



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y

FINANZAS

TESIS

LAS INVERSIONES Y LA GESTIÓN DE COMPRAS DE

LA EMPRESA DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA

OPEN JEANS E.I.R.L - LA VICTORIA, 2018

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. GRACEY ZAMORA, LUIS ANGEL

LIMA – PERÚ

2020

ASESORA DE TESIS

Dra. EDITH G. ROSALES DOMÍNGUEZ

JURADO EXAMINADOR

Dr. FERNANDO LUIS TAM WONG
Presidente

Mg. FRANCISCO EDUARDO DÍAZ ZARATE
Secretario

Dra. ANA CONSUELO TINEO MONTESINOS
Vocal

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico principalmente a Dios y a mis padres por estar presente durante mi formación académica, y por acompañarme siempre en cada peldaño que subo en mi vida; así mismo por ser mi fortaleza y mi motivo de superación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios ya que me ha dado la motivación, sabiduría y el valor necesario para culminar con éxito cada peldaño o pasos que he ido subiendo en mi vida.

A mis padres por la confianza, el apoyo y el amor brindado en cualquier momento de mi vida; quienes corrigieron mis fallas y celebraron cada triunfo que he logrado durante mi vida.

RESUMEN

La presente investigación titulada: Las inversiones y la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L - la victoria, 2018 se lleva a cabo basándose en las herramientas que le permitan a la gestión de compras que tiene la empresa en el sector industrial de Gamarra – La Victoria. El objetivo del estudio es determinar la relación de las inversiones con la gestión de compras de la empresa, teniendo en cuenta las carencias y/o debilidades que conlleven las malas inversiones por medio de la gestión de compra, así mismo tener presente los estudios nacionales e internacionales de los cuales se ha recogido el dato de la persona que ha realizado la tesis, el título, lugar, año, universidad, objetivo general, tipo de investigación, metodología, el diseño, población, muestra, la técnica, la muestra y la conclusión de dicha tesis, que han permitido enriquecer la presente investigación.

Para eso, se tomó en cuenta a una población de 30 trabajadores de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L del distrito La Victoria – Lima, cuya muestra ascendió a 30 trabajadores con un margen de error del 5% y un nivel de confiabilidad del 81%.

La metodología empleada es de tipo Aplicada, con un nivel Descriptivo – Correlacional, de diseño No experimental y de corte transversal, se comprueba la hipótesis general, concluyendo que la inversión se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L - la victoria, 2018.

Los datos se recolectaron mediante la técnica de la encuesta, usando como instrumento el cuestionario, conformada por 26 preguntas en la escala de Likert. La validación del instrumento se lleva a cabo con el juicio de expertos y la fiabilidad del mismo, utilizando el coeficiente Alfa de Cronbach. Una vez recolectados los datos, fueron procesados mediante el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), Stagraf y Excel.

Palabras Clave: Las inversiones y la gestión de compra.

ABSTRACT

The present research entitled: Investments and purchasing management of the Open Jeans EIRL Distributor & Importer company - the victory, 2018 is carried out based on the tools that allow the management of purchases that the company has in the industrial sector de Gamarra - La Victoria, likewise. The objective of the study is to determine the relationship of the investments with the management of purchases of the company, taking into account the deficiencies and / or weaknesses that the bad investments entail through the purchase management, also to have in mind the national studies and internationals from which the data of the person who has completed the thesis, the title, place, year, university, general objective, type of research, methodology, design, population, sample, technique, sample and information has been collected conclusion of this thesis, which have allowed enriching the present investigation.

For this, a population of 30 workers of the Open Jeans E.I.R.L Distributor & Importer company of the district La Victoria - Lima, whose sample amounted to 30 workers with a margin of error of 5% and a level of reliability of 81%, was taken into account.

The methodology used is of the Applied type, with a Descriptive - Correlational level, Non-experimental design and cross-section, the general hypothesis is verified, concluding that the investment is significantly related to the purchasing management of the Open Jeans Distributor & Importer EIRL - the victory, 2018.

The data was collected using the survey technique, using the questionnaire as an instrument, consisting of 26 questions on the Likert scale. The validation of the instrument is carried out with expert judgment and its reliability, using Cronbach's alpha coefficient. Once the data were collected, they were processed using the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), Stagraf and Excel.

Keywords: Investments and purchase management.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA	i
ASESORA DE TESIS	ii
JURADO EXAMINADOR.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
INTRODUCCIÓN	xx
I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	22
1.1. Planteamiento del problema.....	22
1.2. Formulación del problema	24
1.2.1. Problema general.....	24
1.2.2. Problemas específicos.....	24
1.3. Justificación del estudio.....	24
1.3.1. Justificación teórica.....	25
1.3.2. Justificación práctica.....	25
1.3.3. Justificación metodológica.....	25
1.3.4. Justificación social.....	26
1.4. Objetivos de la Investigación.....	26
1.4.1. Objetivo general.....	26
1.4.2. Objetivos específicos.....	26
II. MARCO TEÓRICO	27
2.1. Antecedentes de la investigación	27
2.1.1. Antecedentes nacionales.....	27
2.1.2. Antecedentes internacionales.....	29
2.2. Bases teóricas de las variables	31
2.2.1. Bases teóricas generales.....	31

- 2.2.2. Bases teóricas de la variable independiente: Las inversiones.. 36
- 2.2.2. Bases teóricas de la variable dependiente: Gestión de compras.

53

2.3. Definición de términos básicos.....	64
III. MARCO METODOLÓGICO	68
3.1. Hipótesis de la investigación	68
3.1.1. Hipótesis general.	68
3.1.2. Hipótesis específicas.	68
3.2. Variables de estudio	68
3.2.1. Definición conceptual.....	68
3.2.2. Definición operacional.....	69
3.3. Tipo y nivel de la investigación	69
3.3.1. Tipo de investigación.	69
3.3.2. Nivel de la investigación.	70
3.4. Diseño de la investigación	71
3.5. Población y Muestra de estudio.....	71
3.5.1. Población.	71
3.5.2. Muestra.....	72
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	73
3.6.1. Técnicas de recolección de datos.....	73
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos.	73
3.7. Métodos de análisis de datos	74
3.8. Aspectos Éticos	75
IV. RESULTADOS	76
4.1. Resultados de la validación del instrumento	76
4.1.1. Validez y confiabilidad de los instrumentos.	76
4.2. Resultados de la Estadística Descriptiva.....	79
4.2.1. Estadística descriptiva de la variable Independiente Inversiones... 79	
4.3. Resultados de la estadística inferencial para la contrastación de las hipótesis	131
4.3.1. Contrastación de las hipótesis específicas.	131
V. DISCUSIÓN.....	141
5.1. Análisis de discusión de resultados de la Estadística Descriptiva	141

5.1.1. Discusión de la estadística descriptiva de la variable independiente: Inversiones.....	141
5.1.2. Discusión de la estadística descriptiva de la variable dependiente: Gestión de compras.....	141
5.1.3. Discusión de los resultados de la estadística inferencial para la contrastación de las hipótesis	142
VI. CONCLUSIONES.....	145
VII. RECOMENDACIONES.....	146
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	147
ANEXOS.....	150
Anexo 1: Matriz de Consistencia.....	151
Anexo 2: Matriz Operacionalización.....	152
Anexo 3: Instrumentos	153
Anexo 4: Validación de instrumentos.....	155
Anexo 5: Matriz de datos	160
Anexo 6: Propuesta Valor	161

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Inversiones del proyecto	38
Tabla 2.	Estado de ganancia y pérdida	51
Tabla 3.	Flujo de caja	52
Tabla 4.	Criterios de decisión para la confiabilidad de un instrumento	74
Tabla 5.	Resultados de la validación de expertos en la validez de contenidos	77
Tabla 6.	Suma de las Validaciones para la Prueba Conceptual	78
Tabla 7.	Suma de las Validaciones para la Prueba Procedimental	78
Tabla 8.	Resultado de Ítems 1 ¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?	79
Tabla 9.	Estadísticos descriptivos del Ítem 1	80
Tabla 10.	Resultado de Ítems 2 ¿Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa?.....	81
Tabla 11.	Estadísticos descriptivos del Ítem 2	82
Tabla 12.	Resultado de Ítem 3 ¿Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido?.....	83
Tabla 13.	Estadísticos descriptivos del Ítem 3	84
Tabla 14.	Resultado de Ítem 4 ¿Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo?	85
Tabla 15.	Estadísticos descriptivos del Ítem 4	86
Tabla 16.	Resultado de Ítems 5 ¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?	87
Tabla 17.	Estadísticos descriptivos del Ítem 5	88
Tabla 18.	Resultado de Ítem 6 La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa?.....	89
Tabla 19.	Estadísticos descriptivos del Ítem 6	90
Tabla 20.	Resultado de Ítem 7 ¿Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado?	91
Tabla 21.	Estadísticos descriptivos del Ítem 7	92

Tabla 22.	Resultado de Ítem 8 ¿Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria?	93
Tabla 23.	Estadísticos descriptivos del Ítem 8	94
Tabla 24.	Resultado de Ítem 9 ¿Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%?	95
Tabla 25.	Estadísticos descriptivos del Ítem 9	96
Tabla 26.	Resultado de Ítem 10 Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa?	97
Tabla 27.	Estadísticos descriptivos del Ítem 10	98
Tabla 28.	Resultado de Ítem 11 Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?	99
Tabla 29.	Estadísticos descriptivos del Ítem 11	100
Tabla 30.	Resultado de Ítems 12 ¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?	101
Tabla 31.	Estadísticos descriptivos del Ítem 12	102
Tabla 32.	Resultado de Ítem 13 Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?	103
Tabla 33.	Estadísticos descriptivos del Ítem 13	104
Tabla 34.	Resultado de Ítem 14 ¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?	105
Tabla 35.	Estadísticos descriptivos del Ítem 14	106
Tabla 36.	Resultado de Ítem 15 Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?	107
Tabla 37.	Estadísticos descriptivos del Ítem 15	108
Tabla 38.	Resultado de Ítem 16 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?	109
Tabla 39.	Estadísticos descriptivos del Ítem 16	110
Tabla 40.	Resultado de Ítem 17 ¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?	111
Tabla 41.	Estadísticos descriptivos del Ítem 17	112

