



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

“GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. TRUJILLO, 2021”

Tesis para optar al título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

Autor:

Dann Jamer Rivera Diaz

Asesor:

Dra. Cecilia Elena Fhon Núñez

<https://orcid.org/0000-0002-9025-9686>

Trujillo - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Rossana Magally Cancino Olivera	17818053
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	Pamela Maidolly Torres Moya	42514240
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Rosa Luz Dzido Marinovich	17851964
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

DEDICATORIA

A mis padres Gladys y Cesar quienes con su cariño, aguante y osadía me han concedido cumplir mi sueño, a dios por ser mi mentor en el lapso de mi vida, brindándome sabiduría y equilibrio para alcanzar con triunfo mis objetivos. a mis hermanos, a mi tío Kike y sobre todo a mi esposa por estar presente en el extenso camino llenos de esfuerzo y entrega brindándome su apoyo incondicional en todo momento.

AGRADECIMIENTO

A cristo que sin el nada es posible, a su misericordia con todos sus hijos a todos los profesionales que compartieron su experiencia y conocimiento en esta travesía de la educación, en especial al Dra. Cecilia Elena Fhon Nuñez, que ha demostrado su vocación de formador al ofrecer todo su apoyo de manera generosa

Tabla de contenido

JURADO CALIFICADOR	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
TABLA DE CONTENIDO	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
RESUMEN	7
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	8
1.1. Realidad problemática	8
1.2. Formulación del problema	21
1.3. Objetivos	20
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	21
CAPÍTULO III: RESULTADOS	25
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	47
REFERENCIAS	53
ANEXOS	55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Entrevista al encargado del area en relacion a gestion de compras a proveedores	30
Tabla 2. Entrevista al gerente en relacion con la gestion de proveedores	31
Tabla 3. Cuadro comparativo a Varios proveedores	32
Tabla 4. Cuadro despues de efectuar la cotizacion	33
Tabla 5. Cuadro comparativo de la rentabilidad con varios proveedores.....	34
Tabla 6. Entrevista relacionada con el planeamiento de compras	35
Tabla 7. Entrevista al gerente del área de compras la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L relacionada con el planeamiento de compras	36
Tabla 8. Venta s reales y canceladas de la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021...	37
Tabla 9. Ventas canceladas de la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021	39
Tabla 10. Análisis de la Incidencia de la gestión de compras y su incidencia en la Empresa Suyopampa E.I.R.L en el año 2021	40
Tabla 11. A Análisis del Impacto de las ventas canceladas y no realizadas su incidencia en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.	41
Tabla 12. Análisis del Impacto de las ventas a canceladas y no realizadas su incidencia la rentabilidad en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.	42
Tabla 13. Estado de situación financiera en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.	43
Tabla 14. Impacto de las ventas canceladas y no realizadas en el Estado de situación financiera en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.	44
Tabla 15. Ratios de rentabilidad neta y su impacto en la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021	45
Tabla 15. Ratios de rentabilidad neta de patrimonio y su impacto en la empresa Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021.....	46
Tabla 16. Ratios de rentabilidad neta de capital y su impacto en la empresa Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021.....	47

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L., mediante la aplicación de una metodología de tipo descriptivo con diseño no experimental, con enfoque cuantitativo, utilizando como técnica la entrevista y el el análisis documental, utilizándose como instrumento el instrumento del cuestionario y la ficha documental, teniendo como resultados, que no existe una buena gestión de compras en la empresa, por ello en el presente estudio La empresa integra sus actividades a través de las compras que se realizan a un solo proveedor, la empresa cuenta con un manual de organización y de funciones, en el presente estudio se tiene como resultados que la empresa no cuenta con una adecuada gestión de compras, para lo cual utilizo como instrumento la guía entrevista y la ficha de documentos, la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. A través de la investigación le permite demostrar la incidencia que tiene la gestión de compras en la rentabilidad, que contribuye con información relevante para la empresa y la colectividad.

PALABRAS CLAVES: Gestión, compras, rentabilidad.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A nivel internacional, muchas empresas reflejaron la falta de preparación y poca organización que tienen en la gestión de compras, obteniendo como resultados la inexistencia de métodos coordinados que no aseguran la funcionabilidad de la empresa, lo que genera la pérdidas físicas y monetarias que afectaron la rentabilidad y la inversión de la empresa. Para Placeres et al. (2017), señalaron la ausencia de controles efectivos en la gestión de compras lo que generó problemas con la disponibilidad de algunos productos para abastecer a sus unidades de venta, que se deriva en un inadecuado nivel de servicio al cliente y en excesos de inventarios que obliga a buscar vías para la disminución de estos. Por otro lado, Torres (2020), realizó una investigación relacionada al sector comercial de las empresas ecuatorianas, en la que durante su estudio encontró que muchas de ellas tuvieron dificultad de tener una adecuada gestión de compras, dificultando la rotación de los productos adquiridos, considerando que el sistema de gestión no estaba bien adaptado, debido a esto existen compras innecesarias, lo que genera un sobreabastecimiento de la mercadería, desorden en los procesos de las compras realizadas, compras de productos de manera tardía, generando de todo esto nuevas tareas de control que no añaden valor al cliente el cual se busca evitar ya que podría afectar la rentabilidad de la empresa reflejándose en los indicadores de gestión.

En el contexto nacional, según Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021) la actividad comercial acumuló un crecimiento de 34,4% influenciado principalmente por el subsector comercio al por mayor y menor (32,1%). En términos anualizados la actividad acumuló un crecimiento de 10,4%. Sin embargo, muchos negocios no logran sobrevivir por varias causas diversas, pero, principalmente por la mala gestión que realizan en sus compras,

que es un factor importante cuando se trata de la atención de mercaderías hechas en su oportunidad. Mora (2016), señaló que al existir una gestión óptima de las adquisiciones esta beneficiara a los procesos que se realizan dentro del área de almacén, lo que generara un equilibrio en el manejo de los niveles de atención a la clientela manteniendo un stock adecuado para el desarrollo de sus actividades. Por su parte Zegarra et al. (2015), en su estudio del sector comercial durante su estudio encontraron la existencia de problemas relacionados con la gestión de las compras de mercadería, presentando retrasos en los tiempos de despacho, deserción de la clientela por no ser atendidos en su oportunidad, compras no programadas, procesos inadecuados en los niveles de autorización y de la distribución de los mismos, entre otros, los problemas son comunes en varias empresas, no obstante, estas dificultades afectarían la rentabilidad de la empresa porque se está generando pérdidas económicas.

En la ciudad de Trujillo, la empresa comercial INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L durante su historia empresarial ha demostrado en todo momento que presenta problemas en la gestión de las compras, cuenta con políticas, con manual de procesos, manual de organizaciones y funciones, de igual forma en el área de compras cuando realiza la adquisición de mercadería no coordina de manera adecuada con el almacén, no se cuenta con el saldo actualizado de las existencias para mantener un Stock mínimo, por otro lado se observó la existencia de procesos pero que no es cumplida por los trabajadores de la empresa, generando el descontrol de las compras realizadas a un solo proveedor, por otro lado no existe un apropiado control de los procesos que se aplican en el momento de realizar las compras, lo cual muchas veces ha obstaculizado que se obtenga una real situación de los almacenes y de tal manera en si de no tener una real situación económica y financiera de la empresa de manera fiable, además no ello se ha identificado de la no existencia de colaboradores capacitados de una manera adecuada en el manejo de los procesos que se dan

cuando se realizan las compras, existiendo en el área de compras un descontrol de la documentación, como facturas, órdenes de compra, guías de remisión, contando además de manera específica de la siguiente problemática : No existiendo procesos adecuados cuando la empresa realiza sus compras para mantener un stock mínimo y poder atender a la clientela en su oportunidad. La compra requerida en el mismo distrito perjudica económicamente por encontrarlos más elevados que en otros sectores a nivel nacional

Con relación a los antecedentes internacionales podemos mencionar a Cepeda (2015) en su tesis relacionada a la Gestión de compras y su impacto en la rentabilidad en Ecuador, tuvo como objetivo general analizar la situación actual de la empresa en el área de planificación de compras y su impacto en la rentabilidad. Empleó una metodología de tipo exploratoria, descriptiva, correlacional, con investigación de campo y revisión documental. Llegó a las conclusiones que los procesos de la empresa se dieron de forma irregular al no tener una adecuada planificación de compras los cuales al mejorarse influyeron significativamente en la rentabilidad de la empresa. En esta investigación se observan problemas similares a la experiencia laboral que tuve tales como la existencia de procesos irregulares para realizar las compras que afectaron negativamente la rentabilidad de la empresa lo que permite contrastar esta investigación con las soluciones implementadas.

Gonzáles (2018) en su investigación titulada “Diseño de un modelo estratégico de gestión de compras y abastecimiento para una empresa de fabricación de productos en fibrocemento en Colombia”, tuvo como propósito estudiar el diseño estratégico de la gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad en la organización mencionada para optimizar su gestión. Presentó un enfoque cuantitativo, tipo explicativo. 105 personas representaron la población y de estas, 83 conformaron la muestra, en su prueba de Chi Cuadrado fue de 76.18 y el de la tabla de 3.941 permitiendo sea aceptada la hipótesis alterna existiendo de esta forma correlación entre sus variables. Pudo concluirse que no se ejecutan supervisiones a las

operaciones de compra en la compañía GAMOS S.A., llegó a las siguientes conclusiones: la problemática principal está en los altos niveles del riesgo por debilidades en control interno, de las compras, aunado a baja información lo que ocasiona que el personal no utilice su capacidad total al laboral, lo que hace necesaria la implementación de normas, procedimientos y adiestramientos precisos para la mejora de la rentabilidad empresarial.

Haro (2018) en su investigación titulada el Diseño de un modelo de gestión de aprovisionamiento de insumos para la empresa de lácteos Deligurt,, determino que el mejoramiento continuo de abastecimiento de insumos necesarios para la producción diaria, que aseguren la calidad del producto terminado y la satisfacción del cliente. Para determinar el modelo de gestión de abastecimiento de insumos, se aplicó una encuesta que permitió conocer las deficiencias y debilidades que afectan directamente al sistema de gestión dentro de la empresa, con la ayuda de gerencia se recolecto los datos históricos de 3 años para la implementación de método ABC, dando un total de 45 insumos y un costo total de 126.351,54 dólares, a este grupo de insumos se encontraron 8 tipos de envases para yogurt que generan problemas al realizar un pedido y atrasos a la producción. Mediante el software FORECASTPRO TRAC se procedió a determinar los mejores modelos de pronósticos. Teniendo los datos pronosticados se calculado el coeficiente de variabilidad (CV), que permitió determinar el mejor modelo que se ajusta a nuestros datos y de esta manera se utilizará el modelo de inventarios EOQ. Con la aplicación de dicho modelo se ha logrado la disminución de pedidos al mes y disminuir los costos de aprovisionamiento

Parrales (2017) en el trabajo de investigación acerca de la gestión de compras en Shoe Store determino la carencia de control y seguimiento de operaciones afines a la gestión de compras, la población y muestra de estudio fue de 5 profesionales en compras de la empresa, con un alcance de investigación descriptivo, aplicó un cuestionario para la recaudación de la información, finalmente: señala que la ejecución actual de la gestión de

compras es ejecutada de forma práctica e informal, causando en el área en cuestión un problema cuando se van establecer las funciones de planeamiento. Así mismo, la ejecución de las labores y el clima laboral son perjudicados por la carencia de organización empresarial y establecimiento de un líder que consienta poseer una perspectiva clara a los colaboradores acerca de la manera de dirigir la compañía, finalmente, los administradores de toda área no presentan un conveniente adiestramiento profesional para el llevar a cabo sus labores y constitución de grupos de alto rendimiento, que por ende no consiente que exista una elección y composición de talento humano con destrezas y saberes conforme al perfil que exige todo puesto de trabajo

Pajares (2017) en su investigación acerca de la “Planificación de las compras y su relación con el abastecimiento de almacenes en una empresa de servicios eléctricos, 2017”, determino la correlación de la programación de las compras y la provisión de depósitos en la compañía anteriormente mencionada. Se definió como un análisis descriptivo-correlacional. De 200 colaboradores definidos como la población se seleccionaron como muestra 132. El instrumento esgrimido fue el cuestionario, se estableció una correlación alta de 0.796, la significancia fue de 0.00, al ser inferior a 0.05 es aceptada H1 y se rechazó H0. Se precisó que la existencia de una elevada correlación entre la planificación de las compras con la dotación de los depósitos previamente descritos.

