encargan de hacer las compras tienen que analizar los tipos de productos, la cantidad y el momento para comprar para tener los materiales suficientes, ya que no es bueno carecer de algún material y tampoco almacenar muchos materiales.
3. La gerencia y el área de compras de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L tienen que esforzarse en buscar varios proveedores que les ofrezca productos de calidad y a precios justos.

4. Si los productos comprados no pasan la inspección por no cumplir las características exigidas tienen que devolver al proveedor o hacer algún convenio para no tener que incurrir en pérdidas y costos innecesarios en el mantenimiento en el stock.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arenal, C. (2016). *Gestión de compras en el pequeño comercio.MF2106*. San Millan, España: Editorial Tutor Formación. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecaunschsp/reader.action?docID=5213640&ppg=1&query=gestion%20de%20compras>
- Casavilca, C. (2016). *Financiamiento, calidad y mejoramiento continuo que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2015. (Tesis de pregrado)*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Ayacucho. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8590/FINANCIAMIENTO_CALIDAD_CASAVILCA_VARGAS_CHARITA_DIHODATA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Castro, Y. (2017). *Gestión de compras para incrementar la rentabilidad en una empresa de alimentos, San Isidro 2017. (Tesis de pregrado)*. Universidad Norbert Wiener, Lima.
- Choque, L. (2018). *La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C en el año 2017. (Tesis de pregrado)*. Universidad Privada del Norte, Lima. Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14294/S-CHOQUE%20LEON%2c%20LAURA%20MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cortés, M., & Iglesias, M. (2004). *Generalidades sobre metodología de la investigación*. Carmen, Mexico: Universidad Autónoma del Carmen. Obtenido de http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia_investigacion.pdf
- Diario Correo. (12 de 08 de 2010). *Diario Correo*. Obtenido de Una eficiente gestión de compras puede generar hasta un 60% de ahorro en las empresas:

<https://diariocorreio.pe/mundo/una-eficiente-gestion-de-compras-puede-generar-hasta-un-60-de-ahorro-en-las-empresas-351982/>

Diario Gestión. (23 de 05 de 2015). *Diario Gestión*. Obtenido de Quince grandes errores en la gestión de compras: <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/quince-grandes-errores-gestion-compras-90564-noticia/?ref=gesr>

Espinoza, C. (2018). *Análisi del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras. (Tesis de maestría)*. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11016/1/T-UCSG-POS-MAE-187.pdf>

García, Y. (2019). *La gestión de compras de equipos informáticos y la satisfacción de los usuarios en la UGEL N° 301 Cangallo Ayacucho. (Tesis de pregrado)*. Universidad Inca Garcilazo de la Vega, Lima. Obtenido de <http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/4172/TESIS%20-%20Garcia%20R.%20Yolanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Heredia, N. (2013). *Gerencia de compras*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecaunschsp/reader.action?docID=3212158&ppg=1&query=gerencia%20de%20compras>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta Edición ed.). México: Mc Graw Hill Education.

Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial*. Camaras de comercio. Servicios de estudios. Obtenido de https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf

- López, J. (2015). *El proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa J. Mega Distribuidora de la ciudad de Ambato. (Tesis de pregrado)*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17048/1/T2944i.pdf>
- López, P. (2019). *Rentabilidad y riesgo en la producción de papa blanca comercial. Los casos de Ayacucho y Lima*. Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima. Obtenido de <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/3995/lopez-garcia-pether.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Miranda, R., & Mucha, E. (2017). *Financiamiento de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero del distrito de Ayacucho, 2013-2015. (Tesis de pregrado)*. Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho. Obtenido de http://repositorio.unsch.edu.pe/bitstream/handle/UNSCH/1651/Tesis%20C164_Mir.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Montoya, A. (2010). *Administración de compras*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecaunschsp/reader.action?docID=3200752&ppg=1&query=gestion%20de%20compras>
- Muñoz, M. (2016). *Indicadores de gestión del departamento de compras de K'priss Boutique del cantón La Troncal. (Tesis de pregrado)*. Universidad Estatal de Milagro, Milagro. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/3166/1/INDICADORES%20DE%20GESTI%C3%93N%20DEL%20DEPARTAMENTO%20DE%20COMPRA>

S%20DE%20K%C2%B4PRISS%20BOUTIQUE%20DEL%20CANT%C3%93N%
20LA%20TRONCAL.pdf

Oré, E. (2015). *El ABC de la tesis con contrastación de hipótesis* (1ra Edición ed.). Perú: Imprenta Multiservicios Puligraf.