Tabla 42.	Resultado de Ítem 18 ¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las ordenes de pedidos realizados?	113
Tabla 43.	Estadísticos descriptivos del Ítem 18	114
Tabla 44.	Resultado de Ítem 19 Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?	115
Tabla 45.	Estadísticos descriptivos del Ítem 19	116
Tabla 46.	Resultado de Ítem 20 ¿Está de acuerdo que las fuentes de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa? ..	117
Tabla 47.	Estadísticos descriptivos del Ítem 20	118
Tabla 48.	Resultado de Ítem 21 ¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?	119
Tabla 49.	Estadísticos descriptivos del Ítem 21	120
Tabla 50.	Resultado de Ítem 22 Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?	121
Tabla 51.	Estadísticos descriptivos del Ítem 22	122
Tabla 52.	Resultado de Ítem 23 ¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?	123
Tabla 53.	Estadísticos descriptivos del Ítem 23	124
Tabla 54.	Resultado de Ítem 24 ¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?.....	125
Tabla 55.	Estadísticos descriptivos del Ítem 24	126
Tabla 56.	Resultado de Ítem 25 ¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?	127
Tabla 57.	Estadísticos descriptivos del Ítem 25	128
Tabla 58.	Resultado de Ítem 26 Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?	129
Tabla 59.	Estadísticos descriptivos del Ítem 26	130
Tabla 60.	Resumen Estadístico de Comparación de Dos Muestras - La inversión & Gestión de compras.....	131

Tabla 61. Resumen Estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Proyecto de largo plazo & Selección del proveedor.....	134
Tabla 62. Resumen estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Financiamiento & Gestión de compras	136
Tabla 63. Resumen Estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Presupuesto & Gestión de compras	139

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Administración de compras	33
Figura 2. Inversiones del proyecto.....	37
Figura 3. Clasificación de las distintas fuentes de financiamiento	42
Figura 4. Identificación de las fuentes potenciales para cubrir una nueva necesidad / requisito.....	54
Figura 5. Desarrollo del proveedor	56
Figura 6. Procedimiento del área de compras	57
Figura 7. Relación de compras con otras áreas de la empresa.....	58
Figura 8. Diagrama de flujo del proceso de suministro.....	59
Figura 9. Logística y administración de compras.....	61
Figura 10. Ítem 1 Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo	79
Figura 11. Histograma del Ítem1 ¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?	80
Figura 12. Ítem 2: Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa	81
Figura 13. Histograma del Ítem 2: Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa.....	82
Figura 14. Ítem 3 Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido	83
Figura 15. Histograma del Ítem 3: Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido	84
Figura 16. Ítem 4: Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo.	85
Figura 17. Histograma del Ítem 4: Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo.....	86

Figura 18. Ítem 5: Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa	87
Figura 19. Histograma del Ítem 5: ¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?.....	88
Figura 20. Ítem 6: La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa	89
Figura 21. Histograma del Ítem 6: La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa.....	90
Figura 22. Ítem 7 Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado	91
Figura 23. Histograma del Ítem 7: Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado	92
Figura 24. Ítem 8 Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria.....	93
Figura 25. Histograma del Ítem 8: Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria	94
Figura 26. Ítem 9: Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%.....	95
Figura 27. Histograma del Ítem 9: Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%	96
Figura 28. Ítem 10: Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa?	97
Figura 29. Histograma del Ítem 10: Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa? .	98
Figura 30. Ítem 11 Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?	99
Figura 31. Histograma del Ítem 11 ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?	100
Figura 32. Ítem 12 ¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?	101

Figura 33. Histograma del Ítem 12 ¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?	102
Figura 34. Ítem 13 Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?.....	103
Figura 35. Histograma del Ítem 13 Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?	104
Figura 36. Ítem 14 ¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?	105
Figura 37. Histograma del Ítem 14 ¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?.....	106
Figura 38. Ítem 15 Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?.....	107
Figura 39. Histograma del Ítem 15 Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?.....	108
Figura 40. Ítem 16 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?	109
Figura 41. Histograma del Ítem 16 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?	110
Figura 42. Ítem 17 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?	111
Figura 43. Histograma del Ítem 17 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?.....	112
Figura 44. Ítem 18 ¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las ordenes de pedidos realizados?	113

Figura 45. Histograma del Ítem 18 ¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?.....	114
Figura 46. Ítem 19 Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?	115
Figura 47. Histograma del ítem 19 Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?	116
Figura 48. Ítem 20 ¿Está de acuerdo que la fuente de abastecimiento es necesaria para las operaciones de la empresa?	117
Figura 49. Histograma del Ítem 20 ¿Está de acuerdo que las fuentes de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa? ...	118
Figura 50. Ítem 21 ¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?	119
Figura 51. Histograma del Ítem 21 ¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?	120
Figura 52. Ítem 22 Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?	121
Figura 53. Histograma del Ítem 22 Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?	122
Figura 54. Ítem 23 ¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?	123
Figura 55. Histograma del Ítem 23 ¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?.....	124
Figura 56. Ítem 24 ¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?	125
Figura 57. Histograma del Ítem 24 ¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?.....	126

Figura 58. Ítem 25 ¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?.....	127
Figura 59. Histograma del Ítem 25 ¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?	128
Figura 60. Ítem 26 Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?	129
Figura 61. Histograma del Ítem 26 Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?	130
Figura 62. Cuadro de caja y bigotes de la Comparación de Proyecto de largo plazo & Selección del proveedor	135
Figura 63. Cuadro de caja y bigotes de la Comparación de financiamiento & Gestión de compras	137
Figura 64. Cuadro de caja y bigotes de la Comparación de Presupuesto & Gestión de compras.....	140

INTRODUCCIÓN

Como en toda estructura organizativa cada eslabón de la Cadena de Suministro tiene sus propias estrategias y es el distribuidor quien tiene que focalizar sus estrategias logísticas en aspectos que añaden valor y sean realmente valorados en especial las relaciones de las inversiones con la gestión de compras de la empresa Distribuidoras & Importadora Open Jeans EIRL en el periodo 2018

Se debe indicar que, en el área contable, se encontró que las inversiones financieras de la empresa en estudio, el 70% de las inversiones no eran las adecuadas ya que, en lugar de generar utilidad del dinero invertido, registraban pérdidas; esto debido a que el trabajador de la empresa era el encargado de gestionar las compras de materias primas y/o suministros (como botones, hilo, tela, etc.); para poder desarrollar un producto terminado.

La empresa solicita un préstamo fuerte para invertir en materia prima y/o mejora en una maquinaria, pero en este caso sería para la elaboración de prendas de vestir para caballero (actividad económica de la empresa), asimismo siempre busca rentabilidad; sin embargo, está haciendo mala gestión de compras, ya que hacia la gestión de ir a los proveedores y ver las cotizaciones que brinda cada proveedor, siendo ésta que beneficiara a la empresa, por otro lado, no se da cuenta que a la hora de que entra la materia prima no está en un buen estado.

Estas consideraciones permitieron establecer los objetivos de la tesis como se indican.

Determinar la relación de las inversiones con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018.

Determinar la relación de los proyectos de largo plazo con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L

Determinar la relación del financiamiento con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L

Determinar la relación del presupuesto con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L

El contenido del informe está estructurado en cuatro capítulos, de la siguiente manera:

CAPÍTULO I, Contiene el planteamiento del problema, abarcando la caracterización de la problemática, formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación e importancia y delimitación del problema de la investigación

CAPÍTULO II, Guarda relación con el desarrollo del marco teórico, comprendiendo los antecedentes de la investigación, teoría científica que fundamenta el estudio, y el marco teórico conceptual.

CAPÍTULO III, Abarca la parte metodológica de la investigación, en la que incluye el tipo y nivel, el método y diseño de investigación, población y muestra, procedimientos de la investigación, técnicas e instrumentos de recolección de datos, técnicas de análisis y procesamiento de datos.

CAPÍTULO IV, Detalla el análisis e interpretación de los resultados de las discusiones con relación a la teoría y la investigación propia.

Finalmente, se ha establecido las respectivas conclusiones y recomendaciones obtenidas.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Actualmente en el mundo, las empresas para desarrollar su actividad económica, requieren de una organización tanto más compleja cuanto mayor sea su tamaño. Entre las diferentes áreas de gestión de compras de la empresa se observan problemas en el área financiera, dichas inversiones eran malas, esto es debido a que el proceso de compras en una empresa no eran las más adecuadas. Las empresas deben saber cómo funcionan las compras y saber cómo están compuestas, es decir, analizar los precios, planificar las compras, especificar las características, seleccionar a los proveedores, evaluación de los proveedores, establecer cómo se va a realizar el pago, negociar los precios, generación de la compra y la realización de contratos de suministros. Así mismo, reflejan el desarrollo de actividades y de donde obtienen principalmente los recursos del entorno que ayuda al funcionamiento de las actividades para la toma de decisiones, según lo manifiesta López, A (2010, p.5).

Por otra parte, en el Perú se encuentran en una búsqueda constante de herramientas que le permitan a la gestión de compras optimizar el desarrollo de sus actividades. Por lo que se ha observado en general, un descuido relativo al analizar la información contable y financiera, en cuanto las funciones de las inversiones de las empresas peruanas tienen relación con las ventas, han disminuido. Esto es debido que, las empresas a la hora de realizar las compras necesarias para el desarrollo de sus actividades, no realizaban inversiones de calidad, ya que compraban materia prima que no dura, esto es debido que no pasaban por un sistema administrativo de planeamiento, organización, dirección, evaluación de resultados y control de compras. Así mismo, las inversiones tienen relación con el capital corriente de la empresa, ya que la empresa solicita un préstamo al banco para invertir en un producto determinado, lo cual se puede observar en los inventarios según lo manifiesta Carbonel, J. (2015, p.170).

Posteriormente, la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L, con RUC: 20566475031, dedicada a la fabricación de prendas de vestir para

caballeros, el código CIU de la empresa es el 18100. La empresa está ubicada en Av. Jaime Bausate y Meza NRO 1532 INT. C-10 (Primer Piso), Emporio Gamarra – Lima – Lima – La Victoria, la empresa se constituyó el 02/12/2014, así mismo la fecha de inicio de sus actividades fue 05/12/2014, hasta la actualidad sigue activo.