Cabanillas (2017) en su estudio de investigación “Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo – 2017”, tuvo como objetivo general proponer el procedimiento de elección de compras del aérea de suministro del ente universitario descrita, la investigación es aplicada, descriptiva, transaccional. Se señala que, al aplicar, de manera adecuada, una gestión de compras en la zona de suministro se podrán perfeccionar las exigencias, costos y tiempo cuando se produzca una entrega, así mismo, también la propuesta realizada para el

procedimiento de elección de compras de la zona de provisión favorecerá correctamente al área de Suministro del ente universitario aludido. El escenario que actualmente presenta la primera de ellas en la zona de abastecimientos de la institución universitaria aludida de manera general es bueno, pero puede ser mejor con la propuesta planteada en este estudio.

Espino (2016) en su investigación “Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos”. tuvo como objetivo llevar a cabo un perfeccionamiento en la gestión de compra dirigida a amplificar la producción de la compañía, llegó a las siguientes conclusiones: los problemas principales que las compañías afrontan están en la gestión de compras, altos coste de los bienes y servicios, horas de mano de obra, procesos lentos aunados a la productividad baja lo que genera no poder atender la demanda de los clientes. Con un mercado cautivo de 6000 consumidores después de una mejora en la gestión se logró aumentar a 4464 lo que representa el 20,95%.

La gestión de compras se define como un plan organizacional, donde se aplican métodos coordinados, que están establecidos en el manual de procedimientos y que de manera directa asegura la funcionabilidad de la actividad empresarial, por ello este control es una herramienta importante que asegura los procedimientos en el área de compras y así mismo asegure de una manera más eficiente el cumplimiento de la atención que se dé al cliente, garantizando las metas establecidas por la empresa. Su objetivo primordial de la gestión de compras es la de reducir la deserción de la clientela por la falta de atención de sus productos en su oportunidad. (Aguirre y Armenta,2012).

Arévalo y Morales (2020) sostienen que la gestión de las compras es un plan de procesos cuya finalidad es la de establecer procesos adecuados de las compras y de la buena atención de manera inmediata para dar cumplimiento a la rotación y del cumplimiento de atención de sus ventas a su clientela. Gestión que debe darse cuando se realice la compra

de materiales y que son manejados de una manera adecuada, estos productos comprados y almacenados son de preocupación constante de los administradores de las empresas. Sin embargo la percepción que se da en el área de compras durante sus procesos diarios la información que proporciona a la alta dirección de la empresa no es la adecuada para que esta tomen las acciones correspondientes y de una buena toma de decisiones de manera oportuna, sin embargo en la actualidad se cuenta con grandes cadenas comerciales que constantemente están en la búsqueda de mejorar sus procesos en el área de compras de tal manera que sus adquisiciones sean las adecuadas para una atención oportuna al cliente, y que los materiales adquiridos por el área de compras sean los necesarios para el cumplimiento de su rotación y así aminorar el stock con el objetivo de lograr una mayor rentabilidad, cuanto más eficiente sea el control de los procesos de las compras cumplirá sus funciones de forma ordenada con el apoyo de políticas, reglamentos, que permitirá tener una mayor rentabilidad. (Salas, 2017).

Ayala (2016) asevera que la Gestión de Compras debe complacer los requerimientos y exigencias de la compañía, sin embargo, tomando en cuenta que tal medida favorezca a maximizar la inversión del dinero e igualmente que cree un equilibrio entre las metas establecidas en el resto de los departamentos, con el objeto que de manera conjunta se consiga optimizar la ventaja y el lugar competitivo que tiene en el mercado. De acuerdo con el investigador, la misma debe aumentar el valor del dinero que se invierte, sin embargo, para lograrlo se tienen que estudiar diferentes elementos, por ejemplo el costo, la calidad de la mercancía , período de entrega, con el objeto de obtener las particularidades deseadas del producto y a un buen precio ello consentirá que la compañía logre establecer márgenes de ganancia convenientes que consientan poseer un precio que permita competir en el mercado y así acrecentar las ventas a su vez la rentabilidad.

Por otro lado, Buitrago et al (2019) señalan que el trabajo de compras pretende que la compañía consiga desplegar su ejercicio normal, de allí que el responsable de compras tiene que estudiar los elementos que pertenecen a la negociación en la compra de la mercancía o recursos. De acuerdo al investigador, la gestión de compras tiene que fundamentarse en un estudio de la totalidad de las variables que actúan de manera que consienta a la compañía poder competir en el mercado. Así mismo, Londoño y Ballesteros (2016) consideran que resulta más provechoso la disminución de coste de compra que el incremento del número de ventas. Habitualmente, encuentra más ocasiones para minimizar los costos de compra en un 2% que para aumentar las ventas en un 20%, pues para conseguir lo planteado en un primer momento solo basta optimizar la gestión de compras, entretanto que lo segundo viene restringido por las probabilidades de inserción en las actividades comerciales (p.39). De acuerdo con los autores, la disminución del costo en las compras permite que se logre manipular para conseguir beneficios que las de aumentar las ventas porque eso implica distintos aspectos entre los que destaca el acceso a actividades comerciales que demanda de mayores esfuerzos.

También al hablar de gestión de compras se refirió, por ejemplo, cuando una compañía que resuelve adquirir material porque no puede realizarlo, tiene que tramitar la adquisición de estos. Así mismo, valora cantidad de elementos, y de igual manera el envío (transportación) y los costes relacionados con el almacenamiento, la existencia de provisión, la efectividad al entregar el producto y la característica de los proveedores. Ayala (2016) asevera que la GC debe complacer los requerimientos y exigencias de la compañía, sin embargo, tomando en cuenta que tal medida favorezca a maximizar la inversión del dinero e igualmente que cree un equilibrio entre las metas establecidas en el resto de los departamentos, con el objeto que de manera conjunta se consiga optimizar la ventaja y el lugar competitivo que tiene en el mercado.

Se establece que el departamento que se encarga de la gestión de compras dentro de la organización de la empresa tiene la función de realizar y/o gestionar las adquisiciones de bienes, servicio y productos que son necesarios para garantizar el buen funcionamiento de la organización con el propósito de lograr objetivos que tiene trazados por la misma. (Escudero et al, 2011)

La gestión de compras es el ligado de acciones a llevar a cabo en la organización para complacer ese requerimiento de la mejor manera. Dicho grupo de labores se logran especificar de acuerdo a las subsiguientes funciones:

- Localización del requerimiento o exigencia.
- Petición y estudio de opciones de compra.
- Convenio con los proveedores.
- Ubicación de órdenes de compra (doc. que comienza el proceso).
- Monitorear y activar las órdenes de compra.
- Recibimiento de bienes adquiridos. • Almacenaje y registro.
- Insumos solicitados entregados.

Escudero (2014). Sostuvo que dentro de las principales funciones del departamento de Compras se pueden nombrar: a) La recepción de requerimientos de los productos y materiales que se deben comprar, seleccionar los mejores proveedores y realizar la compra. b) Analizar las tendencias que existen en el mercado para anticiparse a posibles subidas de los precios, la existencia de nuevos productos y análisis de actividades realizadas por la competencia. c) Establecer relaciones eficientes con los proveedores con el propósito de obtener a tiempo los productos, obtener las mejores facilidades de pagos y negociar el envío de las mismas evitando gastos de transporte. d) Buscar estrategias o formas de mejorar los costos de adquisición y coordinar constantemente con departamentos que se relaciona dentro de la empresa.

Compra de existencias, de acuerdo Sangri ((2015) la compra consiste en adquirir bienes y servicios necesarios a través de una transacción en la cual se entrega dinero a cambio, convirtiéndose en una actividad muy importante para lograr los objetivos de la organización y lograr éxito deseado y que se manifiesta a través de la efectividad de la administración en este proceso; si esta compras son bien planeadas tendrá como consecuencia que la empresa ahorre dinero en ellas, obtenga mejor nivel de liquidez, plazos de pago mayores, mayor rotación entre otros.

La Importancia de la gestión de compras. según Vera, et al (2018) hay varios motivos por los que las compras alcanzan exclusiva significancia en la labor manufacturera, productiva y de servicios. Estos motivos son: la colaboración del área de compras en el logro de ganancias, el establecimiento del importe de compra, la determinación del importe de venta, el ejercicio eficaz de la inversión, y, los costos y renovación de materiales. De allí, que la significancia de las compras reside en lo subsiguiente: Calcular la capacidad de crear una superior satisfacción de la clientela de una compañía consiste en comprobar su intervención en el mercado. Entre las maneras para optimizar la competitividad que existe es fabricar con inferiores precios y con alta calidad. Tal aseveración involucra que el régimen productivo tiene que ser provisto de materiales que cumplan con los escenarios más favorables posibles, estas son:

- El valor de adquisición
- El término de cancelación.

En lo referente a la Rentabilidad, se define como la capacidad de la empresa para forjar beneficios que excedan en futuras inversiones, menores deudas, más producción, más ventas, más beneficios, mayor crecimiento.

Sánchez (2018) expuso que la rentabilidad, es el resultado obtenido después de realizar ciertas operaciones de manera adecuada, y de alguna medida también es la

satisfacción en la que los individuos que son parte componente del negocio han valorado las actividades que realizan en sus operaciones de bienes o servicios en términos económicos.

Análisis de la rentabilidad, Para el análisis de la rentabilidad en la entidad la herramienta adecuada es mediante las ratios para Bejarano at él. (2015) menciona que: “Las ratios son aquellas herramientas de análisis que en su mayora reflejan síntomas que de darse el caso de interpretar en una forma adecuada se presentara ámbitos que requieran de otro especialista de mayor profundidad para su respectivo análisis”. (p.110)

Ponce (2017) en su estudio determinó que la rentabilidad financiera es un indicador dentro de una organización empresarial que da la posibilidad de una medición del rendimiento del capital invertido que es realizado por los accionistas, la rentabilidad se efectúa en razón de una comparación entre 4 variables:

- El valor total de activo de la situación financiera.
- El valor del capital propio.
- Ventas Netas
- La utilidad empresarial.