Palacios, J. (2008). *Medición del impacto y la rentabilidad de la formación*. España: Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecaunschsp/reader.action?docID=3189375&ppg=1&query=definicion%20de%20rentabilidad>

Rojas, A. (2018). *Financiamiento, la innovación y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho, 2017. (Tesis de pregrado)*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Ayacucho. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8454/FINANCIAMIENTO_INNOVACION_ROJAS_ZARATE_ALEX.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sanchez, J. (2002). Analisis de rentabilidad de la empresa. *5campus.com*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Sangri, A. (2014). *Administración de compras*. Mexico: Grupo Editorial Patria, S.A de CV. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecaunschsp/reader.action?docID=4507759&ppg=1&query=gestion%20de%20compras>

Soriano, A. (2017). *Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Moto Repuestos Jakelin E.I.R.L Tarapoto, 2016. (Tesis de pregrado)*. Universidad César Vallejo, Tarapoto. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/23537/soriano_va.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Torres, Á. (2013). *MF2106_2: Gestión de compras en el pequeño comercio*. Andalucía, España: IC Editorial. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecaunschsp/reader.action?docID=4849903&ppg=1&query=gestion%20de%20compras>
- Valderrama, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima, Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, México. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecaunschsp/reader.action?docID=3200681&ppg=1&query=rentabilidad%20economica>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLE Y DIMENSIONES	MÉTODO
<p>Problema general ¿De qué manera se relaciona la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?</p> <p>Problemas específicos ¿Cuál es la relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?</p> <p>¿Cuál es la relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?</p> <p>¿Cuál es la relación entre recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p> <p>Objetivos específicos Establecer la relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p> <p>Establecer la relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p> <p>Establecer la relación entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa Ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p>	<p>Hipótesis general Existe relación entre la gestión de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p> <p>Hipótesis específicas Existe relación entre el análisis de solicitud de compras y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p> <p>Existe relación entre la negociación con el proveedor y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p> <p>Existe relación entre la recepción del material comprado y la rentabilidad en la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L. Ayacucho, 2018.</p>	<p>Variable I: Gestión de compras</p> <p>Dimensiones: Análisis de solicitud de compra. Negociación con el proveedor. Recepción del material comprado.</p> <p>Variable II: Rentabilidad</p> <p>Dimensiones: Rentabilidad económica Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Nivel: Correlacional</p> <p>Diseño: no experimental</p> <p>Muestra: la muestra está conformada por 16 personas de las áreas de ventas, compras, almacén y la gerencia.</p>

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

Estimados encuestados el siguiente cuadro con cuestionarios está orientado a recoger información en relación a la gestión de compras que realiza la empresa DIMSA ACEROS E.I.R.L por tal motivo lea atentamente y conteste marcando con un aspa (x) en una sola alternativa.

Escala de valoración	Sí	No	A veces
Valoración	1	2	3

N°	PREGUNTAS		RESPUESTAS		
			1	2	3
	ANÁLISIS DE SOLICITUD COMPRA				
1	Tipos de productos	¿Cree usted que el área de compras y la gerencia analizan los tipos de productos para hacer la solicitud de compra?			
2		¿El área de compras y la gerencia hacen consultas con los personales de las demás áreas sobre los tipos de productos con más rotación para hacer la solicitud de compra?			
3		¿Cree usted que el área de compras y la gerencia analiza si los productos con más rotación son las marcas nacionales o las importadas para hacer la solicitud de compra?			
4		¿Los tipos de productos que tienen más rotación son las de marcas nacionales?			
5		¿Los tipos de productos que tienen más rotación son las importadas?			
6	Espacio del establecimiento	¿Cree usted que el área de compras y la gerencia analizan el espacio del establecimiento para depositar los productos que se van a comprar?			
7		¿El área de compras y la gerencia consultan con el área de almacén para saber el espacio con que cuenta para depositar los productos que van a comprar?			
8		¿Cree usted que el área de compras y la gerencia analizan las cantidades de productos a comprar según el espacio con que cuenta para depositar?			