En el área contable, se encontró que las inversiones de la empresa en estudio, el 70% de las inversiones no eran las adecuadas ya que, en lugar de generar utilidad del dinero invertido, registraban pérdidas; esto debido a que el trabajador de la empresa era el encargado de gestionar las compras de materias primas y/o suministros (como botones, hilo, tela, etc.); para poder desarrollar un producto terminado. Si bien es cierto la empresa solicita un préstamo fuerte para invertir en materia prima y/o mejora en una maquinaria, pero en este caso sería para la fabricación de prendas de vestir para caballero (actividad económica de la empresa), ya que como toda empresa siempre busca rentabilidad, la cual está haciendo mala gestión de compras, no obstante realizaba la gestión de acudir a los proveedores y ver las cotizaciones que brinda cada proveedor, también ver cuál es la que beneficiara a la empresa, pero no tenía información que a la hora de ingreso de la materia prima, esta no estaba en óptimas condiciones. La empresa está invirtiendo en la materia prima, mano de obra y costos indirectos, así mismo la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. se dio cuenta, por medio del área de venta, que dicha gestión de compra era mala, por lo que el trabajador realizó compras de materias primas de mala calidad, esto fue a debido que el 30% de los productos terminados eran pérdidas, porque las prendas se rompían a la semana, las personas que compraron exigieron la devolución de su dinero. Esto genero problema, contablemente, a la empresa; ya que dicho préstamo era de S/ 40 000,00 por lo tanto, que el empresario estimó ganar el doble de lo invertido; para así, pagar el préstamo obteniendo una ganancia, luego con dicho dinero iniciar el ciclo de producción. Finalmente, es un ciclo de vida que la empresa lo estaba ejerciendo desde su creación hasta la actualidad.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general.

PG ¿Cómo se relacionan las inversiones con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018?

1.2.2. Problemas específicos

PE 1 ¿Cómo se relacionan de los proyectos de largo plazo con la gestión de compra de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018?

PE 2 ¿Cómo se relaciona el financiamiento con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018?

PE 3 ¿Cómo se relaciona el presupuesto con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018?

1.3. Justificación del estudio

La investigación que es de suma importancia ya que, al analizar las inversiones con relación de la gestión de compras de la empresa, obtendremos una información coherente, veraz y oportuna para poder tomar decisiones y tener una mejor gestión en las inversiones que hace la empresa.

Por otro parte, la investigación posee recursos económicos, información bibliográfica (artículos), información teórica, información real, disponibilidad de tiempo y base de datos, con el fin de obtener resultados, para llegar o ayuda a dar solución a algunos problemas presenta la empresa.

Los aportes de la investigación en diversos aspectos se justifican como sigue:

1.3.1. Justificación teórica.

El trabajo de investigación tiene un aporte teórico porque incrementa el conocimiento económico, administrativo, financiero y contable de la empresa, lo cual servirá de base para el desarrollo de futuras investigaciones en el área de gestión de compras.

Por lo tanto, la investigación es necesaria, ya que las inversiones permiten el cumplimiento de los objetivos de la empresa, para alcanzar la eficiencia y la efectividad en las operaciones (siempre y cuando no exista o sospecha de evasión tributaria con las facturas de compras), así como obtener la liquidez que necesita para cumplir sus obligaciones.

1.3.2. Justificación práctica.

La investigación tiene un aporte práctico ya que, por medio de un análisis de las inversiones y la gestión de compras, se exhibe toda la problemática encontrada, la cual es de gran interés para la empresa, ya que así se puede entender con exactitud, la situación actual de las operaciones y se alcance al desarrollo empresarial, dando solución a las dudas que lo afectan.

Asimismo, da beneficio a los accionistas, gerentes, trabajadores y personas interesadas a conocer el rendimiento de la empresa y el destino que pueda tener.

Posteriormente, esta investigación, puede ayudar a los alumnos, docentes y profesionales del ramo a utilizarla como guía de consulta.

1.3.3. Justificación metodológica.

Desde esta perspectiva, la investigación tiene un contexto metodológico que aporta diferentes elementos de recopilación de datos válidos y confiables, que podrían ser utilizados como referencia para estudios similares. Para ello, al estudiar las dos variables se busca dar solución al problema existente de la empresa en investigación.

1.3.4. Justificación social.

Desde este punto de vista, este estudio representa un aporte social, ya que genera importante información sobre el rubro de la gestión de compras, que puede ser tomada como referencia por otras empresas que presenten problemas similares relacionados con la variable del objeto de estudio.

Asimismo, esta investigación permite demostrar y dar a conocer que hay un extenso grupo de profesionales especialistas en trabajos de investigación que dan resultados a problemas que puedan existir en el entorno empresarial.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo general.

OG Determinar la relación de las inversiones con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018.

1.4.2. Objetivos específicos.

OE 1 Determinar la relación de los proyectos de largo plazo con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L - La Victoria, 2018.

OE 2 Determinar la relación del financiamiento con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L - La Victoria, 2018.

OE 3 Determinar la relación del presupuesto con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L - La Victoria, 2018.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes nacionales.

Espinoza, L. (2018). En su tesis titulada: *“El ambiente de control y su influencia en la gestión de compras, en el Congreso de la República del Perú – 2017”*, Universidad de San Martín de Porres. Lima – Perú. Para obtener el título profesional de Contador Público. Desde el punto de vista el investigador tuvo como objetivo general determinar en qué medida el ambiente de control influye en la gestión de compras, en el congreso de la república, 2017. El tipo de investigación es aplicada, por lo que el nivel de investigación es el descriptivo, por lo tanto, los métodos de investigación utilizados son mixto (cualitativo – cuantitativo), con un diseño no experimental. La población de 150 personas y la muestra de 91 personas. La Técnica es la encuesta e instrumento el cuestionario. Concluye, se ha comprobado que si existe una relación directa entre la política de gestión institucional y la estructura de los procesos de selección de compras en el congreso de la república al tener en cuenta que las contrataciones y adquisiciones realizadas deben sujetarse a lo estipulado en la normativa de contratación vigente.

Santillán, G. (2017). En su tesis titulada: *“La gestión de compras y gestión de calidad del personal administrativo de la subgerencia de logística de la sede central del Reniec, Lima 2016”*, Universidad César Vallejo. Lima – Perú. Para obtener el grado académico de Maestra en Gestión Pública. Durante este periodo la investigadora tuvo como objetivo general establecer la relación que existe entre la gestión de compras y la gestión de calidad del personal administrativo de la subgerencia de logística de la sede central del Reniec, Lima 2016. Asimismo, el tipo de investigación empleada por la investigadora es básica, con un nivel de investigación descriptivo – explicativo y el diseño no experimental de corte transversal. La población y muestra de 46 trabajadores. Los métodos de investigación utilizados son el inductivo – deductivo. La técnica es la encuesta y el instrumento es el cuestionario. La conclusión es que existe una relación moderada entre la gestión de compras y la gestión de calidad, es decir, la gestión de calidad

percibido por los usuarios tendrá niveles de satisfacción elevados en la medida en que los parámetros de la gestión de compras sean también considerados los más altos.

Márquez, S. & Milla, A. (2017). En su tesis titulada: "*Sistema de control interno del departamento de compras y su efecto en la gestión de las existencias en la empresa Deltrónico S.A.C. año 2016*", Universidad Tecnológica del Perú. Lima – Perú. Para obtener el título de Contador Público. Durante este periodo los investigadores tuvieron como objetivo general determinar cuál es el efecto del sistema de control interno actual del departamento de compras en la gestión de las existencias de la empresa Deltrónico S.A.C año 2016. De esta manera, el tipo de investigación mixta (cualitativo y cuantitativo) y de campo, el nivel de investigación es el descriptivo, el diseño es descriptivo no experimental. La población y la muestra de 100 personas. La técnica es la encuesta y el instrumento es cuestionario. Concluyeron, que la evaluación constante del sistema de control interno del departamento de compras permitirá que se puedan asignar atribuciones y funciones exclusivamente al departamento de compras y se identifique los procedimientos adecuados para la autorización y ejecución de existencias.

Quiroz, M. (2016). En su tesis titulada: "*Control interno en el área de compras y su efecto en la gestión económica de la empresa construcciones & servicios dieguito S.A.C - 2015*", Universidad César Vallejo, Trujillo - Perú. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. Durante este periodo la investigadora tuvo como objetivo general determinar el efecto de la aplicación del control interno del área de compras en la gestión económica de la empresa construcciones y servicios Dieguito S.A.C – Trujillo, 2015. El tipo de investigación es descriptiva, el nivel de investigación es el descriptivo, por lo tanto, los métodos de investigación utilizados son transversal o transaccional. Diseño no experimental. La población y muestra es la empresa construcciones & servicios Dieguito S.A.C del distrito de Trujillo. La técnica es la encuesta, entrevista, observación y análisis documental e instrumento como cuestionario, entrevista, observación y evaluación documentaria. La conclusión, se realizó el análisis del control interno en la empresa obteniendo como resultado que no tiene un control interno adecuado, afectando a las áreas de mayor movimiento que son las compras, observándose que no cuenta

con un manual de procedimiento, no tiene políticas de compras, no cuentan con lista de proveedores, no capacita a su personal, no realizan cotizaciones de compras y no verifican las requisiciones de compras con los pedidos realizados.

2.1.2. Antecedentes internacionales.

Parrales, M. (2017). En su tesis titulada: *“Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en SHOE STORE - Guayaquil”*, Universidad de Guayaquil. Ecuador. Para optar el título de Ingeniero Comercial. Desde el punto de vista de la investigadora en su trabajo de investigación tuvo como objetivo general analizar la situación del departamento de compras en SHOE STORE en el año 2016 en base a la falta de control y seguimiento de las actividades realizadas a la gestión de compras. De esta manera, el tipo de investigación descriptivo por lo que el nivel de investigación es empírico (observación, medición y experimento) y el diseño es correlacional. La población y la muestra serán los profesionales que tienen conocimiento y experiencia en gestión de compras tanto como profesionales externos como los integrantes del departamento de compras. La técnica es documental e instrumento encuesta. La conclusión, los procesos que se llevan en la actualidad dentro de la gestión de compras son realizados de manera empírica e informal, ocasionando dentro del departamento de compras sobrecarga de funciones. Los gerentes de cada área carecen de una adecuada formación profesional para el desarrollo de sus funciones y conformación de equipos de alto rendimiento, que en consecuencia no permite que se exista una selección e integración de talento humano con habilidades y conocimientos de acuerdo al perfil de demanda cada puesto de trabajo.