Caballero (s.f.) señala los siguientes índices de rentabilidad:

ROA, mide la calidad de las inversiones efectuadas por la entidad, tratándose de inversiones eficaces reflejara un cociente de la ratio alto, de lo contrario a presentarse un bajo nivel reflejara una baja productividad o la ineficiencia de las inversiones en su manejo.

$$\text{ROA} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

Rentabilidad Neta Del Patrimonio, mide la rentabilidad reflejada ante las inversiones realizadas por parte de los accionistas. A mayor cociente obtenido será evidente la rentabilidad obtenida por parte de los accionistas en el periodo a sus inversiones efectuadas. Son los de gran interés ante los accionistas debido a la visión más sencilla y rápida que refleja acerca del desempeño general de la empresa

RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO = UTILIDAD NETA/ PATRIMONIO

Rentabilidad Neta Del Capital, mide la utilidad generada por acción que ha tenido la empresa.

RENTA NETA DEL CAPITAL = UTILIDAD NETA/CAP.SOCIAL + CAP. ADICIONAL

Con relación a la justificación en el presente trabajo su contribución significativa que aportara a la empresa. Su desarrollo tiene justificación de punto de vista teórico, ya que se ha encontrado una serie de páginas con una inmensa cantidad de información en la que los diferentes autores manifiestan con claridad definiciones que contribuyen a mi investigación. También se justifica de manera práctica porque, analiza, verifica y encuentra los problemas internos que se han presentado en el área de compras y de la manera como estas tienen una incidencia en la rentabilidad de la empresa, igualmente se podrá contribuir con propuestas que mejoren el desarrollo operacional del área de compras con una información confiable de tal manera que esta logre tener una rentabilidad adecuada. Además, presenta una justificación social porque su objetivo principal fue generar la atención de la organización, por los posibles problemas que inciden en la rentabilidad, y sobre los procesos estratégicos que se puedan aplicar para una eficiente gestión de las compras mejorando la rentabilidad de la empresa, por ello es de suma importancia indicar que según su justificación a través del método, permitiendo conocer las Variables de estudio, como es el caso del control del área de compras y de su incidencia en la rentabilidad, por consiguiente, las variables indicadas nos permitió elaborar la matriz de consistencia y la matriz de operacionalización de las variables. Sin embargo, del estudio se aplicó las técnicas y de los instrumentos, las que fueron validados y que dieron la confiabilidad por expertos en la materia

1.2. Formulación del problema

¿Cuál es la incidencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo, 2021?.

1.3. Objetivo

1.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia gestión de compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo 2021

1.3.2 Objetivos específicos

- Determinar la incidencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L.2021.
- Establecer la incidencia del planeamiento de compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. 2021.
- Analizar la incidencia de los cambios en la gestión de Compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. 2021.

Hipótesis

La gestión de compras incide positivamente en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo - año 2021, mediante la implementación de acciones de mejora en la gestión de proveedores y en el planeamiento adecuado de compras.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

La presente investigación es de tipo No Experimental, por qué no existe una manipulación de las variables como es el caso de gestión de compras y de rentabilidad, por lo que se observó la información en sus variables en su contexto original, no existe experimentación según las variables planteadas, sin la manipulación de las variables ya que permitirá observar los fenómenos en su ambiente natural para así después analizarlos, así como también explicarlos (Hernández, 2014).

Según su diseño es Descriptivo, es una investigación posterior a los hechos es una categoría de diseño de investigación en la que la investigación comienza después de que el hecho ha ocurrido sin la interferencia del investigador. La mayor parte de la investigación social, en contextos en los que no es posible o aceptable manipular las características de los participantes humanos, se basa en diseños de investigación ex post facto. Porte (2010).

Según su enfoque es una investigación cuantitativa debido a que utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías”. Método hipotético-deductivo, permiten las teorías o leyes generadas desde ciencia empírica, sin considerarlas verdaderas en su totalidad (Hernández 2014).

Con relación a las técnicas en la que Arias (2012) determina que la técnica es en donde se obtiene una determinada información que proporciona un grupo o varias muestras, acerca de si mismos o de un tema en especial. Por lo que en el presente trabajo de investigación se presenta a continuación la técnica a utilizar para ambas variables:

La técnica de la entrevista, es aquella conversación cara a cara que se da entre el investigador (entrevistador) y el sujeto de estudio (entrevistado). El fin de este tipo de

entrevista es obtener información relevante sobre un tema de estudio, a través de respuestas verbales dadas por el sujeto de estudio (Dudovskiy, 2017). Aunque la entrevista usualmente es un procedimiento escrito para recabar datos, es posible aplicarlo verbalmente, según nuestro estudio se recopilará toda la información necesaria respecto al tema en estudio, la cual está relacionada a ciertas preguntas al área en mención que serán dirigidas a los colaboradores que se encuentran laborando en el área de compras en el cual se obtuvo manifestación valiosa. Mediante esta técnica se pudo lograr la siguiente información:

- Se identificó el tipo de empresa que será materia de estudio.
- logramos hallar el grado de conocimiento del control interno parte de los colaboradores de logística.

Análisis Documental: Se da por la aplicación que se realizó a la información seleccionada de la documentación existente a los instructivos, estados financieros, inventarios. Navarro (2014), indicó que el análisis documental es prioridad básica porque permite identificar de manera clara y precisa con el único objetivo de sustentar una investigación. En el análisis documental nos permitió realizar:

- Se accedió y analizo los EE.FF. de los años 2021, en los cuales refleja claramente una significativa desvalorización de la rentabilidad.
- Nos brindaron información correspondiente a las labores de logística que se controlan, con lo cual se puede estimar que no existe un control permanente.

Con relación a los instrumentos realizados se procedió a la recolección de datos que son los siguientes:

El cuestionario: En la investigación se realizó una ficha preguntas a los colaboradores del área de almacén de la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. durante el año 2021. Por

ello para Hernández R., et al. (2014), Indicaron que la guía es el conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir.” (p.217).

Ficha de Análisis Documental: En este caso nos permitió revisar y recolectar la información relacionada al control del área de compras de una manera mucho más cuidadosa y minuciosa, ya que estos documentos que se cuentan están relacionados directamente a nuestro tema de investigación, según Hernández, et al. (2014) indica que la revisión documentaria “Sirven al investigador para conocer los antecedentes de un ambiente” (Pág. 172)

Con respecto a la población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por un estudio. Según (hernandez, 2014) “La población se considera como un conjunto integral a cerca de un fenómeno que se pretende estudiar, en la que las unidades de estudio tienen características comunes y da origen a los datos de la investigación.”. Por lo expuesto en el párrafo anterior la población en el presente estudio es la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L.

El presente trabajo de investigación toma como población la empresa en general, que está conformada por distintas fuentes de información del área de compras, de la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L.

La muestra es la que determina la problemática ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso. (hernandez, 2014), afirma que la muestra “es un grupo de individuos que se toma de la población para estudiar un fenómeno estadístico” (P.38). En función a la conceptualización la muestra de estudio seria el área de compras y las distintas fuentes de información de la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021.

Con relación al procedimiento de análisis de datos de la información, en la presente investigación se llevó de la siguiente manera:

- Se elaboró el cuestionario estructurándose en base a las dos variables de estudio para dar alternativas de solución del problema.
- En un primer momento se acudió a la selección del instrumento de una manera adecuada para el personal del área de compras.
- Entrevista al personal del área de compras de la empresa con la finalidad de obtener información referente a la gestión de compras.
- Se procedió a realizar cuadro resumen de toda la información recibida del cuestionario.
- Revisar los estados financieros de la empresa inversiones Suyopampa E.I.R.L para obtener información fehaciente ante la investigación.
- Análisis de los resultados para comparar cada una de las variables de estudio.
- Determinar los resultados según los objetivos planteados.

Con relación a los aspectos éticos

El siguiente estudio de tesis se viene elaborando basado en el fin cumplimiento de los principios valores y ética que fueron plasmados, así como alineados en los estudiantes de nuestra alma mater. la universidad privada del norte. por lo tanto, somos respetuosos de la probidad de los trabajos empleados con anterioridad, los que permitieron tener un fundamento para la elaboración de esta investigación.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

La empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. ubicada en Mz. A25 Lote. 10 Urb. Manuel Arévalo II La Esperanza - Trujillo, inicio sus actividades en Julio del 2013, además de dedicarse a vender en productos de primera necesidad, tenida la actividad de transporte de carga, pero el giro principal de la Empresa es compra venta de carbón. Si bien en cierto el rubro al que se dedica la empresa ha tenido en los últimos años un crecimiento importante; la empresa no ha generado los cambios adecuados en su gestión de compras lo le ha traído problemas que afectan radicalmente su rentabilidad. Actualmente, por la trayectoria de calidad y los buenos lazos comerciales desde hace tres años; actualmente cuenta con importantes clientes en la ciudad de Trujillo y también empresas extranjeras que tienen actividades en nuestro país. Por ello el presente estudio tiene como objeto determinar la incidencia gestión de compras en la rentabilidad, por lo que se procede a desarrollar los resultados obtenidos según los objetivos específicos que a continuación se detalla.

3.1. Análisis de la incidencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo, 2021.

Se procedió a investigar aplicando los instrumentos detallados en la metodología lo siguiente: cuál es la situación actual de la gestión de proveedores que realiza la empresa encontrando respuesta a las siguientes preguntas:

¿El área de compras cuenta con un manual de procedimientos y estos son aplicados en la gestión de compras que se realiza con los proveedores?

Las respuestas dadas afirman que los procesos que se realizan a los proveedores son inadecuados, afirmándose además que no se ha realizado una evaluación de la aplicación de algún procedimiento de control en la gestión de proveedores.

A.- Analizar la actual gestión de los Proveedores en la empresa SUYOPAMPA E.I.R.L.

En el análisis se basó en determinar las actuales gestiones a los procesos de compras a los proveedores, cómo está estructurado funcionalmente el área de compras, sus colaboradores, sus políticas y procedimientos con respecto a la gestión de compras y el control que se efectúa sobre ella mediante:

- Entrevista, en la que se realizó un resumen de las deficiencias detectadas en el tratamiento de la gestión de compras a proveedores.
- Realización del análisis documental de los procedimientos a cerca de la gestión de compras que se realiza a los proveedores acerca de que es lo que impacta más en las compras. Estos se realizarán de acuerdo a sus procesos existentes.

Se han encontrado las siguientes deficiencias:

- La gestión de compras a los proveedores cuenta con un Manual de Organización y Funciones (MOF), pero no es conocido, ni aplicado por los trabajadores del área.
- No se han establecido manuales internos a cerca de los procesos de la gestión de compras que deben de realizarse a los proveedores de manera oportuna para su cumplimiento.
- Respecto a los colaboradores del área de compras, durante la permanencia del personal en el área no ha recibido capacitación alguna a cerca del tratamiento que debe de aplicarse a los proveedores, de ello se puede establecer que los colaboradores de la empresa sigan efectuando metodologías inadecuadas en lo que respecta a la gestión de las compras, y falta de compromiso para corregir la situación en la que se encuentra la empresa.

Las deficiencias encontradas han permitido que se originen los siguientes procesos inadecuados:

- Solo se realiza las compras a un solo proveedor.
- En la empresa no se cuenta con un catálogo de proveedores.
- No aplican cotizaciones para verificar los precios.
- Las requisiciones son listas de materiales que están detalladamente enumeradas.
- Los pedidos son realizados a base de las requisiciones de los materiales
- El personal desconoce del manual de organización y funciones.
- No se cuenta con un manual de actividades
- No tienen políticas establecidas que ayude a desenvolverse bien al personal.