9		¿Cuándo el área de compras y la gerencia adquieren productos en grandes cantidades el establecimiento se sobrecarga?			
10		¿Cuándo el espacio se llena, se hacen aplastar los productos que antes estaban, y esto dificulta la rotación del producto que está aplastado?			
11	Cantidad	¿El área de compras y la gerencia mandan hacer conteos físicos para saber con las cantidades con que cuenta y con ello hacer la solicitud de compra?			
12		¿El área de compras y la gerencia solicitan a las demás áreas que manejan el stock de materiales para hacer de acuerdo a ello la solicitud de compra?			
13		¿El área de compras y la gerencia hacen pedidos en mayor cantidad los productos que tienen poca rotación?			
14		¿El área de compras y la gerencia hacen pedidos en poca cantidad los productos que tienen mayor rotación?			
15	Transporte	¿La empresa mantiene contrato con alguna empresa de transporte para llevar los productos comprados hacia su establecimiento?			
16		¿El transportista siempre hace llegar a tiempo los productos comprados?			
NEGOCIACIÓN CON EL PROVEEDOR					
17	Precio	¿El área de compras y la gerencia negocian con el proveedor de acuerdo al precio de los productos?			
18		¿Los materiales comprados a un precio bajo son de calidad?			
19		¿Los materiales que se compran a un bajo precio son los que se encuentran en oferta y muchas veces están defectuosos?			
20	Calidad	¿El área de compras y la gerencia negocian con el proveedor de acuerdo a la calidad de los productos?			
21		¿Los materiales comprados de buena calidad tienen altos precios?			
22		¿La empresa tiene proveedores que le abastezca de producto que tienen ambas características que es el precio-calidad?			

RECEPCIÓN DEL MATERIAL COMPRADO				
23	Inspección	¿El área de compras y almacén siempre realizan la inspección de los materiales recibidos?		
24		¿Si los materiales recibidos no pasan la inspección se devuelve al proveedor?		

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,955	24

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V1p1	41,44	148,529	,928	,950
V1p2	42,13	169,183	,074	,958
V1p3	41,56	154,929	,693	,953
V1p4	42,25	171,933	-,148	,959
V1p5	41,56	151,596	,860	,951
V1p6	42,19	172,296	-,169	,959
V1p7	41,44	148,529	,858	,951
V1p8	41,38	150,517	,880	,951
V1p9	41,31	149,296	,911	,950
V1p10	41,44	153,063	,877	,951
V1p11	42,38	170,783	-,056	,958
V1p12	41,50	150,667	,862	,951
V1p13	42,06	166,063	,309	,956
V1p14	41,44	149,996	,859	,951
V1p15	42,13	171,317	-,089	,959
V1p16	41,31	151,696	,876	,951
V1p17	41,75	154,867	,694	,953
V1p18	41,56	151,329	,873	,951
V1p19	41,50	154,533	,844	,951
V1p20	41,63	153,183	,830	,951
V1p21	41,50	152,267	,867	,951
V1p22	41,56	153,329	,773	,952
V1p23	41,50	151,600	,902	,951
V1p24	42,00	161,733	,438	,956

Estimados encuestados el siguiente cuadro con cuestionarios está orientado a recoger información en relación a la rentabilidad de la empresa DIMSA ACEROS E.I.R.L por tal motivo lea atentamente y conteste marcando con un aspa (x) en una sola alternativa.

Escala	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Valoración	1	2	3	4	5

N°	Preguntas	Respuestas				
		1	2	3	4	5
1	Rentabilidad económica	La empresa utiliza ratios financieros para medir la rentabilidad económica.				
2		Consideras que las inversiones generan una buena rentabilidad.				
3		La empresa es reconocida dentro de su sector (giro de negocio).				
4		La empresa tiene porcentajes de rentabilidad económica igual a las empresas del mismo rubro.				
5		El ingreso en efectivo es útil para generar rentabilidad dentro de la empresa.				
6		Es importante conocer el porcentaje del margen de rentabilidad económica.				
7		El porcentaje de margen de rentabilidad económica se ha incrementado en la empresa.				
8		La rotación influye en los porcentajes de rentabilidad económica.				
9		La empresa invierte la rentabilidad económica en otros activos.				
10		La rotación de inventarios es alta.				
11	Rentabilidad financiera	La empresa capacita al personal para incrementar la rentabilidad financiera.				
12		La empresa realiza el cálculo de la rentabilidad financiera mensualmente.				