Gonzales, I. & Iglesias, D. (2015). En su tesis titulada: *“Beneficios y riesgos en la inversión de instrumentos financieros a través de las sociedades de inversión. Una estrategia de divulgación para el pequeño inversionista”*, Universidad Autónoma del Estado de México. Para obtener el título de Licenciada en Administración. Durante este periodo las investigadoras tuvieron como objetivo general identificar los beneficios y riesgos en la inversión de instrumentos financieros a través de las sociedades de inversión, teniendo en cuenta la estrategia de divulgación para el pequeño inversionista. De esta manera el tipo de investigación es documental, el nivel de investigación es explicativa, por lo tanto,

los métodos de investigación utilizado son documental ya que la bases fueron libros, artículos de revistas y archivos de consulta, y el diseño es descriptivo correlacional. La población y la muestra se tomó como base el Star Ranking anual del 2013 que publico una de las calificadoras más importante como lo es Standard & Poor's. La técnica estuvo relacionada en la recopilación, tabulación y análisis de datos e instrumento cuestionario. La conclusión, se observó la forma en la que operan las autoridades, los intermediarios bursátiles y las instituciones bancarias. Con esto se logró identificar las estrategias que tuvo cada fondo de inversión para hacer que obtuvieran esos resultados, puesto que cada uno opera de forma diferente en la composición de sus carteras, tienen diferentes métodos de acuerdo a su perfil del inversionista.

Recari, F. (2015). En su tesis titulada: "*Gestión administrativa en los departamentos de compras y contrataciones del ministerio de gobernación de Guatemala*", Universidad Rafael Landívar. Guatemala. Para obtener el título profesional de Administrador de Empresas. Es importante destacar que la investigadora tuvo como objetivo general determinar cómo es la gestión administrativa en los departamentos de compras y requisiciones del ministerio de gobernación de la república de Guatemala. Asimismo, el tipo de investigación es explicativo, por ende, el nivel de investigación es empírico (recolección de información en bases de datos) y analítico (observación, descripción de las variables), por lo tanto, el método de investigación utilizado es documental y el tipo de diseño es transversal (Datos recolectados, busca describir variables y analizar su interrelación en este periodo) y correlacional (Describir la relación entre 2 o más variables). La población y la muestra son 74 trabajadores. La técnica encuesta e instrumento cuestionario. Finalmente, la conclusión se determinó que la gestión administrativa en los departamentos de compras del ministerio de gobernación es engorrosa y lenta debido a los controles administrativos que han sido implementados con el fin de lograr el afianzamiento y transparencia de los procesos, específicamente en los eventos de cotización y licitación.

Vásquez P. (2015). En su tesis titulada: "*Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación u calificación de proveedores*", Universidad de cuenca. Ecuador. Para obtener el título de Ingeniero Industrial.

Durante este periodo el investigador en su trabajo de investigación tuvo como objetivo general diseñar una propuesta de manual de gestión de compras en Pasamanería S.A junto a procedimientos tanto para la evaluación y calificación del desempeño de sus proveedores. En cuanto el tipo de investigación empleada por la investigadora es analítico, dando un nivel de investigación descriptivo, por lo tanto, diseño es transversal o transaccional porque se realiza un estudio puntual a través de la muestra. La población y la muestra son los trabajadores de la empresa Pasamanería S.A. La técnica utilizada fue la recopilación y análisis de datos e instrumento la encuesta. Finalmente, la conclusión se trazaron previamente la elaboración en la que se realizó un levante de toda la información necesaria determinando de esta manera la situación actual del departamento de compras dentro de la empresa, con toda esta información se ha elaborado la propuesta manual de gestión de compras, todas estas mejoras presentadas se encuentran adecuadas a la realidad y posibilidades de gestión que posee el departamento de compras de la empresa.

2.2. Bases teóricas de las variables

2.2.1. Bases teóricas generales.

2.2.1.1. *Inversiones tangibles.*

Desde el punto de vista de Carbonel, J. (2015, P.171) dice que las inversiones tangibles tienen aspecto física, tales como:

- a) Terreno: es el costo de adquisición del terreno habilitado (costo de adquisición + impuestos + gastos legales y notariales).
- b) Maquinaria y equipo: es el costo de lista más el IGV según cotizaciones de proveedores, incluyendo el transporte al lugar de destino.
 - Maquinaria Nacional: es el precio + IGV + transporte + montaje.
 - La maquinaria importada: es el precio FOB + (flete, seguro, transporte) + gastos de aduana (desactiva, arancel, IGV, entre otros.) + almacenaje + gastos administrativos.

- c) Muebles y enseres: es mobiliario en general, tales como confortables, espejos, alfombra, sillas, mesas, ventiladores, deshumedecedores de ambientes, entre otros.
- d) Vehículos: son las unidades de transporte necesarios para la operación y distribución de los productos del proyecto, tales como camiones, camionetas, montacargas, grúas, entre otros.

Comentario: las inversiones tangibles son aquellas de existencia física, que se pueden ver, tales como: terrenos, maquinarias, equipos vehículos, entre otros.

2.2.1.2. Inversiones intangibles.

Citando a Carbonel, J. (2015, P.172) manifiesta que las inversiones intangibles no tienen aspecto físico, pero son gastos necesarios para las operaciones de la empresa:

- a) Estudios: es el estudios de prevención, definitivos, impacto ambiental y otros. Puede consultarse con consultores que realizarán este tipo de estudios los costos respectivos.
- b) Gastos de organización: son gastos de formalización de la empresa, tales como minuta de constitución, gastos notariales y legales, licencias, entre otros.
- c) Gastos de instalación y montaje: es la fijación de la maquinaria, equipos y accesorios en un lugar determinado. Involucra gastos por remuneraciones, construcción de bases, estructuras de apoyo, instalaciones eléctricas, tuberías de vapor y caldero, servicios de agua y desague interno.
- d) Gastos de puesta en marcha: es el monto correspondiente a los gastos necesarios para poner a punto las maquinarias y equipos, antes de estar en condiciones de producir.

Comentario: las inversiones intangibles son mayormente existencias sin expresión física, que se pueden ver, tales como software, gastos de organización, los estudios, entre otros.

2.2.1.3. Gestión de compra.

Según Palacio A (2010, Pág 18) dice que las compras son una actividad y especialidad. Debe ser analíticas y racionales con el fin de lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones, que se resume en adquirir productos y/o servicios en la cantidad, calidad, precio, momento, sitio y proveedor, buscando la máxima utilidad para la empresa y una incentivo para que el proveedor desee seguir realizando negocios con su cliente.



Figura 1. Administración de compras

Tomado de: Adaptación del libro Administración de compras, Palacio, A. (2010).

Comentario: la gestión de compras es analítica y relacionada con el producto o servicio en la cantidad, calidad, precio, entre otros. Con tal de generar una buena rentabilidad para la empresa. Para esto hay que tener en cuenta a proveedores de calidad que brinda dichos productos, materias primas o servicio relacionado a la rubro de la empresa.

2.2.1.3. Base legal.

Citando a la ley N° 30056 – Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. (2013, P.4) de acuerdo al:

Artículo 1. Norma General

Los fines del presente régimen especial de recuperación anticipada se entiende por:

- Beneficiario: Son las personas naturales o jurídicas que se encuentren en la etapa preproductiva del proyecto, suscriban un contrato de

inversión para la realización de dicho proyecto y cuenten con la resolución ministerial a que se refiere al artículo 3 del presente decreto legislativo, que los califique para el goce del régimen.

- Compromiso de inversión: La inversión a ser ejecutado a partir de la fecha de la solicitud de suscripción del contrato de inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa preproductiva del proyecto ya se hubiere iniciado; o a partir de la fecha de inicio de la etapa preproductiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud.

Artículo 3. Del acogimiento al régimen

Mediante resolución ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el goce del régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que otorgarán la recuperación anticipada del IGV, para cada contrato.

Artículo 7. Bienes, servicios y contratos de construcción comprendidos en el régimen.

Cuya adquisición dará lugar a la recuperación anticipada del IGV serán aprobados para cada contrato de inversión en la resolución ministerial a que se refiere al artículo 3.

Según el decreto legislativo N° 1086 – Decreto legislativo que aprueba la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente. (2008, P.1) manifiesta:

Artículo 1.- Objeto

El presente decreto legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Artículo 3. Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

Como dice el decreto supremo N° 345-2018-EF – Política nacional de competitividad y productividad. (2018, P.2 y 3): gestión de compras.

Artículo 2. Ámbito de aplicación

La política nacional de competitividad y productividad es de cumplimiento obligatorio para todas las entidades de los diferentes poderes del estado, organismos constitucionales autónomos y de los diferentes niveles de gobierno. También es de obligatorio cumplimiento para el sector privado y la sociedad civil, en cuanto le sea aplicable.

Artículo 4. Implementación y ejecución de la política nacional de competitividad y productividad

Las entidades del estado que se encuentran dentro del ámbito de aplicación de la política nacional de competitividad y productividad, tienen a su cargo la implementación y ejecución de la misma, en el marco de sus competencias. Tienen el deber de coordinar y articular, en el ejercicio de sus componentes y funciones, el logro de los objetivos prioritarios de la política nacional de competitividad y productividad que le correspondan, en coordinación con el consejo nacional de competitividad y formalización.

Artículo 7. Presupuesto y Financiamiento

Las entidades involucradas en la implementación de la política nacional de competitividad y productividad y de su plan nacional de competitividad en la elaboración de su presupuesto institucional deben considerar las metas,

indicadores y acciones de dichas instrumentos, según sean de su responsabilidad y competencia, de conformidad con las leyes anuales de presupuesto, sin demandar recursos adicionales al Tesoro Público.