La tabla 1 muestra los efectos que ha traído a la empresa la falta de una adecuada gestión de proveedores como resultados de la entrevista, y constataciones al proceso de compras a proveedores:

Tabla 01

Entrevista al encargado del área relacionado con la gestión de compras a proveedores

Nº	ITEMS	RESPUESTA	OBSERVACION	EFECTOS
1	¿Se aplican cotizaciones antes de realizar las compras?	no aplicamos cotizaciones porque las compras son en grandes cantidades	tiene un solo proveedor	compras con precios elevados
2	¿La compañía cuenta con un catálogo de proveedores?	la lista de proveedores es la misma ya que siempre trabajamos con el mismo proveedor y no se cuenta con otros adicionales	inexistencia de catálogo de proveedores	desaprovecha oportunidades de compras a menor precio
3	¿Se asegura el departamento de compras que los proveedores elegidos son los mejores respecto a la calidad, precios y fecha de entrega?	nosotros trabajamos con nuestros proveedores porque hemos verificado la calidad del producto sus precios y hasta ahora no nos han quedado mal	No se cerciora el departamento de compras puesto que no aplican cotizaciones para verificar los precios	desaprovecha oportunidades al no conocer otras alternativas en el mercado.
4	¿El área de compras cuenta con manual de organización y funciones?	si tenemos manual pero no se aplica, pero si sabemos cuáles son.	El encargado desconoce del manual de organización y funciones	Afecta a la empresa en el desarrollo laboral y para algún caso legal.
5	¿El área de compras tiene manual de actividades?	No contamos con manual de actividades	No cuentan con manual de actividades	Mala coordinación entre el personal
6	¿El personal del área tiene conocimiento de las políticas de compras establecidas por la empresa?	Por el momento la empresa no tiene políticas establecidas, pero si sabemos cómo debemos realizar las compras de los materiales.	No tienen políticas establecidas que ayude a desenvolverse bien al personal	Realizar compras erróneas por falta de políticas de compra.

Nota. Según la tabla N° 01, nos demuestra de acuerdo a la entrevista realizada al encargado del área relacionado con la gestión de compras; que la empresa no tiene una apropiada gestión de proveedores, lo que le ha ocasionado efectos adversos como la realización de compras a precios elevados, no existe una política de compras, desconocimiento del manual de organización y funciones,

La tabla 2 muestra los efectos que ha traído a la empresa la falta de una adecuada gestión de proveedores como resultados de la entrevista al gerente de la empresa, y constataciones al proceso de la gestión de proveedores:

Tabla 02

Entrevista al gerente de la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L relacionada con la gestión de proveedores

ITEMS	RESPUESTA	OBSERVACION	EFFECTOS
Control Interno	El área de compras no tiene un buen control debido a que el personal responsable no está capacitado y también porque no aplica su manual de funciones , donde detalle claramente sus obligaciones y responsabilidades, siendo una debilidad de nuestra empresa.	La empresa no llena un adecuado control interno en el área de compras por la falta de conocimiento de un manual de organizaciones y funciones. Así mismo el gerente de la empresa muestra disponibilidad para poder dar inicio a un cambio en esta área que necesita un buen control.	El no contar con un control interno, aumenta los riesgos de corrupción, no se asegura el cumplimiento del personal, no se logra medir la eficiencia ni la eficacia y que las operaciones sean transparentes.
Capacitación al Personal	Hasta el momento no se realizó ninguna capacitación, puesto que no se tuvo oportunidad y no creíamos la importancia para realizar las capacitaciones en esta área	Es importante que las personas encargadas del área de compras se encuentren capacitadas ya que de eso depende como podrán llevar un buen manejo del área y poder realizar una buena gestión de compras.	La falta de capacitación limita el desenvolvimiento del personal, pues no tienen conocimiento de cómo realizar bien su trabajo ni cómo medirlo
Cotizaciones de compra	No se realizan cotizaciones, ya que tenemos proveedores para cada material con quienes venimos trabajando desde inicios de la empresa, puesto que por los volúmenes de compra que se realizan es un poco tedioso realizarlo y verificar los precios de otros proveedores.	La empresa no realiza cotizaciones, siendo de gran importancia hacerlo puesto que no compara precios, calidad ni tiempo de entrega de los materiales y pues se pierde oportunidades de compras que puede reflejarse en obtener mejores utilidades.	Pérdida de oportunidades de compra e incremento de precios pues no tiene alternativas de elección por la falta de no realizar cotizaciones.

Nota: Se evidenció de la tabla N° 02, que la entidad no tiene una adecuada gestión de compras determinándose que los principales problemas del área de compras de la empresa son:

1. La empresa tiene un solo proveedor, y por lo mismo no realiza cotizaciones a otros proveedores, y cuando su proveedor no lo puede abastecer adquiere productos a precios más elevados.
2. La empresa no cuenta un manual de procesos en la que se establezca el registro de pedidos, lo que genera desabastecimiento del producto, motivando solo la atención a la existencia real de productos.
3. La empresa no cuenta con un manual de organización y de funciones del personal del área de compras, generando muchas veces el incumplimiento de la atención de sus clientes en su oportunidad.

Según lo evidenciado en la tabla 2, procederemos a determinar en relación a la gestión de compras, cuál sería la incidencia de la rentabilidad cuando se somete la cotización a varios proveedores, gestión que será determinante en nuestro estudio para realizar la comparación a la situación actual cuando solo se compra a un solo proveedor, lo que observamos en el siguiente cuadro comparativo.

La tabla 3 muestra el resultado de la comparación de las cotizaciones de un solo proveedor de manera mensual cuando se aplica la cotización de varios proveedores, en la que se muestra que es lo que le mas conviene a la empresa:

Tabla 03

Cuadro comparativo a Varios proveedores

Carbón Mineral Antracita Tipo Cisco No utilizado para uso energético								
Periodo	Unidad de Medida	Compras 2021 1 Proveedor			Compras 2021 1 Proveedor			Costo de Compra S/.
		Costo Unitario	Cantidad	Total S/.	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	
Enero	TN	75.00	903.96	67,797.00	66,668.00	66,120.00	66,025.00	66,025.00
Febrero	TN		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Marzo	TN	85.00	249.25	21,186.25	20,120.00	20,250.00	20,950.00	20,120.00
Abril	TN	95.00	1,025.87	97,457.65	97,450.00	97,120.00	97,450.00	97,120.00
Mayo	TN	90.00	1,671.38	150,424.20	148,750.00	148,050.00	148,320.00	148,050.00
Junio	TN	92.00	1,168.63	107,513.96	105,250.00	105,000.00	105,850.00	105,000.00
Julio	TN	93.00	67.90	6,314.70	6,580.00	6,000.00	6,180.00	6,000.00
Agosto	TN	96.00	75.03	7,202.88	7,180.25	6,180.25	7,345.25	6,180.25
Setiembre	TN	95.00	2,873.75	273,006.25	270,120.00	269,120.00	270,925.00	269,120.00
Octubre	TN	87.00	3,056.98	265,957.26	263,120.00	261,120.00	263,985.00	261,120.00
Noviembre	TN	88.00	4,176.62	367,542.56	360,120.00	359,120.00	360,450.00	359,120.00
Diciembre	TN	80.00	2,802.00	224,160.00	221,145.00	219,802.00	218,645.00	218,645.00
Total			18,071.37	1,588,562.91	1139695.25	1132642.25	1,500,100.25	1,490,475.25

Nota: Según lo mostrado en la tabla 03 nos detalla la real situación cuando se cotiza con 01 solo proveedor, adicionando además que sucedería si se realiza varias cotizaciones de varias empresas, reflejándose que con un solo proveedor es de 1,588,562.91 sin embargo con varias empresas se acepta la cotización más aceptable para la empresa por ser menor por la suma de 1,490,475.25.

La tabla 4 muestra el resultado de cómo se realizan las compras con cotizaciones con 01 solo proveedor y de las compras cuando se realizan con las cotizaciones a varios proveedores se muestra para la empresa un ahorro significativo para la empresa Inversiones SUYOPAMPA durante el año 2021 por la suma de 98,087.66, en la que detallamos en la siguiente tabla:

Tabla 04

Ahorro obtenido después efectuar cotización en el año 2021

Carbón Mineral Antracita Tipo Cisco No utilizado para uso energético	
Diferencias de Precios de ambos procesos	
Compras sin Realizar Cotizaciones	1,588,562.91
Compras con Cotizaciones	1,490,475.25
Ahorro sustancial	98,087.66

Nota: En la tabla 04 nos muestra el ahorro obtenido después de haber realizado las cotizaciones del producto comprado en el periodo 2021 que es de S/. 98,087.66 representando el 6.18% en las compras del producto viéndose reflejado en la utilidad de la empresa, incidencia que se muestra en el estado de resultados según los datos obtenidos en la tabla 05

La tabla 5 muestra el ahorro obtenido y determina su efecto en el estado de resultados de la situación de su utilidad real y cuando se aplica el ahorro mediante las cotizaciones de

varios proveedores escogiendo la de menor costo en cada mes, permitiendo una reducción del costo de ventas en s/. 98,087.66 lo que redunda en una mayor utilidad, se demuestra entonces que una eficiente gestión de proveedores incide en la rentabilidad de la empresa, como se detalla a continuación:

Tabla 05

Cuadro comparativo de la rentabilidad con varios proveedores

Estado de Resultados del 01 de enero del 2021 al 31 de diciembre del 2021			
	Resultado Real	Ahorro Obtenido	Efecto en resultado
Ingresos Operacionales			
Ventas netas	3,573,332.56	3,573,332.56	
Total Ingresos Brutos	3,573,332.56	3,573,332.56	
Costo de Ventas	1,588,562.91	1,490,475.25	98,087.66
Utilidad Bruta	1,984,769.65	2,082,857.31	98,087.66
Gastos Operativos			
Gastos de administración	1,527,181.27	1,527,181.27	
Gastos de Ventas	381,381.25	381,381.25	
Utilidad del ejercicio	76,207.13	174,294.79	98,087.66

Nota: La tabla 05 nos detalla la diferencia de los precios unitarios al realizar las cotizaciones del producto con un solo proveedor con otros proveedores, reflejándose en el costo de la mercadería, por una diferencia en la rentabilidad de 98,087.66.

3.2. Incidencia del planeamiento de compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo 2021.

En el presente objetivo en relación al planeamiento de la gestión de las compras da como resultado que la empresa no realiza un adecuado planeamiento de compras, lo que ha generado lo siguiente:

La empresa durante la gestión de compras que realiza, se ha observado que la empresa no cuenta con un registro adecuado de sus pedidos de compra, lo que genera un desabastecimiento del producto, es por ello cuando se realiza la venta de acuerdo al pedido solo cubre una parte del total del pedido, generándose cancelaciones parciales de las ventas, por lo que lo detallamos en la siguiente manera:

El presente estudio se ha realizado en base a las adquisiciones del mes de enero a diciembre del año 2021, observándose que existe un desabastecimiento de sus productos no contando una rotación adecuada, rotación que le permitiría atender la demanda de sus pedidos de manera oportuna satisfaciendo a sus diversos clientes.

Previamente antes de adquirir y el efecto que surge en la gestión de proveedores de la empresa, lo que se presenta en la siguiente tabla.