13		El último trimestre el cálculo de la rentabilidad financiera se ha incrementado.					
14		De acuerdo al cálculo de la rentabilidad financiera, la empresa es eficiente.					
15		Hay meses que la empresa no logra su margen de ventas ni su rentabilidad financiera objetivo.					
16		El apalancamiento financiero (préstamo) incrementó la rentabilidad de la empresa.					

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,984	16

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V2p1	44,75	321,933	,730	,985
V2p2	44,56	309,596	,903	,983
V2p3	45,06	316,463	,894	,983
V2p4	44,81	307,629	,929	,982
V2p5	44,81	310,563	,933	,982
V2p6	44,69	317,429	,897	,983
V2p7	44,88	307,050	,927	,982
V2p8	44,63	314,650	,869	,983
V2p9	44,88	317,850	,905	,983
V2p10	44,69	317,162	,825	,984
V2p11	44,81	319,362	,844	,983
V2p12	44,75	311,533	,931	,982
V2p13	44,94	312,996	,920	,982
V2p14	44,94	316,729	,872	,983
V2p15	44,94	308,329	,951	,982
V2p16	45,06	321,529	,811	,984

Revisión documental

DIMSA ACEROS E.I.R.L
ESTADO DE SIRUACIÓN FINANCIERA
31 DE DICIEMBRE DEL 2018
(SOLES)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y bancos	28 055.00	Tributos y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	23 545.00
Cuentas por cobrar comerciales-terceros	28 586.00	Remuneraciones y participaciones por pagar	8 152.00
Cuentas por cobrar diversas-terceros	14 188.00	Cuentas por pagar comerciales-terceros	565 192.00
Mercaderías	1 396 821.00	Cuentas por pagar diversas-terceros	13 906.00
		Obligaciones financieras	706 205.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1 467 650.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1 317 000.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Inmueble, maquinaria y equipo	1 247 674.00		
Depreciación	(239 591.00)	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0
Activo diferido	72 997.00		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1 081 080.00	TOTAL PASIVO	1 317 000.00
		PATRIMONIO	
		Capital	206 000.00
		Resultados acumulados	815 772.00
		Utilidad del ejercicio	209 958.00
		TOTAL PATRIMONIO	1 231 730.00
TOTAL ACTIVO	2 548 730.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2 548 730.00

ESTADO DE RESULTADOS

EJERCICIO: 2018

RUC: 20544113756

RAZÓN SOCIAL: DIMSA ACEROS E.I.R.L

Ventas netas o ingresos por servicios	4 933 397
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	
Ventas netas	4 933 397
Costo de ventas	(4 042 541)
Utilidad bruta	890 856
Gastos de venta	(250 921)
Gastos de administración	(129 472)
Utilidad operativa	510 463
Ingresos financieros	0
Gastos financieros	(102 149)
Gastos diversos	(96 973)
Resultados antes de participaciones e impuestos	311 341
Impuesto a la renta	(101 383)
Utilidad del ejercicio	209 958

Anexo 3. Base de datos

Variable 1: Gestión de compras

Encuestado	Análisis de solicitud de compra																Negociación con el proveedor						recepción del material comprado	
	P.1	P.2	P.3	P.4	P.5	P.6	P.7	P.8	P.9	P.10	P.11	P.12	P.13	P.14	P.15	P.16	P.17	P.18	P.19	P.20	P.21	P.22	P.23	P.24
Trabajador 1	3	1	3	1	2	1	3	3	3	2	2	3	1	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	1
Trabajador 2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1
Trabajador 3	3	2	3	1	3	2	3	3	3	3	1	3	2	3	1	3	1	3	2	2	2	3	3	3
Trabajador 4	2	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1
Trabajador 5	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Trabajador 6	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Trabajador 7	2	1	1	1	2	1	3	1	3	2	1	1	2	2	2	3	1	2	2	1	2	1	2	2
Trabajador 8	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Trabajador 9	3	2	2	1	2	2	3	3	3	2	1	3	2	3	1	3	3	2	2	2	3	2	2	2
Trabajador 10	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Trabajador 11	3	2	3	1	3	1	3	3	3	3	1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Trabajador 12	3	1	2	2	3	1	3	3	3	3	1	3	1	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	1
Trabajador 13	1	1	3	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1
Trabajador 14	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2	2	3	1	2	1	1	2	2	2	3	2	1
Trabajador 15	3	1	2	1	3	1	3	3	3	3	1	3	1	2	1	3	3	3	3	3	3	3	3	1
Trabajador 16	3	1	3	2	3	1	3	3	3	3	1	2	2	3	1	2	2	3	2	2	3	2	2	2