2.2.2. Bases teóricas de la variable independiente: Las inversiones.

Según Carbonel, J. (2015, P.170) manifiesta que las inversiones es el desembolso que hay que efectuar desde la identificación de la idea y los estudios de preinversión. Asimismo, tener los requerimientos para invertir en un terreno, local, infraestructura, instalaciones, maquinaria, equipos, vehículos, capital de trabajo y otros (proyectos), previamente tener un financiamiento en base de un presupuesto.

Como dice García, J. (2013, P.18) la inversión es la adquisición por parte de un sujeto económico (persona natural o jurídica) de un conjunto de activos capaces de proporcionarle servicios o rentas durante un cierto periodo de tiempo. Como tanto el importe de la adquisición como los servicios o rentas son cuantificables en dinero.

De acuerdo con López, A. (2010, P.149) define que las inversiones son operaciones financieras en las que se desembolsa un capital con la expectativa de obtener unos flujos de caja o rendimientos netos a lo largo del horizonte temporal previsto. Esos rendimientos netos son la diferencia entre los ingresos que produce la inversión en cada periodo y los gastos que ocasiona; usualmente los periodos son anuales al igual que los ejercicios económicos.

Empleando las palabras de Bahillo, E; Pérez, C & Escribano, G. (2013, P.330) indican que todo proyecto de inversión puede resumirse en una corriente de cobros y pagos (flujos financieros de caja) en la que llamo:

A: desembolso inicial de la inversión.

P: pago, salida de tesorería o cash-outflow generado por la inversión en el periodo.

C: cobro, entrada de tesorería o cash-inflow generado or la inversión en el periodo.

N: duración de la inversión.

Q: flujo neto de tesorería o cash-flow del periodo generado por la inversión. Será la diferencia entre cobros y pagos del periodo.

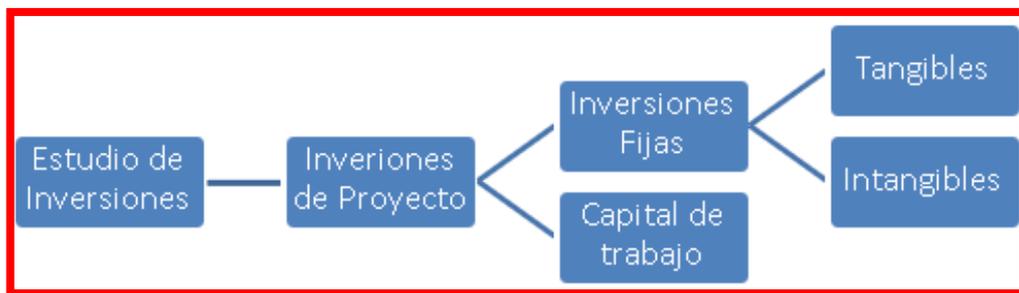


Figura 2. Inversiones del proyecto

Tomado de: Adaptación del libro proyectos de inversión, Carbonel, J. (2015)

Comentario: Las inversiones es un conjunto de desembolso o pagos que debe realizar el sujeto inversor, también es el conjunto de rentas o cobros que percibe a consecuencia de dicha inversión.

A) Inversiones fijas

Desde el punto de vista de Carbonel, J. (2015, P.171) manifiesta que “las inversiones fijas son aquellos desembolsos de dinero para la adquisición de determinados activos, que se van a emplear para la elaboración de bienes y servicios y también los derechos que se tienen que pagar”.

Según Carbonel, J. (2015, P.171) dice que las inversiones fijas puede ser de 2 tipos: inversiones tangibles (Terrenos, obras civiles e instalaciones, maquinaria y equipo, mueble y enseres, equipo de oficina, vehículos, equipo de laboratorio). Inversiones intangible (estudios, gastos de organización, intereses preoperativos, gastos de instalación y montaje, gastos de puesta en marcha, otros gastos).

Teniendo en cuenta a Gonzáles, L. (2015, Pág 1.) considera que “invertir en un activo fijo es objeto de inversion que representa una deuda de los emisores de modo que en su mayoría las ganancias que obtienen son a travez de intereses y en forma secundaria por la compra – venta”.

Comentario: La inversion fija es aquel desembolso de dinero para la adquisición de activos, en la cual se divide en 2 tipo: tangible e intangibles. Por ende la empresa puede invertir en terrenos, muebles y enseres, equipos de oficina,

vehículos, gastos de organización, gastos de instalaciones y montaje, entre otros. Con el fin de generar rentabilidad futura para la empresa.

B) Capital De Trabajo

Como señala Carbonel, J. (2015, P.173) “el capital de trabajo se refiere al capital necesario que debe disponerse para el adecuado y regular funcionamiento del proyecto durante un ciclo productivo (tiempo que dura la elaboración del bien o servicio) y asegurar su comercialización”.

A juicio de Carbonel, J. (2015, P.173) dice que los principales rubros del capital de trabajo son:

- Caja mínima: dinero para cubrir pagos corrientes, tales como sueldos, servicios de movilidad.
- Inventarios: materias primas, productos terminados.
- Cuentas por cobrar: Monto e incobrables.

Tabla 1.
Inversiones del proyecto

RUBRO	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL
Estudios e intangibles			
Terrenos			
Infraestructura			
Maquinarias y equipos			
Herramientas			
Muebles y enseres			
Vehículos			
Otros activos			
Total Inv. Fija			

Tomado de: Adaptación del libro proyectos de inversión, Carbonel, J (2015)

Empleando las palabras de Barcenás; Ramírez; Morales; Zapatero, (2008, P.1) manifiesta que el capital de trabajo es necesario en las organizaciones ya que permite invertir en maquinaria, edificios, equipo de oficina, entre otros. Existen organizaciones que son capaces de producir su propio capital, por ejemplo: cuando

una empresa construye su propia maquinaria. También se puede producir dentro de la organización, recursos en efectivo para la compra de bienes de capital en el exterior.

Comentario: El capital de trabajo es necesario en una empresa o negocio ya que con ese dinero inviertes en la producción o servicio, en la que te va generar rentabilidad y así crezca la empresa.

2.2.2.1. Proyectos de largo plazo.

Citando a Carrión, I. (2010, P.12) dice que los proyectos de largo plazo es un conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados bienes o servicios capaces de detectar necesidades o resolver problemas. Asimismo, es un proceso único que conlleva a planificar, ejecutar y evaluar los recursos humanos, técnicos y financieros finitos, con el fin de obtener objetivos en un plazo determinado.

Desde el punto de vista de Gitman, L. & Joebnk, M. (2009, P.3) manifiesta que “invertir en un proyecto de largo plazo, la organización en que se va invertir debe de ser empresa o entidades gubernamental, ya que ofrece beneficio futuro con el fin de usar sus fondos a partir de ese instante”.

Comentario: los proyectos de largo plazo es aquel plan o idea que se tiene con miras a ejecutar algo en el futuro, con el fin de solucionar una necesidad. Por lo que es necesario tener en cuenta un proceso que permita planificar, ejecutar y evaluar los recursos que utiliza la empresa en un determinado periodo.

2.2.2.1.1. Activo fijo.

Desde la posición de Montoya, A. & Rodríguez, D. (2008, P.11) dice que “el activo fijo es la propiedad, planta y equipo que posee una empresa para la presentación de su servicio o la producción de un bien, que se conserva por más de un año y no está para la venta”.

Desde el punto de vista del Ministerio de economía y finanzas, (2019, P.2) de acuerdo a la última actualización del MEF (23/09/2019), el activo fijo se relaciona con la Norma Internacional de contabilidad 16 (NIC 16) en la que manifiesta la

propiedades, planta y equipo son los activos tangibles que posee una entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, se esperan usar durante más de un periodo.

Comentario: el activo fijo son bienes materiales (activos tangibles) e inmateriales (activos intangibles), adquirido por la empresa que van a ser usado para el desarrollo de sus actividades. Así mismo guarda relación con la norma internacional de contabilidad 16 (NIC 16), que te explica de manera detallada de cómo llevar las propiedades, planta y equipo.

2.2.2.1.2. Financiamiento a largo plazo.

Según Ccaccya, D. (2015, P.2) manifiesta que, entre las principales alternativas de financiamiento en esta, modalidad se tiene:

- 1) Bonos: es un pagaré de mediano o largo plazo, en la que es emitida por una empresa con el fin de obtener fondos del mercado financiero para pagar intereses, tiene fecha de vencimiento que se puede anticipar.
- 2) Acciones: mayormente representa la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Así mismo es un financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.
- 3) Arrendamiento Financiero o leasing: es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), la cual permite el uso de los bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica.
- 4) Hipotecas: es un traslado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) con el fin de garantizar el pago del préstamo.

Comentario: el financiamiento a largo plazo está relacionado con los bonos, acciones, leasing, hipoteca, fondos mutuos, entre otros. Con el fin de obtener dinero futuro y solucionar las necesidades básicas que tenga la empresa.

2.2.2.2. *Financiamiento.*

En la opinión de Carbonel, J. (2015, P.184) argumenta que “el financiamiento en una entidad permitirá incrementar sus beneficios y mejorar su rentabilidad. Una desacertada financiación conlleva mayores costos financieros y problemas de liquidez que también se reflejarán en su rentabilidad, pero con un efecto negativo”.

Citando a Ccaccya, D. (2015, P.1) dice que “el financiamiento son mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero”.

A juicio de Ccaccya, D. (2015, P.1) dice que las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son:

- Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.)
- Para la adquisición de activos.
- Para pago de deudas o refinanciamiento.
- Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo.
- Para iniciar un nuevo negocio.

Comentario: Las empresas solicitan recursos financieros para el desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permita alcanzar diversos objetivos, como: aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas o aprovechar alguna oportunidad que se presente en el mercado.

2.2.2.2.1. *Capital Propio / Fuentes de financiamiento.*

Según Carbonel, J. (2015, P.186) deduce que “se clasifica en 2 grupos: internas y externas. Las fuentes internas se refieren al capital aportado por los accionistas o promotores del proyecto y las fuentes externas son proporcionadas por los intermediarios financieros (bancos, financieras, Caja de ahorro, etc.)”.