La tabla 6 muestra los efectos que ha traído a la empresa la falta de un adecuado planeamiento de la gestión de compras como resultados de la entrevista al encargado del área de compras:

Tabla 06

Entrevista al Jefe del área de compras relacionada con el planeamiento de compras

N°	ITEMS	RESPUESTA	OBSERVACIÓN	EFFECTOS
1	¿Se hacen todas las compras sobre la base de requisiciones verbales o solicitudes escritas?	Las compras se realizan en base a las requisiciones de materiales donde va detalladamente en una lista enumerada y se realiza en forma escrita, solo cuando es muy urgente se realiza en forma verbal.	Las requisiciones son listas de materiales que están detalladamente enumeradas	La falta de solicitudes escritas les puede perjudicar en llevar un buen control en las compras
2	¿Se lleva registro de pedidos?	Nuestro registro son nuestros pedidos que realizamos en base a nuestras requisiciones	Su registro son sus compras realizadas que se detalla en las facturas.	Las facturas no permiten conocer al detalle el registro de pedidos realizados.
3	¿Se confrontan las requisiciones de los materiales solicitados con el número de pedidos realizados?	Sí, porque a veces no hay materiales que están en la requisiciones y se realiza los pedidos de los demás materiales.	Los pedidos son realizados a base de las requisiciones de los materiales	Las comparaciones realizadas no necesariamente tienen efecto positivo ya que no llevan registro de pedidos.
4	¿Se capacita al personal en el área de compras?	La empresa no realiza capacitaciones	No se realizan capacitaciones en la empresa.	Mal desempeño laboral por falta de conocimientos como desarrollarse en la empresa

Nota: Se evidenció de la tabla N° 06, que la entidad no tiene un adecuado planeamiento de compras determinándose que los principales problemas del área de compras de la empresa son:

- 1 La empresa no cuenta con solicitudes escritas en la que quede evidencia de la cotización.
- 2 La empresa se basa en un registro único para determinar en detalle los pedidos realizados.
- 3 Las confrontaciones que se realizan están en base a las requisiciones de los materiales.
- 4 Existe un mal desempeño de los trabajadores de la empresa por no estar capacitados.

La tabla 7 muestra los efectos que ha traído a la empresa la falta de un adecuado planeamiento de la gestión de compras como resultados de la entrevista al gerente del área de compras:

Tabla 07

Entrevista al gerente del área de compras la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L relacionada con el planeamiento de compras

ITEMS	RESPUESTA	OBSERVACION	EFFECTOS
¿se establece requisiciones adecuadas?.	Las requisiciones esta detallado en el presupuesto de cada pedido, es así que los pedidos se realizan en base a las requisiciones.	La empresa realiza sus compras en base a las requisiciones que ya vienen presupuestados en cada pedido, pero los pedidos lo van realizando conforme los requerimiento de compra	La falta de solicitudes escritas de pedidos va a perjudicar a la empresa.
¿Se realiza cotizaciones a varios proveedores?	No se realiza cotizaciones a varios proveedores, solo se trabaja con un proveedor.	La empresa realiza sus cotizaciones solo a un solo proveedor.	La falta de cotizaciones a otros proveedores va a perjudicar económicamente a la empresa generando compras mucho más elevadas.
¿Conoce cuál es el proceso de cotizaciones que realiza el área de compras?	Sí, conozco que realiza cotizaciones a un solo proveedor, no hace estudio de mercado.	Las cotizaciones solo se realiza a un solo proveedor.	Las cotizaciones generadas a un solo proveedor, generan un alto costo para la empresa.
¿Se realizan capacitaciones al personal del área de compras?	No la empresa no capacita al personal	Se a observado que la empresa no capacita al personal de la empresa.	Mal desempeño laboral por falta de conocimientos como desarrollarse en la empresa

Nota: Se evidenció de la tabla N° 07, que la entidad no tiene un adecuado planeamiento de compras determinándose que el principal problema detallado en su planeamiento de compras es:

- 1 La empresa no cuenta con requerimientos escritos cuando se desarrolla el pedido de compras, solo es efectuado en base a los requerimientos.
- 2 La empresa no cuenta con un catálogo de proveedores, para realizar sus cotizaciones.
- 3 La empresa no realiza un proceso adecuado de cotizaciones a los proveedores, solo selecciona a un solo proveedor.
- 4 El personal de área no compras no está siendo capacitado.

Como resultados del análisis documental se obtuvo que no cuenta con un adecuado planeamiento en las compras se observó las ventas realizadas parcialmente por la suma de 3,573,332.56, considerando dentro de ellas una devolución de ventas por la suma de

875,141.00, devoluciones consideradas por no contar con un stock adecuado para la atención de los clientes en su oportunidad,

Todo esto se da por que el empleado ofrece la venta de los productos sin tener en cuenta los registros y el stock de la mercadería, por lo que la empresa demuestra que no cuenta con un control en el área de ventas y un personal responsable del mismo genera estas alteraciones sobre saldos de mercadería generando la no atención de ventas, lo que trae como consecuencia en la cancelación de la venta al cliente, ocasionando a la empresa una disminución de ingresos que se ve reflejado en utilidad del ejercicio, pero también representa un cliente insatisfecho que probablemente no volverá a comprar en la tienda por la desconfianza generada al cancelar su compra, estos hechos lo planteamos en la siguiente tabla:

La tabla 7 muestra los efectos que ha traído a la empresa cuando realiza sus ventas reales y por la falta de stock de mercadería en los almacenes, se realiza muchas veces la cancelación de las ventas ante los clientes, generándose una desconfianza con los clientes. Todo esto por no realizar una adecuada gestión de las compras:

Tabla 07

Ventas reales y canceladas de la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.

Carbón Mineral Antracita Tipo Cisco No utilizado para uso energético							
Periodo	Unidad de Medida	Ventas realizadas según la solicitud del 2021			Ventas canceladas por no contar con Stock del año 2021		
		Precio de Venta	Cantidad	Total	Precio de Venta	Cantidad	Total
Enero	TN	105	902.64	94777.2	105	903.96	94915.8
Febrero	TN			0			0
Marzo	TN	115	162.3	18,664.5	115	249.25	28,663.75
Abril	TN	110	1,248.07	137,287.7	110	1,025.87	112,845.7
Mayo	TN	105	1,672.61	175,624.05	105	1,671.39	175,495.95
Junio	TN	116	1,844.27	213,935.32	116	1,168.63	135,61.08
Julio	TN	115	42.91	4,934.65	115	68.90	7,923.5
Agosto	TN	115	248.93	28,626.95	115	106.00	12,190.00
Setiembre	TN	117	6,047.32	707,536.44	117	647.60	75,769.20
Octubre	TN	114	8,861.54	1,010,215.56	114	840.25	95,788.50
Noviembre	TN	113	6,374.68	720,338.84	113	355.40	40,160.20
Diciembre	TN	112	4,119.57	461,391.84	112	855.60	9,5827.20
Total			31,524.84	3,573,332.56		6,988.89	875,141.00

Nota: La tabla 07 nos detalla las ventas reales que se realizaron en el periodo demostrando que al haber desabastecimiento se dejó de vender el producto viéndose reflejado en utilidad del ejercicio.

De lo descrito en la tabla 8, se puede afirmar que la empresa durante el ejercicio 2021, al contar con un buen planeamiento y una buena gestión de compras, los procesos de

ventas totales hubiesen sido por la suma de 4,448,473.56, importe que es representativo para tener una buena rentabilidad

Tabla 08

Ventas canceladas de la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.

Carbón Mineral Antracita Tipo Cisco No utilizado para uso energético	
Diferencia de Ventas por desabastecimiento	
Total Ventas	4,448,473.56
Total Ventas Canceladas	875,141.00
Ventas Totales Reales	3,573,332.56

Nota: La tabla 09 nos muestra la diferencia al haber realizado las ventas en el periodo del 2021 que es de 875,141.00 en ventas canceladas por desabastecimiento al no contar con el producto completo y por lo cual se dejó de vender, lo que representa 24.49% sobre las ventas parciales realizadas viéndose reflejado en la utilidad de la empresa.

3.3. Evaluación de la incidencia de la gestión de Compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo 2021.

Con relación al tercer objetivo se puede afirmar que al no tener una buena gestión de compras durante el ejercicio 2021, se deja de vender a la clientela ocasionando en muchos casos la disminución de la rentabilidad, por lo que lo planteamos en la siguiente tabla comparando el estado real del resultado real según los ingresos generados en comparación con las compras sin cotizaciones que fue de 1,588,562.91 y de las compras realizadas con cotizaciones por la suma de 1,490,475.25, resulta un efecto positivo en el estado de

resultados de 76,207.17, y considerando en el costo una disminución de 98,087.66 da como resultado en la rentabilidad de 174,294.79, lo que lo demuestro en la siguiente tabla:

Tabla 9

Análisis de la Incidencia de la gestión de compras y su incidencia en la Empresa Suyopampa E.I.R.L en el año 2021

Estado de Resultados del 01 de enero del 2021 al 31 de diciembre del 2021

	Resultado Real	Ahorro Obtenido	Efecto en resultado
Ingresos Operacionales			
Ventas netas	3,573,332.56		3,573,332.56
Total Ingresos Brutos	3,573,332.56		3,573,332.56
Costo de Ventas	1,588,562.91	98,087.66	1,490,475.25
Utilidad Bruta	1,984,769.69		2,082,857.31
Gastos Operativos			
Gastos de administración	1,527,181.27		1,527,181.27
Gastos de Ventas	381,381.25		381,381.25
Utilidad del ejercicio	76,207.13		174,294.79

Nota:

La tabla 9 nos muestra los datos reales de las ventas de la empresa que son S/. 3,573,332.56 y una utilidad de 76,207.13, siendo estos costos reales tomados de su resultado; aplicando el ahorro obtenido del producto tenemos el monto de S/1,490,475.25 mejorando nuestra utilidad operativa en s/ 174,294.79 teniendo una variación en la utilidad de S/. 98,087.66 más por el ahorro conseguido en cuanto a la reducción de precio del producto.

Ventas reales y ventas canceladas

Con relación al efecto que da con relación a las ventas canceladas, se puede determinar las ventas de la empresa que son S/. 3,573,332, dando como resultado de una utilidad real de 76,207.13, siendo estos costos reales tomados de su resultado; aplicando las ventas canceladas y no realizadas del producto de las ventas reales obtendríamos ventas para la empresa por la suma de S/. 4,448,473.56 alcanzado una utilidad operativa en S/. 583,272.58. Considerando además en la misma que el costo de ventas representa el 44.45 % de las ventas totales, es por ello que lo mostramos en la tabla siguiente:

Tabla 10

Análisis del Impacto de las ventas canceladas y no realizadas su incidencia en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.

Estado de Resultados del 01 de enero del 2021 al 31 de diciembre del 2021

	Resultado Real	Ventas Canceladas y no realizadas	Efecto en resultado
Ingresos Operacionales			
Ventas netas	3,573,332.56	875,141.00	4,448,473.56
Total Ingresos Brutos	3,573,332.56	875,141.00	4,448,473.56
Costo de Ventas	1,588,562.91	389,000.17	1,977,346.50
Utilidad Bruta	1,984,769.65		2,471,27.06
Gastos Operativos			
Gastos de administración	1,527,181.27		1,527,181.27
Gastos de Ventas	381,381.25		381,381.25
Utilidad del ejercicio	76,207.13		562,564.54

Nota: La tabla 10 nos muestra los datos reales obteniendo una utilidad de 76,207.13 y de una utilidad modificada de 562,564.54, cuando se incrementa por las ventas canceladas y del costo de ventas por 389,000.17.