Variable 2: Rentabilidad

Rentabilidad																
Encuestados	Rentabilidad económica										Rentabilidad financiera					
	P.1	P.2	P.3	P.4	P.5	P.6	P.7	P.8	P.9	P.10	P.11	P.12	P.13	P.14	P.15	P.16
Trabajador 1	5	4	4	3	4	3	3	3	3	5	4	3	3	3	3	4
Trabajador 2	3	5	3	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	3
Trabajador 3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4
Trabajador 4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2
Trabajador 5	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1
Trabajador 6	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Trabajador 7	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3
Trabajador 8	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1
Trabajador 9	3	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3
Trabajador 10	2	2	2	1	2	2	1	3	2	2	1	3	2	3	1	2
Trabajador 11	4	4	4	5	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5
Trabajador 12	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3
Trabajador 13	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	2
Trabajador 14	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3
Trabajador 15	5	5	3	5	3	4	5	5	5	4	3	4	5	3	4	4
Trabajador 16	5	5	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3

Anexo 4. Evidencia de similitud digital

**“Gestión de compras y la
rentabilidad de la empresa
ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L
Ayacucho, 2018”**
por Rodrigo Quino Yaname

Fecha de entrega: 31-may-2021 11:05a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1597910071

Nombre del archivo: QUINO_YANAM__RODRIGO.docx (2.67M)

Total de palabras: 13041

Total de caracteres: 69630

“Gestión de compras y la rentabilidad de la empresa ferretera DIMSA ACEROS E.I.R.L Ayacucho, 2018”

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%	21%	3%	13%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	6%
2	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	4%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
4	docplayer.es Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	1%
6	1library.co Fuente de Internet	1%
7	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%

9	diariocorreo.pe Fuente de Internet	1 %
10	Submitted to Universidad de Ciencias y Humanidades Trabajo del estudiante	1 %
11	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
15	Submitted to Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion Trabajo del estudiante	<1 %
16	gestion.pe Fuente de Internet	<1 %
17	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	libreinversion.com Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to Universidad Peruana de Ciencias e Informatica Trabajo del estudiante	<1 %

20

Submitted to Universidad Privada Leonardo
da Vinci

Trabajo del estudiante

<1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 15 words

Excluir bibliografía

Activo

Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACION O TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UPCI

1.- DATOS DEL AUTOR

Apellidos y Nombres: Quino Yanamé Rodrigo
 DNI: 70657506 Correo electrónico: rqy.geminis@gmail.com
 Domicilio: Av. Perú s/n
 Teléfono fijo: _____ Teléfono celular: 977574519

2.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO o TESIS

Facultad/Escuela: Facultad de Ciencias Empresariales y de Negocios
 Tipo: Trabajo de Investigación Bachiller () Tesis (X)
 Título del Trabajo de Investigación / Tesis:
Gestión de compras y la rentabilidad de la empresa ferretera
DIMSA ACEROS E.I.R.L Ayacucho, 2018

3.- OBTENER:

Bachiller () Título (X) Mg () Dr () PhD ()

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

Por la presente declaro que el (trabajo/tesis) tesis indicada en el ítem 2 es de mi autoría y exclusiva titularidad, ante tal razón autorizo a la Universidad Peruana Ciencia e Informática para publicar la versión electrónica en su Repositorio Institucional (<http://repositorio.upci.edu.pe>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art 23 y Art. 33.

Autorizo la publicación (marque con una X):

(X) Sí, autorizo el depósito total.

() Sí, autorizo el depósito y solo las partes: _____

() No autorizo el depósito.

Como constancia firmo el presente documento
 en la ciudad de Lima, a los 15 días del mes de
octubre de 2020.

Huella digital


Firma