Desde el punto de vista de Carbonel, J. (2015, P.186) dice que el capital propio es aportado por los accionistas, dueños o promotores de la inversión. En caso de no ser suficiente el monto financiado con aportes propios, debe optarse por alternativas de crédito de terceros. Estos recursos son aportados como inversiones y no como préstamos, por lo que no generan un flujo de pago de intereses si no un

costo de oportunidad del capital propio, empleando para medirla rentabilidad económica del proyecto. Asimismo, préstamo financiero proviene de un banco, caja, cooperativa o empresa financiera, etc. Las entidades crediticias tienen topes máximos de préstamos que dependen del tipo de proyecto, montos de inversión y las garantías otorgadas por los prestatarios.

De acuerdo con Ccaccya, D. (2015. P.1) dice que el capital propio o las fuentes de financieamiento se presenta en varios cirterios para su clasificación. Entre las más comunes se tienen:

- 1) Según el origen de financiación: De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior.
- 2) Según el plazo de devolución: Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:
 - Financiamiento a corto plazo: Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.
 - Financiamiento a largo plazo: Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

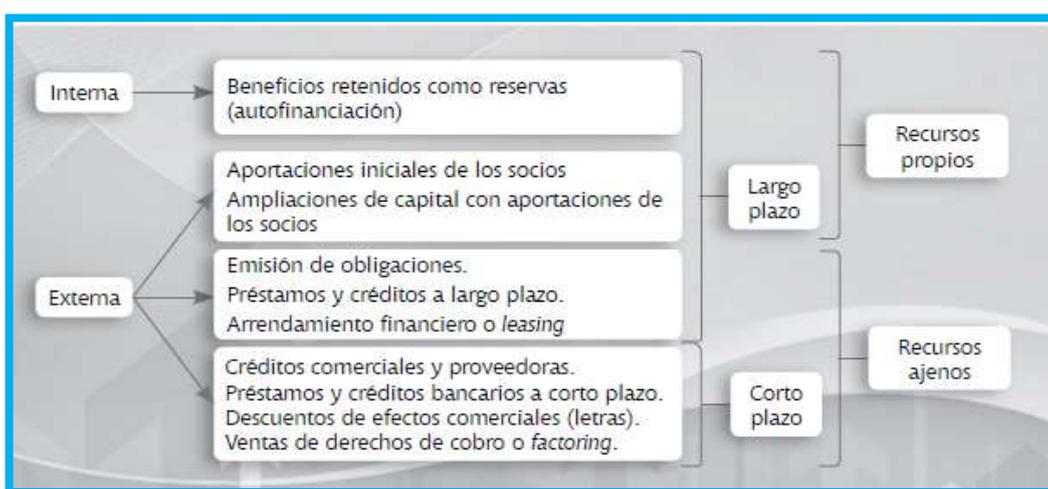


Figura 3. Clasificación de las distintas fuentes de financiamiento
Tomado de: Adaptación del artículo científico fuentes de financiamiento empresarial, Ccaccya, D. (2015)

Comentario: la fuente financiera es fundamental y vital para la empresa ya que se encuentra el financiamiento de la empresa, en la cual hay 2 tipos de financiamiento: la primera que son los recursos propios que vendría ser los aportes de los accionistas y lo segundo, que vendría a ser los recursos ajenos o préstamos financiero que lo brinda los bancos.

2.2.2.2.2. Préstamo Financiero / Modalidades de financiamiento

Teniendo en cuenta a Carbonel, J. (2015, P.193) declara que “el préstamo financiero o modalidad de financiamiento generalmente, los proyectos acuden al préstamo tradicional, es decir, presentan su proyecto a la entidad financiera que evalúan, señalan los montos y las tasas de intereses a pagar”.

Según Carbonel, J. (2015, P.193) manifiesta que el préstamo financiero o modalidad de financiamiento son los crédito de proveedor (bancos), ya que es estudiada por el proyectista y el financista , ambos analizan si es necesario para financiar la adquisición de bienes de capital (maquinaria y equipo). Asimismo, leasing financiero es una forma alternativa de financiación flexible y rápida que presenta la ventaja de no distraer recursos de inversión y que, en consecuencia, permite incrementar el capital de trabajo del proyecto, por los pagos de cuota leasing.

Citando a Ccaccya, (2015, P.2) dice que “el préstamo financiero o modalidades de financiamiento se tomarán en cuenta la clasificación entorno al plazo de devolución detallado a continuación”.

De acuerdo con Ccaccya, (2015, P.2) dice que hay 2 tipos de modalidad financiera:

A. Financiamiento a corto plazo.

A juicio de Ccaccya, (2015, P.2) dice que “el financiamiento a corto plazo se presenta: Créditos comerciales y de proveedores, préstamos y créditos bancarios a corto plazo descuentos de efectos comerciales, factoring (es una herramienta financiera que convierte las cuentas por cobrar en dinero en efectivo)”.

B. Financiamiento a largo plazo

Como dice Ccaccya, (2015, P.2) habla que “el financiamiento a largo plazo se tiene: Bonos, acciones, arrendamiento financiero o leasing e hipoteca”.

Comentario: Las modalidades de financiamiento son prestamos tradicionales (tales como los creditos) que otorga el banco a la empresa con el fin de financiarse, también el factoring es un medio en la que la empresa vende su factura al banco para así obtener efectivo e invertir en un proyecto rentable, en la cual el banco te cobra una comisión, por ejemplo tienes una factura por cobrar por S/.13,000.00 y el cliente no paga en la fecha pactada, lo que hace la empresa es ir con esa factura y venderlo al banco en la cual te cobra una comisión del 10% que bendria ser S/.1,300.00,ese seria el monto que cobra el banco por dicha factura negociable, por ende el banco te da S/.11,700.00, dinero que inviertes en mas mercaderia o en un proyecto rentable.

2.2.2.3. Presupuesto.

Según Carbonel, J. (2015, P.213) dice que los costos de un proyecto se dan a través de los presupuestos de costos y los ingresos mediante presupuestos de ingresos para periodo determinado, euqivalente al horizonte de evaluación del proyecto. El presupuesto es la expresión cuantitativa de un plan de acción y una ayuda de coordinación u ejecución hacia el logro de los objetivos. Existen varios tipos de presupuestos:

- Según el tiempo: corto, mediano y largo plazo.
- Según la información: informe de desempeño, para necesidades específicas.
- Según los informes que contiene: operación (ventas, producción, gastos), financieros (capital, balance, efectivo, fondos).

Citando a Díaz, M.; Parra. R.; López. L. (2012, P.4) dice que el presupuesto es una herramienta de planeación que servirá como guía en la organización, se construye a partir de una serie de diagnósticos internos y externos, del planteamiento de unos objetivos para conseguir y del establecimiento de estrategias y políticas. Los presupuestos concebidos desde la planeación permiten,

de cierta forma, anticiparse a los hechos que ocurrirán para poder contrarrestar los efectos negativos y aprovechar los efectos positivos de los entornos externo e interno.

Comentario: El presupuesto es una herramienta que permite a la empresa plantear los gastos o inversiones que pueden hacer en un 1 año, el presupuesto se expresa cuantitativamente (por el dinero que maneja la empresa en un periodo determinado).

2.2.2.3.1. Operación

1) Presupuesto de venta

Citando a Carbonel, J. (2015, p. 213) dice que “el presupuesto o pronóstico de venta se estima en base a un estudio de mercado del bien o servicio a producir y/o comercializar”.

- Pronóstico de ventas (unidades)
- Precio de venta unitario

$$\text{Fórmula: } PV = 1 \times 2$$

2) Presupuesto de producción

A juicio de Carbonel, J. (2015, p. 214) dice “el presupuesto de producción (PP) es el presupuesto de ventas ajustado por los cambios en el inventario”.

- Pronóstico de ventas (unidades)
- Inventario final (unidades)
- Inventario inicial

$$\text{Fórmula: } PV = 1 + 2 - 3$$

3) Presupuesto de compras de materiales directos

Como dice Carbonel, J. (2015, p. 214) habla sobre el presupuesto de compras de materiales directos que es uno de los principales presupuestos de costos que debe prepararse, puesto que las cantidades por comprar y los programas de entrega deben establecerse rápidamente para que los materiales directos estén disponibles cuando se necesiten.

- Programa de producción (unidades).
- Inventario final (unidades).
- Inventario inicial (unidades)
- Precio de compra unitario
- Materiales directos requeridos para producir una unidad.

Compra de materiales directos requeridos CMDR (unidades)

$$\text{Fórmula: CMDR} = 1 \times 5 + 2 - 3$$

Costo de compra de materiales directos CCMD

$$\text{Fórmula: CCMD} = \text{CMDR} \times 4$$

4) Presupuesto de consumo de materiales directos

Desde el punto de vista de Carbonel, J. (2015, p. 215) dice que “el presupuesto de consumo de materiales directos es una herramienta útil en la planeación de las actividades operacionales”.

- Presupuesto de materiales directos de producción (unidades).
- Precio de compra

$$\text{Fórmula: PCMD} = 1 \times 2$$

5) Presupuesto de mano de obra directa

Según Carbonel, J. (2015, p. 215) dice que “el presupuesto de mano de obra directa son los ingenieros que fijan las necesidades de mano de obra directa con base en los estudios de productividad del trabajo”.

- Programa de producción (unidades).
- Horas de mano de obra directa (unidades).
- Tasa por hora de mano de obra directa.

$$\text{Fórmula: PMOD} = 1 \times 2 \times 3$$

6) Presupuesto de costos indirectos de fabricación

Citando a Carbonel, J. (2015, p. 215) dice que el presupuesto de costos indirectos de fabricación para un mejor control, los costos fijos y variables se separan de la siguiente manera:

- Los costos fijos son valores totales asignado en moneda.
- Los costos variables se expresan en tasas, por lo general, con base en horas de mano de obra directa.