Comparativo de las incidencias en el estado de resultado

De la comparación de los datos reales de las ventas de la empresa que son S/. 3,573,332.56, obteniendo una utilidad de S/. 76,207.13, considerando en este aspecto el incremento de las ventas canceladas por la suma de 875,141.00 y del ahorro en el costo de adquisición por la suma de 98,087.66, ha generado una utilidad de 562,564.54.

Tabla 11

Análisis del Impacto de las ventas a canceladas y no realizadas su incidencia la rentabilidad en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.

**Estado de Resultados
del 01 de enero del 2021 al 31 de diciembre del 2021**

	Resultado Real	Ahorro Obtenido	Efecto en Resultado	Ventas Canceladas y no Realizadas	Efecto en Resultado
Ingresos Operacionales					
Ventas netas	3,573,332.56		3,573,332.56	875,141.00	4,448,473.56
Total Ingresos Brutos	3,573,332.56		3,573,332.56	875,141.00	4,448,473.56
Costo de Ventas					
	1,588,562.91	98,087.66	1,490,475.25		1,977,346.50
Utilidad Bruta	1,984,769.65		2,082,857.31		2,471,127.06
Gastos Operativos					
Gastos de administración	1,527,181.27		1,527,181.27		1,527,181.27
Gastos de Ventas	381,381.25		381,381.25		381,381.25
Utilidad del ejercicio	76,207.13		174,294.79		562,564.54

Nota: La tabla 11 nos muestra la rentabilidad obtenida de 76,207.13 de manera real y de una rentabilidad de 174,294.79 cuando se aplica el costo y de una rentabilidad de 562,564.54 cuando se incrementa las ventas canceladas.

De la tabla 12 podemos establecer cuál es la situación real del estado de situación financiera según los resultados obtenidos, mostrando lo siguiente:

Tabla 12

Estado de situación financiera en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.

**Estado de Situación Financiera
del 01 de enero del 2021 al 31 de diciembre del 2021**

ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo	79,756.53	Cuentas por Pagar Comerciales	182,298.26
Cuentas por Cobrar Comerciales	345,819.55	Tributos por Pagar	
Mercadería	83,655.00	Cuentas por Pagar diversas	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	509,231.08	TOTAL PASIVO CORRIENTE	182,298.26
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto deprec.acum.)	46,375.00	- Cuentas por Pagar Diversas	68,673.20
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	68,673.20
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	66,250.00
		Resultado del ejercicio	76,207.13
		Resultados Acumulados	162,177.49
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	46,375.00	TOTAL PATRIMONIO NETO	304,634.62
TOTAL ACTIVO	555,606.08	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	555,606.08

De la tabla 13 podemos establecer cuál es la situación del estado de situación financiera, una vez determinado el costo de ventas y de las ventas realizadas en el periodo 2021, mostrando su situación en la siguiente tabla:

Tabla 13

Impacto de las ventas canceladas y no realizadas en el Estado de situación financiera en la Empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L en el año 2021.

**Estado de Situación Financiera
del 01 de enero del 2021 al 31 de diciembre del 2021**

ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo	173,834.19	Cuentas por Pagar Comerciales	60,200.80
Cuentas por Cobrar Comerciales	614,001.84	Tributos por Pagar	
Mercadería	85,655.00	Cuentas por Pagar diversas	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	873,491.03	TOTAL PASIVO CORRIENTE	60,200.80
<hr/>		<hr/>	
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto deprec.acum.)	46,375.00	- Cuentas por Pagar Diversas	68,673.20
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	68,673.20
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	66,250.00
		Resultado del ejercicio	562,564.54
		Resultados Acumulados	162,177.49
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	46,375.00	TOTAL PATRIMONIO NETO	790,992.03
<hr/>		<hr/>	
TOTAL ACTIVO	919,866.03	TOTAL PAS. Y PAT. NETO	919,866.03

De la tabla 14 podemos establecer cuál es la rentabilidad neta determinada según el efecto del costo y de las ventas realizadas en el estado de situación financiera y del estado de resultados, mostrando su situación en la siguiente tabla:

Tabla 14

Ratios de rentabilidad neta y su impacto en la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021

Rentabilidad Neta de las Inversiones				
		76,207.13		562,564.54
ROA= Utilidad Neta/Activo Total	-----	0.14	-----	0.61
		555,606.08		919,866.03

Nota: Para el año 2021 por cada sol de inversión en el activo tenemos, una ganancia de 0.14 y tomando en cuenta los EE. FF simulado tenemos que por cada sol invertido tenemos una ganancia de 0.61. por otro lado, la tabla 14 nos muestra que el año 2021 el ROA vario de 0.14 – 0.61 por lo que nos aclara que el 2021 su utilidad neta fue S/. 562,564.54, aplicando el ahorro obtenido y las ventas canceladas traduciendo las ganancias obtenidas en una buena inversión, la empresa en el año 2021 refleja una ratio de 0.14 (menor a 1); lo que significa que el activo total no ha generado mayores beneficios, por lo tanto, la empresa no tiene una situación tan próspera.

De la tabla 15 podemos establecer cuál es la rentabilidad neta del patrimonio determinada según el efecto del costo y de las ventas realizadas en el estado de situación financiera y del estado de resultados, mostrando su situación en la siguiente tabla:

Tabla 15

Ratios de rentabilidad neta de patrimonio y su impacto en la empresa Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021

Rentabilidad Neta de Patrimonio		
	76,207.13	562,564.54
Renta neta de patrimonio= Utilidad Netas/Patrimonio	0.25	0.71
	304,634.62	790,992.03

Nota: Para el año 2021 por cada sol de inversión tenemos, una rentabilidad 0.25 y tomando en cuenta los EE. FF simulado tenemos que por cada sol invertido tenemos una rentabilidad de 0.71. Además, la La tabla N° 15 nos muestra que en el año 2021, el ROE vario de 0.25 a 0.71 por lo que nos aclara que el 2021 refleja una ratio de 0.25 (menor a 1); lo que significa que al medir el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad la empresa no tiene suficiente capacidad. Su indicador refleja que los capitales de la empresa no se están empleando adecuadamente puesto que el ROE es menor, así que menor es la rentabilidad que la empresa obtuvo en función a los recursos propios que empleó para su financiación.

De la tabla 16 podemos establecer cuál es la rentabilidad neta de capital determinada según el efecto del costo y de las ventas realizadas en el estado de situación financiera y del estado de resultados, determinando su impacto la cual mostramos su situación en la siguiente tabla:

Tabla 16

Ratios de rentabilidad neta de capital y su impacto en la empresa Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021.

Rentabilidad Neta de Capital			
	76,207.13	562,564.54	
Renta neta Capital= Util. Neta/Cap. Social+ Cap. Adicional		1.15	8.49
	66,250.00	66,250	

Nota: Para el año 2021 por cada sol de capital invertido tenemos, rentabilidad de 1.15 y tomando en cuenta los EE. FF simulado tenemos que por cada sol invertido tenemos una rentabilidad de 8.49. Además, la tabla N° 16 no muestra que el año 2021 la rentabilidad neta vario de 1.15%-8.49%, lo que nos aclara que la empresa por cada 100 soles invertido está ganando 1.15 en el año 2021eso quiere decir que la recuperación del capital invertido es poco a lo que se espera ganar.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

El presente estudio tuvo principalmente como objetivo determinar la gestión del área de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Suyopampa EIRL , aplicando una metodología no experimental, descriptiva y utilizando como técnica la entrevista que fue efectuada al personal de la empresa del área de compras, como limitante se establece en la falta de colaboración del personal del área de compras en la suministración de la información y en las respuestas que se aplicó en la entrevista, pero gracias a las coordinaciones realizadas con la gerencia se pudo solucionar la limitante y ser atendidos por el personal del área de compras, de ello se puede concluir que la empresa no cuenta con políticas de compras , no realiza cotizaciones para verificar los precios , calidad y tiempo de entrega , además la empresa no realiza capacitaciones , no cuenta con una lista de proveedores , no tiene un manual de funciones donde se detalla las actividades que debe realizar el personal , los procesos de compras que deben de seguir pero no lo aplican viéndose reflejado en la rentabilidad de la empresa por adquirir productos a alto costo. Por lo que se acepta la hipótesis, que la gestión de compras si incide en la rentabilidad en la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo - año 2021.

Para el desarrollo del primer objetivo se tuvo como limitaciones de importancia la falta de colaboración del personal del área de compras, pero sin embargo se coordinó con la gerencia para que autorice a los colaboradores para contar con su apoyo, apoyo que fue realizado, es por ello que se observó cómo problemas potenciales que no cuenta con un manual de organización y de funciones pero que no está siendo aplicado de manera adecuada, los empleados no están capacitados. No cuentan con un catálogo de proveedores, no se aplica cotizaciones, en el departamento no cuenta con ningún manual y las políticas de adquisición no están establecidas y su registro de pedidos se examina mediante sus facturas.

Por otro lado se evidenció, que la entidad no cuenta con una gestión de compras, no cuentan con instrucción del manual de organización y funciones en las prácticas de adquisición solo de manera verbal se les encomienda las labores que ellos desempeñan, no efectúan cotizaciones para corroborar diferentes tarifas que les convenga, la requisición de materiales lo realizan mediante proveedores con los cuales trabajan desde un inicio de sus actividades empresariales, no se han establecido manuales internos a cerca de los procesos de la gestión de compras, no se han capacitado al personal del área de compras, se realizan compras a un solo proveedor, la empresa no se cuenta con un catálogo de proveedores, no aplican cotizaciones para verificar los precios, el personal desconoce del manual de organización y funciones. Por ello tenemos a Cepeda (2015) en la que manifestó que los procesos de la empresa se dieron de forma irregular al no tener una adecuada planificación de compras los cuales al mejorarse influyeron significativamente en la rentabilidad de la empresa, además existen procesos irregulares que se realizan en la gestión de compras que afectaron negativamente la rentabilidad de la empresa lo que permite contrastar esta investigación con las soluciones implementadas.

Como resultado del desarrollo se tuvo como limitantes la falta de colaboración del personal del área de compras, pero sin embargo de las coordinaciones hechas con la gerencia se subsano este impase para contar con su apoyo de los trabajadores de la empresa, en la que se tuvo la información de los documentos existentes en esta área, por ello del análisis documental se observandose que se realizan compras de manera constante a un solo proveedor, evidenciándose en el registro de compras de cada periodo, segunda tabla 04 se detalla la diferencia de los precios unitarios al realizar las cotizaciones del producto señalando que las compras sin realizar cotizaciones es por la suma de 1,588,562.92 y de compras con cotizaciones en las que se refleja un ahorro sustancial de S/. 98,087.66 que representa un ahorro de un 6.18%.

Por otro lado, para el desarrollo del segundo objetivo específico, según el estudio de la presente investigación como resultado del análisis documental se observó que de las ventas realizadas en el año 2021 fue de 3,573,332.56 según se observa en la tabla 07, se detalla las ventas mensualizadas, observándose que no cuenta con un adecuado proceso de compras, genera un desabastecimiento de mercadería, lo que genero la cancelación por ventas por la suma de 875,141.00, lo que se ve reflejado en la rentabilidad de la empresa, esto sucede por no existir una buena gestión de compras en la empresa, y de haber existido procesos adecuados se hubiese producido un incremento en las ventas por la suma 4,448,473.56, lo que se ve reflejado en la rentabilidad de la empresa por la suma de 562,564.54, esta ventas canceladas reflejan la mala gestión de las compras que realiza el área de compras, por no contar con una rotación adecuada de su mercadería, y de no realizar un buen planeamiento, situación que conllevo a no contar con un stock para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, generando la cancelación de manera parcial de las ventas. Por ello tenemos a Torres (2020), en la que durante su estudio las empresas tienen dificultad en tener una adecuada gestión de compras, dificultando la rotación de los productos adquiridos productos, considerando que el sistema de gestión no estaba bien adaptado, debido a esto existen compras innecesaria, lo que genera un sobreabastecimiento de las mercadería, desorden en los procesos de las compras realizadas, compras de productos de manera tardía, generando de todo esto nuevas tareas control que no añaden valor al cliente el cual se busca evitar ya que podría afectar la rentabilidad de empresa reflejándose en los indicadores de gestión, además tenemos a Pajares (2017) en la que manifiesta en su investigación que la programación de las compras tiene una existencia de una elevada correlación entre la planificación de las compras con las ventas realizadas.

Con relación al tercer objetivo en relación a la incidencia de la gestión de compras en la rentabilidad, se pudo lograr la autorización directa para la colaboración de los

trabajadores, del análisis según la tabla 10 nos muestra los datos reales de las ventas de la empresa que son S/. 3,573,332.56 y una utilidad de S/. 76,207.13, siendo estos costos reales tomados de su resultado; asimismo detalla que importante es aplicar cotizaciones, que los empleados conozcan sus funciones y estar abastecidos con el producto que ofrecemos. Esto permitiría a la empresa llegar a ahorrar 98,087.66 en el costo del producto que le podría llegar alcanzar ingresos por S/. 4,448,473.56 además de generar una utilidad hasta de S/. 562,564.54 teniendo una variación en la utilidad de S/.486,357.41, por otro lado, teniendo en cuenta los estados financieros, de lo invertido tenemos una ganancia de 0.61. Con relación al ROA vario de 0.14% a un 0.61% teniendo una utilidad de S/. 562,564.54. Para el año 2021 tenemos de la inversión, una rentabilidad 0.25%, tomando en cuenta los EE. FF tenemos una rentabilidad de 0.71. Además, la tabla N° 15 nos muestra que, en el año 2021, el ROE vario de 0.25 a 0.71. Por ello se determinó para el año 2021, una rentabilidad de 1.15 y tomando en cuenta los estados financieros se tiene una rentabilidad de 8.49. es por ello que nuestro trabajo que coincide con lo vertido con Sánchez (2018), en la que expuso que la rentabilidad, es el resultado obtenido después de realizar ciertas operaciones de manera adecuada, y de alguna medida también es la satisfacción en la que los individuos que son parte componente del negocio han valorado las actividades que realizan en sus operaciones de bienes o servicios en términos económicos, además concuerda con lo expresado por Ponce (2017) en la que manifesto que la rentabilidad financiera es un indicador dentro de una organización empresarial que da la posibilidad de una medición del rendimiento del capital invertido que es realizado por los accionistas, la rentabilidad se efectúa en razón de una comparación entre 4 variables: como es el valor total de activo de la situación financiera. el valor del capital propio, ventas netas y la utilidad empresarial.

De lo antes mencionado se concluye que existe una relación con las investigaciones realizados de gestión del área de compras, pero no existen coincidencia con

el departamento de compras de ninguna compañía dado que la investigación es auténtica en el estudio de esta área que fue realizada gracias a la problemática de la empresa en investigación por la gestión de compras que realizan en volúmenes grandes del producto. Por otra parte, la presente investigación genera una ayuda a la gestión del área de compras de las empresas en las diferentes actividades pues es un área de vital importancia ya que a través de esta se verá reflejado en las utilidades.

Conclusiones

- Se determinó la incidencia en la rentabilidad de la empresa en la gestión del área de compras en el año 2021, respecto a la rentabilidad neta se incrementa de un 0.14 a 0.61, lo mismo ocurre con la rentabilidad neta del patrimonio de se incrementa de 0.25 a 0.71 y la rentabilidad neta de capital sube de 1.15 a 8.49, estos indicadores demuestran la mejora si se realizará una adecuada gestión de compras.
- Se estableció que la inadecuada gestión del área de compras, ya que tiene un solo proveedor, adquiriendo productos a precios más elevados, no cuenta con registro de pedidos, generando una incidencia negativa por un elevado costo en las adquisiciones cuando son sin cotizaciones por la suma de 1,588,562.91, superando en 98,087.66 sus costos cuando son cotizados, incidiendo en la rentabilidad.
- Se determinó que las ventas realizadas en el año 2021 fueron de 3,573,332.56 según se observa, se ha dejado de vender mercaderías por la suma de 875,141.00, todo esto por no contar con una adecuada planificación de compras, generando un desabastecimiento de mercadería, incidiendo en la rentabilidad, de 76,207.13 soles a 562,564.54 soles, incrementándose en la rentabilidad por la suma de 486,357.41.
- Se evaluó la rentabilidad en el área de compras de la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021, que al aplicar la gestión de compras permitiría a la empresa llegar a ahorrar 98,077.66 en el costo del producto que le podría llegar alcanzar ingresos por S/. 4,448,473.56 además de generar una utilidad hasta de S/. 562,564.54 teniendo una variación en la utilidad de S/. 486,357.41, ante estos hechos la empresa pudo haber optado por tener resultados mayores en cuanto en rentabilidad al operar una gestión de compras de manera adecuada.

REFERENCIAS

- Alzate , L., & Gomez , E. (2017). Evaluación del Control Interno en la organización. Obtenido de file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/118-373-2-PB%20(1).pdf
- Apaza, M. (2007). Formulación, Análisis e interpretación de Estados Financieros. Lima: Pacifico Editores.
- Arching, C. (2006). Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=AQKhZhpOe_oC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Barco, D. (2008). Análisis de la Situación de la Empresa: Ratios de Gestion II . Lima: Actualidad Empresarial.
- Bejarano , V., Corona , E., & González , J. (2015). Análisis de Estados Financieros Individuales y Consolidados. Madrid: Editorial Universidad Nacional de Educación a distancia. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=hSDgAgAAQBAJ&pg=PA19-IA48&dq=rentabilidad+ratios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwis97X_tu7TAhUJPiYKHTo aB94Q6AEIWzAJ#v=onepage&q=rentabilidad%20ratios&f=false
- Caballero, s. (s.f.). Interpretación de los Ratios de Liquidez y Rentabilidad de la Empresa. Obtenido de file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/Interpretacion_de_los_Ratios_de_Liquidez%20(1).pdf
- Cabrera, k. (2019). Control Interno y su relación con la liquidez en una empresa Trujillana. Obtenido de <https://emprendeupd.com/ojs30/index.php/science/article/view/92/42>
- Escudero , M. (2011). Gestión de Aprovisionamiento. 3a Ed. Madrid: Paraninfo SA.
- Escudero, M. (2014). Gestión de Compras 1ra ed. Madrid: Paraninfo SA.
- Estupiñan, R. (2015). control interno y fraudes 2da edicion. Bogota : Ecoediciones.
- Flores, C. J. (2016). Sistema de costos por órdenes y su incidencia en la rentabilidad de las empresas constructoras del Perú: caso empresa F & C E.I.R.L. Trujillo, 2016; Flores, Cabellos Jesus;. Trujillo, Perú. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/491/RENTABILIDAD_COSTOS_FLORES_CABELLOS_JESUS_DENIS.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Gamboa , J., & Puente , S. P. (2016). Importancia del control interno en el sector público. Dialnet. Obtenido de file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/Dialnet-ImportanciaDelControlInternoEnElSectorPublico-5833405%20(1).pdf

- Gonzales, A. (2013). Obtenido de <https://www.soyconta.com/la-importancia-del-control-interno-en-la-empresa/>
- López, A. A., & Pesántez, J. C. (2017). Evaluación comparativa del sistema de control interno del sector comercial y del sector público del Cantón Morona. Dialnet. Obtenido de <file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/Dialnet-EvaluacionComparativaDelSistemaDeControlInternoDel->
- NIA. (2013). identificación y valoración de los riesgos de incorrecion material mediante el conocimiento de la entidad y de su entorno. Obtenido de <http://www.icac.meh.es/NIAS/NIA%20315%20p%20def.pdf>
- Paiva , F. (2013). Control interno y su incidencia en la rentabilidad de empresa cobros del norte S.A. Farem-Esteli.Obtenidode [file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/document%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/document%20(3).pdf)
- Rodriguez Valencia, J. (2009). Control Interno Un efectivo sistema para la empresa. Mexico: Trillas.
- Rodriguez, J. (2009). control interno un efectivo sistema para la empresa. Editorial Trillas.
- Sánchez , D., & Patiño , H. (2011). Estrategias De Control Interno Para La Gerencia Pública. UIS Humanidades. Obtenido de <https://revistas.uis.edu.co/index.php/revistahumanidades/article/view/3013/3292>
- Sangri, A. (2015). Administración de compras Adquisiciones y Abastacimie nto 1ra edicion. MEXICO D.F.: Grupo editorial Patria.
- Tamayo , m. (1997). Tesis de investigacion. Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>
- Tulcán , M. (2018). El control interno frente a los cambios en la regulación. Rcc. Obtenido de <file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/109-Texto%20de%20artículo-213-1-10-20190126.pdf>
- Valverde , S. (2017). Control Interno y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de transporte y turismo Universo E.I.R.L - Trujillo, en los años 2015-2016. Trujillo, Perú. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11642/valverde_cs.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Zamora, A. (2008). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de la produccion de guayaba en el estado Michocan. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

FACULTAD DE NEGOCIOS CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS					
MATRIZ DE CONSISTENCIA					
TÍTULO:	"Gestión de Compras y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo - 2021".				
ESTUDIANTE:					
PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p style="text-align: center;">PROBLEMA</p> <p>¿Cuál es la incidencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo, 2021?.</p>	<p style="text-align: center;">HIPÓTESIS GENERAL:</p> <p>¿La gestión de compras incide positivamente en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo - año 2021, mediante la implementación de acciones de mejora en la gestión de proveedores y en el planeamiento adecuado de compras?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>¿Determinar la incidencia de la gestión del área de compras en la rentabilidad de la empresa SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo-año 2021?</p> <p>OBJETIVO ESPECÍFICO 1:</p> <p>¿Determinar la incidencia de la gestión de proveedores en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L.2021?</p> <p>OBJETIVO ESPECÍFICO 2:</p> <p>¿Establecer la incidencia del planeamiento de compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. 2021?</p> <p>OBJETIVO ESPECÍFICO 3:</p> <p>¿Analizar la incidencia de los cambios en la gestión de Compras en la rentabilidad de la empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. 2021?</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>Gestión de Compras</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipo de investigación</p> <p>Investigación cuantitativa No experimental</p> <p>Diseño:</p> <p>Descriptivo</p> <p>Técnicas e instrumentos de recolección</p> <p>Técnicas: Entrevista Análisis de documentos y bibliográfico.</p> <p>Instrumentos:</p> <p>Cuestionario Ficha de análisis documental</p>	<p>POBLACIÓN:</p> <p>Está conformada por distintas fuentes de información del área de compras, de la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>El área de compras y las distintas fuentes de información de la empresa Inversiones Suyopampa E.I.R.L. en el año 2021.</p>