Información necesaria:

- Presupuesto de horas de mano de obra directa.
- Costos indirectos fijos totales.
- Tasa de costos variables por hora de mano de obra directa.

$$\text{Fórmula: PCIF} = 2 + (1 \times 3)$$

7) Presupuesto de costos de inventario final

Empleando las palabras de Carbonel, J. (2015, p. 216) dice que “el presupuesto de costos de inventario final es el método de valuación de inventarios generalmente es el PESPS (primero en entrar, primero en salir)”.

- Inventario final (unidades).
- Costo estándar por unidades

$$\text{Fórmula: PCI} = 1 \times 2$$

8) Presupuesto de costo de productos vendidos

Teniendo en cuenta a Carbonel, J. (2015, p. 216) dice que “el presupuesto de costo de productos vendidos son las partes que constituyen el presupuesto de costo de los artículos vendidos, pueden tomarse de los presupuestos individuales previamente descritos y ajustados por los cambios de inventarios”.

- Presupuesto de consumo de materiales directos.
- Presupuesto de mano de obra directa.
- Presupuesto de costos indirectos de fabricación.
- Inventario inicial de artículos terminados.
- Inventario final de artículos terminados.

$$\text{Fórmula: PCPV} = 1 + 2 + 3 + 4 - 5$$

9) Presupuesto de gastos de ventas

De acuerdo a Carbonel, J. (2015, p. 216) dice que “el presupuesto de gastos de ventas está constituido por distintas partidas, de los cuales fijos (salarios, depreciación) y variables (publicidad, ventas)”.

- Ventas (unidades).
- Gastos fijos totales por ítem.
- Tasa de gastos variables (%) por ítem.

$$\text{Fórmula: PGV} = 2 + (1 + 3)$$

10) Presupuesto de gastos administrativos

Desde la posición de Carbonel, J. (2015, p. 216 al 217) da a conocer que “el presupuesto de gastos administrativos comprende salarios, sueldos, seguros, depreciación, impuestos y otros”.

- Gastos fijos

$$\text{Fórmula: PGA} = \sum 1$$

Los presupuestos anteriormente elaborados se consiguen en el estado de resultado y flujo de caja. Ambos documentos demuestran la situación financiera del negocio.

Citando a Fagilde, C. (2009, p. 47-59) dice que los presupuestos de operación hay 7 tipos:

1) Presupuesto de Producción

Según Fagilde, C. (2009, p. 47) dice que “el presupuesto de producción es el primero realizarse dentro de los presupuestos operativos, la cual reflejan las decisiones en cuanto a la cantidad de artículos que van a ser producidos en las distintas líneas y productos”.

2) Presupuesto de Producción Ajustado

Desde la posición de Fagilde, C. (2009, p. 51) da a conocer que el presupuesto de producción ajustado es cuando la empresa realiza algunas actividades durante el periodo presupuestario, que pueda afectar a los volúmenes de producción programados, es necesario realizar los ajustes necesarios para evitar que no puedan cumplirse las metas programadas de producción, por consecuencia la empresa enfrente las pérdidas generadas por dejar de vender dichos productos, los cuales fueron previstos en el presupuesto de ventas.

3) Presupuesto de Materiales

Empleando las palabras de Fagilde, C. (2009, p. 53) dice que “el presupuesto de materiales es la representan todos los insumos o materiales directos imprescindibles para la fabricación de los artículos de la empresa”.

4) Presupuesto de Compras

Desde el punto de vista de Fagilde, C. (2009, p. 54) dice que “el presupuesto de compras es el manejo de los inventarios de materiales de toda un área de trabajo especializada en la empresa de producción, de manera general debemos garantizar que los materiales estén disponibles al momento de la producción”.

5) Presupuesto de Mano de Obra

A juicio de Fagilde, C. (2009, P.56) dice que el presupuesto de mano de obra es uno de los elementos más importantes dentro del proceso de producción lo constituye el recurso humano o mano de obra, no solo por su papel protagónico en el proceso de producción, también consume un alto porcentaje dentro de la distribución de los costos de producción.

6) Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación

Como dice Fagilde, C. (2009, p. 58) dice que “el presupuesto de costos indirectos de fabricación se analiza a través de una relación lineal con la producción, es decir, se asume una parte fija y otro parámetro que indicará el importe del costo con relación al volumen producido”.

7) Presupuesto de Gastos Operativos

Citando a Fagilde, C. (2009, p. 59) dice que “el presupuesto de gastos operativos está relacionado principalmente con el presupuesto de ventas, para ello es necesario fijar una relación entre ambas variables de manera de predecir fácilmente los gastos operativos en función de los presupuestos de ventas”.

Comentario: El presupuesto de operación es fundamental ya que es donde se destina el dinero para cada área o departamentos de la empresa, con el fin de utilizarlo y cumplir con el objetivo principal que es generar rentabilidad a la empresa.

2.2.2.3.2. *Financiero*

A) Estados Financiero

Desde la posición de Carbonel, J. (2015, p. 217) da a conocer que “los estados financieros expresan la situación financiera de la empresa y el proyecto rescata 2 de ellos: el estado de ganancias y pérdidas y el flujo de caja, para efectos de la evaluación del proyecto”.

Comentario: Los estados financieros son documentos con información económica, de un individuo o entidad. Estos informes exponen la situación

económica en que se encuentra la empresa, así mismo la variaciones y evoluciones que sufren durante un período determinado.

B) Estado de ganancia y pérdidas

Citando a Carbonel, J. (2015, p. 217) dice que el estado de ganancia y perdidas muestra el resultado de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado. Asimismo, el estado de resultado permite conocer los pagos de impuestos a las utilidades, así como los costos y gastos que se incurren como se muestra en la siguiente tabla.

Comentario: El estado de ganancia y pérdida es un informe financiero que muestra la rentabilidad o pérdida que tiene la empresa durante un período determinado.

Tabla 2.
Estado de ganancia y pérdida

INGRESO A CAJA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas netas					
Otros ingresos					
TOTAL DE INGRESOS					
EGRESOS					
Costos de fabricación					
Gastos de operación					
Gastos de administración					
Gastos de ventas					
Gastos financieros					
Depreciación y amortización					
TOTAL EGRESOS					
UTILIDAD ANTES IMPUESTO					
Impuesto a la renta					
RENTA NETA					

Recuperado de: Adaptación del libro proyectos de inversión, Carbonel, J. (2015)

Citando a Fagilde, C. (2009, p. 62) expresa que el estado resultado es un documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del sector Paraestatal en un periodo determinado.

C) Flujo de caja

De acuerdo a Carbonel, J. (2015, p. 217) dice que el flujo de caja es el estado financiero que muestra los ingreso y egresos de caja para determinar el saldo neto o flujo de caja. Durante el primer año de operaciones se requiere un flujo de caja mensual, a fin de determinar cuáles son los meses de sobre liquidez e íliquidez. En los años siguientes, el flujo de caja puede ser semestral o anual.

Tabla 3.

Flujo de caja

INGRESO A CAJA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas netas					
Otros ingresos					
TOTAL DE INGRESOS					
EGRESOS DE CAJA					
Costos de fabricación					
Gastos de operación					
Gastos de administración					
Gastos de ventas					
Gastos financieros					
Impuesto a la renta					
TOTAL DE EGRESO					
FLUJO NETO					

Tomado de: Adaptación del libro proyectos de inversión, Carbonel, J. (2015)

Desde el punto de vista de Fagilde, C. (2009, P.66) dice que el estado de flujo de efectivo son Movimiento o circulación de cierta variable en el interior del sistema económico. Las variables de flujo, suponen la existencia de una corriente económica y se caracterizan por una dimensión temporal; se expresan de manera necesaria en cantidades medidas durante un periodo, como, por ejemplo, el consumo, la inversión, la producción, las exportaciones, las importaciones, el ingreso nacional, etc.

Comentario: Los estados financieros es importante para la empresa porque se ve mas ordenado sus movimientos de dinero (flujo de caja) , en donde se ha invertido, quienes te debe, a quienes debemos, entre otras (balance general), dentro de los estados financieros también encontramos al estado de ganancia y perdida o estado de resultado, este estado ayuda en el cálculo de la empresa (utilidad o perdida de un determinado periodo).

2.2.2. Bases teóricas de la variable dependiente: Gestión de compras.

Citando a Sangri, A. (2014, p. 1) dice que la gestión de compras buscan proveedores de calidad, está relacionado con el procedimiento del área de compras, en la que evalúa las materias primas y/o componentes o sus productos. Así mismo la logística es la que administra y analiza el precio que ofrece el proveedor. Las compras son un factor real y efectivo para el buen éxito de las empresas.

2.2.2.1. Selección del proveedor.

De acuerdo a Sangri, A. (2014, p. 228) manifiesta que “la selección de proveedores se basa en 4 variables como la calidad, disponibilidad, garantía y precio con fecha de pago”.

Desde el punto de vista de Palacio, A. (2010, p. 28) dice que la selección de proveedor son muchos los aspectos y consideraciones que se deben tener en cuenta en el proceso de selección de uno o varios proveedores, ya que la selección no puede estar sujeta a una sola variable y sólo la combinación en el cumplimiento de un conjunto de ellas aseguran buenas relaciones comerciales y un oportuno suministro de producto.

Según Leenders, J. (2012, p. 275) dice “si se seleccionan los proveedores correctos, todos los problemas de suministro quedarán resueltos. Es precisamente, en la etapa de selección de proveedores que se concreta toda la preparación para entender y especificar las necesidades organizacionales”.

Comentario: La selección del proveedor debes de tener en cuenta algunos criterios como la seriedad en sus argumentos y cotizaciones, sus precios, la imagen de sus marcas, la calidad de sus productos, entre otros. Con tal de optar varios proveedores que cumpla con las expectativas que tiene la empresa.

2.2.2.1.1. Proveedor no es conocido por la empresa.

Desde la posición de Sangri, A. (2014, p. 225 al 227) da a conocer cuando el proveedor no es conocido por la empresa existe fuente de información escrita (Directorios Telefónicos, guías de comprobadores, revista de publicidad de

proveedores), fuentes de experiencia y contactos personales (Entrevista con futuros proveedores, departamentos internos o especializados, ferias – exposiciones y/o exhibiciones), fuente de información respecto a los proveedores (catalogos y revistas profesionales), y fuente de información respecto a las características de los productos (Nombre del producto, disponibilidad y cantidad que se compra).