Anexo 2: Operacionalización de variables

FACULTAD DE NEGOCIOS CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS					
MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES					
TÍTULO:	Gestión de Compras y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo - 2021				
ESTUDIANTE:					
VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<p>Variable Independiente: Gestión de compras</p> <p>Variable dependiente: Rentabilidad</p>	<p>El control de las compras dentro de la organización de la empresa tiene la función o se encarga de realizar y/o gestionar las adquisiciones de bienes, servicio y productos que son necesarios para garantizar el buen funcionamiento de la organización con el propósito de lograr objetivos que tiene trazados por la misma. Escudero (2011)</p> <p>La rentabilidad es la relación entre la utilidad y lo que se espera de inversión puesto que mide la efectividad de la gerencia de la empresa. Mediante las utilidades obtenidas a las ventas realizadas y utilización de las inversiones. Zamora (2008)(p.57)</p>	<p>Control del área de compras se medirá de acuerdo a los indicadores económicos – financieros</p> <p>La rentabilidad es medida de acuerdo a los Indicadores Financieros</p>	<p>Gestión de Compras</p> <p>Indicadores de Rentabilidad</p> <p>Incidencia de la rentabilidad</p>	<p>Políticas de la gestión de compras</p> <p>ROA. ROE. Rentabilidad Neta de Capital</p> <p>De las compras Estado de Resultados</p>	<p>Nominal: Se determinará si cumple las condiciones</p>

Anexo 3 : ENTREVISTA

NOMBRE:

CARGO:

EMPRESA:

A continuación, se le realizará algunas preguntas sobre la empresa y el control de las compras. Le pedimos contestar con sinceridad y de manera clara a las interrogantes a continuación plasmadas.

N°	ITEMS	RESPUESTA
1	¿ se aplican cotizaciones antes de realizar las compras?	no aplicamos cotizaciones porque las compras son en grandes cantidades
2	la compañía cuenta con un catálogo de proveedores	la lista de proveedores en la misma ya que siempre trabajamos con el mismo proveedor y no se cuenta con otros adicionales
3	se asegura el departamento de compras que los proveedores elegidos son buenos o mejores respecto a la calidad precios y fecha de entrega	nosotros trabajamos con nuestros proveedores porque hemos verificado la calidad del producto sus precios y hasta ahora no nos han quedado mal
4	¿Se hacen todas las compras sobre la base de requisiciones verbales o solicitudes escritas?	Las compras se realizan en base a las requisiciones de materiales donde va detalladamente en una lista enumerada y se realiza en forma escrita, solo cuando es muy urgente se realiza en forma verbal.
5	¿Se cuenta con una gestión de compras?	El área de compras no tiene una buena gestión de compras
6	¿Se realizan cotizaciones por las compras realizadas?	No se realizan cotizaciones, ya que tenemos proveedores para cada material con quienes venimos trabajando desde inicios de la empresa
7	¿Se capacita al personal en el área de compras?	La empresa no realiza capacitaciones
8	¿El área de compras cuenta con manual de organización y funciones?	No tenemos ningún manual que nos detalle nuestras funciones pero si sabemos cuáles son.
9	¿El área de compras tiene manual de actividades?	No contamos con manual de actividades
10	¿El personal del área tiene conocimiento de las políticas de compras establecidas por la empresa?	Por el momento la empresa no tiene políticas establecidas, pero si sabemos cómo debemos realizar las compras de los materiales.

Anexo 4: MATRIZ DE VALIDACIÓN POR PARTE DE EXPERTOS

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE RECOJO DE INFORMACIÓN POR PARTE DE EXPERTOS						
Título de la investigación:		Gestión de Compras y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L. Trujillo - 2021				
Línea de investigación:		DESARROLLO SOSTENIBLE Y GESTIÓN EMPRESARIAL				
Eje Temático:		GESTION DE COMPRAS				
Apellidos y nombres del experto:						
El instrumento de medición pertenece a la variable:				CONTROL DE COMPRAS		
Tipo de instrumento (Marcar con X)	Cuestionario	Guía de encuesta	Ficha de análisis documental	Guía de observación	Ficha de análisis	Otro
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>						
Ítems	Preguntas	Aprecia				
		SÍ	NO			
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X				
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X				
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan la variable de investigación?	X				
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X				
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con la variable de estudio?	X				
6	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X				
7	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X				
8	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X				
Sugerencias:						
<hr style="width: 30%; margin-left: 0;"/> Firma del experto:						

Anexo 5: Ficha Documental

FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL

Nombre del gerente:

Nombre del observador:

Giro de la empresa:

Objetivo: Analizar el actual Gestión de las compras

N°	Ítems	Sí	No
1	Se hace monitoreo del actual forma de las compras que se realiza.	X	
2	Se verifica la documentación de las compras realizadas		X
3	Se solicitan reportes de la compras realizadas para una verificación mucho más analítica.		X
4	Se elaboran informes sobre las compras realizadas por la empresa		X
5	Se realiza un seguimiento adecuado de las compras realizadas al crédito.		X
Total		1 20%	4 80%

Anexo 6: Ficha Documental

FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL

Nombre del contador:

Nombre del observador:

Giro de la empresa:

Objetivo: Determinar la incidencia de la actual de la gestión de compras

N ^o	Ítems	SI	NO
1	Se verifica que el departamento de compras gestione sus compras mediante una cartera de proveedores.		X
2	Se supervisa de manera permanente los requerimientos de las compras sean oportunas.		X
3	Se constata que las compras realizadas, tengan un precio razonable de acuerdo al valor de mercado.		X
4	El encargado de área de compras promueve que las compras que se realicen sean cotizadas por empresas potenciales del mercado		X
5	Se supervisa que luego de las compras realizadas estas cubran la necesidad de los usuarios	X	
Total		1	4

Anexo 7: Carta de Autorización

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA	 UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
---	--

Yo **Jorge Michel Velásquez Esparza**
(Nombre del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)

identificado con DNI 46890517, en mi calidad de **Titular -Gerente**
(Nombre del puesto del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)

del área de **Gerencia**
(Nombre del área de la empresa)

de la empresa/institución **Inversiones Suyopampa E.I.R.L**
(Nombre de la empresa)

con R.U.C N° 20559594980, ubicada en la ciudad de la Esperanza en Mz A25 Lote 10 Urb. Manuel Arévalo II.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor **Dann Jamer Rivera Díaz,**
(Nombre completo del Egresado/Bachiller)

identificado con DNI N° 71488664, egresado de la Carrera profesional o Programa de Postgrado de **Contabilidad y Finanzas para**
(Nombre de la carrera o programa),

que utilice la siguiente información de la empresa:

Estados Financieros, registros y facturas de compras y ventas del año 2021, minuta de constitución entre otros documentos relacionados con la empresa
..

(Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su Trabajo de Investigación, Tesis o Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de Bachiller, Maestro, Doctor o Título Profesional.

Recuerda que para el trámite deberás adjuntar también, el siguiente requisito según tipo de empresa:

- Vigencia de Poder. *(para el caso de empresas privadas).*
- ROF / MOF / Resolución de designación, u otro documento que evidencie que el firmante está facultado para autorizar el uso de la información de la organización. *(para el caso de empresas públicas)*
- Copia del DNI del Representante Legal o Representante del área para validar su firma en el formato.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

- Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.

INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L.


Firma y sello del Representante Legal o Representante del área
DNI: 46890517

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Egresado
DNI: 71488664

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	07	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	21/09/2020				

Anexo 8 Ficha RUC



FICHA RUC : 20559594980 INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L.						
Número de Transacción : 69816022						
CIR - Constancia de Información Registrada						
Información General del Contribuyente						
Apellidos y Nombres ó Razón Social	: INVERSIONES SUYOPAMPA E.I.R.L.					
Tipo de Contribuyente	: 07-EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA					
Fecha de Inscripción	: 03/07/2013					
Fecha de Inicio de Actividades	: 03/07/2013					
Estado del Contribuyente	: ACTIVO					
Dependencia SUNAT	: 0063 - I.R.LA LIBERTAD-MEPECO					
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO					
Emisor electrónico desde	: 08/11/2021					
Comprobantes electrónicos	: (desde 08/11/2021),FACTURA (desde 17/03/2022)					
Datos del Contribuyente						
Nombre Comercial	: INVERSIONES SUYOPAMPA					
Tipo de Representación	: 1 - INDISTINTA					
Actividad Económica Principal	: 0729 - EXTRACCIÓN DE OTROS MINERALES METALÍFEROS NO FERROSOS					
Actividad Económica Secundaria 1	: 4100 - CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS					
Actividad Económica Secundaria 2	: 4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS					
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL					
Sistema de Contabilidad	: MANUAL					
Código de Profesión / Oficio	: -					
Actividad de Comercio Exterior	: SIN ACTIVIDAD					
Número Fax	: -					
Teléfono Fijo 1	: 44 - 293342					
Teléfono Fijo 2	: -					
Teléfono Móvil 1	: 44 - 918697187					
Teléfono Móvil 2	: -					
Correo Electrónico 1	: djriverad@gmail.com					
Correo Electrónico 2	: -					
Domicilio Fiscal						
Actividad Económica	: 0729 - EXTRACCIÓN DE OTROS MINERALES METALÍFEROS NO FERROSOS					
Departamento	: LA LIBERTAD					
Provincia	: TRUJILLO					
Distrito	: LA ESPERANZA					
Tipo y Nombre Zona	: URB. MANUEL AREVALO II					
Tipo y Nombre Vía	: -					
Nro	: -					
Km	: -					
Mz	: A25					
Lote	: 10					
Dpto	: -					
Interior	: -					
Otras Referencias	: A 3 CUADRAS AVENIDA INDOAMERICA					
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: OTROS.					
Datos de la Empresa						
Fecha Inscripción RR,PP	: 24/06/2013					
Número de Partida Registral	: 11216649					
Tomo/Ficha	: -					
Folio	: -					
Asiento	: -					
Origen del Capital	: NACIONAL					
País de Origen del Capital	: -					
Registro de Tributos Afectos						
Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración Desde	Hasta		
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	03/07/2013	-	-	-		
RENTA STA. CATEG. RETENCIONES	01/09/2021	-	-	-		
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	01/01/2017	-	-	-		
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/09/2021	-	-	-		
SNP - LEY 19990	01/09/2021	-	-	-		
SENCICO	03/07/2013	-	-	-		
Representantes Legales						
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación	
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -41806159	VELASQUEZ ESPARZA ORLANDO EMILIO	APODERADO	18/06/1983	21/07/2016	-	
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	URB. MANUEL AREVALO II Mz A25 Lote 10	LA LIBERTAD TRUJILLO LA ESPERANZA	13 - -	-		
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -46890517	VELASQUEZ ESPARZA JORGE MICHEL	TITULAR-GERENTE	10/02/1991	24/06/2013	-	
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	---- BARRIO SAN SEBASTIAN JR. HUANUCO 1550	CAJAMARCA CAJAMARCA	06 - -	-		
Otras Personas Vinculadas						
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -46890517	VELASQUEZ ESPARZA JORGE MICHEL	TITULAR	10/02/1991	24/06/2013	-	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
		- - -	- - -	-		