Citando a Leenders, J. (2012, p. 279) dice que cuando el proveedor no es conocido por la empresa primeramente identificar las fuentes potenciales, fuentes de información, fuentes en línea, catálogos, periódicos comerciales, directorios comerciales, representación de ventas, bases de datos de proveedores y de mercancías y visitas a proveedores, etc.

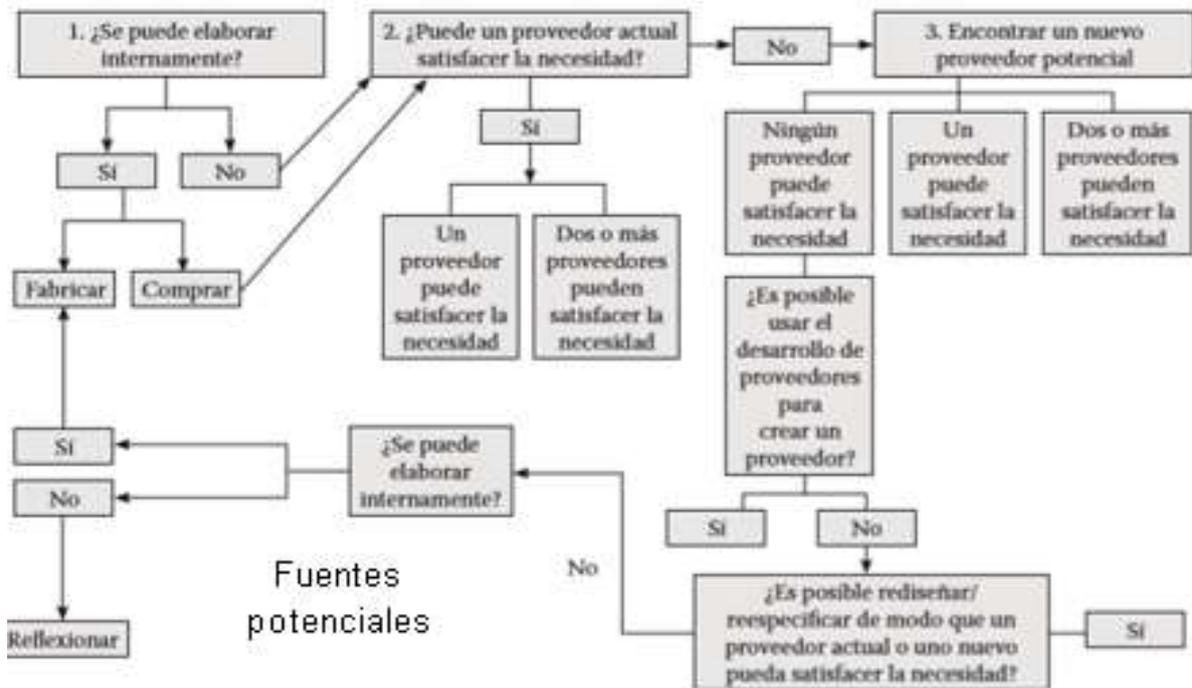


Figura 4. Identificación de las fuentes potenciales para cubrir una nueva necesidad / requisito. Tomado de: Adaptación del libro *Administración de compras y abastecimiento*, Leenders, J. (2012)

Comentario: Cuando un proveedor no es conocido por la empresa principalmente se debe tener en cuenta las fuentes que existe, una de ellas es la fuentes potenciales, página web, catálogos, periódicos comerciales, etc. Con el fin de optar con un proveedor de calidad y con buena cotización que le brinda a la empresa.

2.2.2.1.2. Proveedor ya es conocido por la empresa.

Desde el punto de vista de Sangri, A. (2014, p. 225) dice cuando el proveedor ya es conocido por la empresa que en varias ocasiones nos ha surtido los requerimientos, se le localiza por medio del tarjetero o en cualquiera de los directorios de proveedores que tenemos, se le llama por telefono para cotizar o nos surta lo solicitado.

Desde la posición de Leenders, J. (2012, p. 280) dice “cuando el proveedor ya es conocido por la empresa se le llama por telefono y hacer una solicitud de cotizacion de los productos o materias primas que utiliza la empresa”.

Comentario: si bien es cierto cuando el proveedor ya es conocido por la empresa solamente se realiza la ubicación de dicho proveedor por medio de una llamada por telefono que brinda en su tarjeta, para la solicitud de cotización de productos.

2.2.2.1.3. Desarrollo de proveedor.

Según Sangri, A. (2014, p. 235) dice que el desarrollo de proveedores es la fabricación de los productos que la empresa comercializa, y es de vital importancia que las materias primas o componentes se utilicen de acuerdo con las especificaciones que necesita la empresa; esta es una razón muy válida para que los productos que manufactura la empresa sean de calidad y no tengan rechazo por los consumidores.

Desde el punto de vista de Leenders, J. (2012, p. 285) manifiesta que el desarrollo de proveedor / marketing inverso consiste principalmente en determinar quien es el mejor abastecedor. Implica un grado de participación en una contratación agresiva que no se incluye en la seleccion de proveedores, por ejemplo, colocar a un administrador de suministro en una posicion donde un posible proveedor debe ser persuadido para que acepte una orden.



Figura 5. Desarrollo del proveedor

Fuente: Adaptación del libro Administración de compras y abastecimiento, Leenders, J. (2012)

Comentario: El desarrollo de proveedores principalmente es determinar al proveedor con mayor abastecimiento para la venta, con tal de cubrir de materia prima a la empresa compradora a la hora de fabricar un producto.

2.2.2.2. Procedimiento del área de compras.

Citando a Sangri, A. (2014, p. 197) dice que “el procedimiento del área de compras tiene funciones y obligaciones para con todos los departamentos a los que les da servicio, empenzando con todo aquello que origina la compra”.

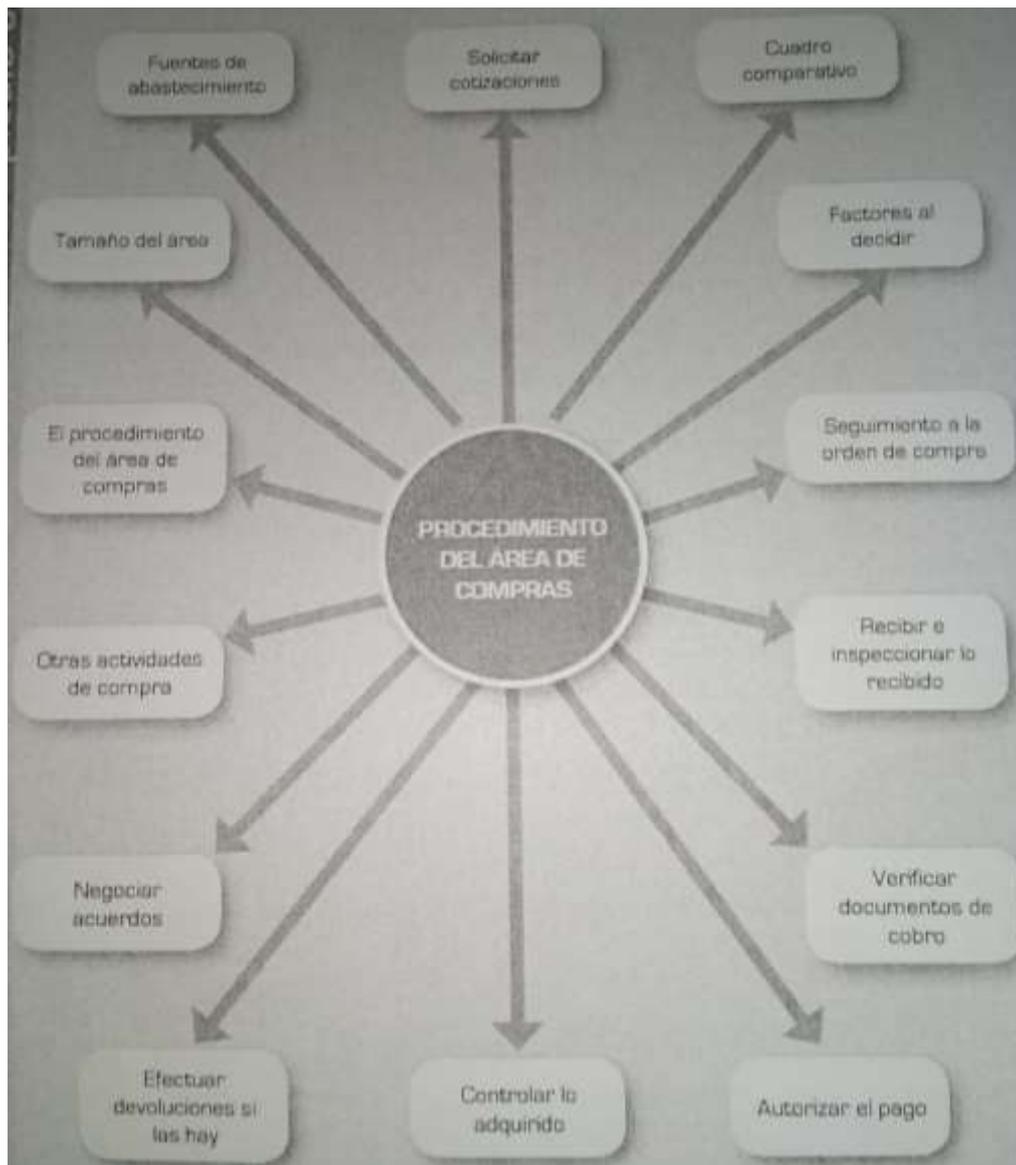


Figura 6. Procedimiento del área de compras
 Fuente: Adaptación del libro Administración de compras, Sangri, A. (2014).

Según Palacio, A. (2010, p. 61) manifiesta que el procedimiento de área de compras es un sistema de dependencia de servicios cuya función es facilitar el proceso de registro y actualización de información relacionada la base de datos de proveedores, productos, la gestión de compras, la gestión de inventarios, para que el comprador tome decisiones oportunas, en base de la información actualizada y confiable.

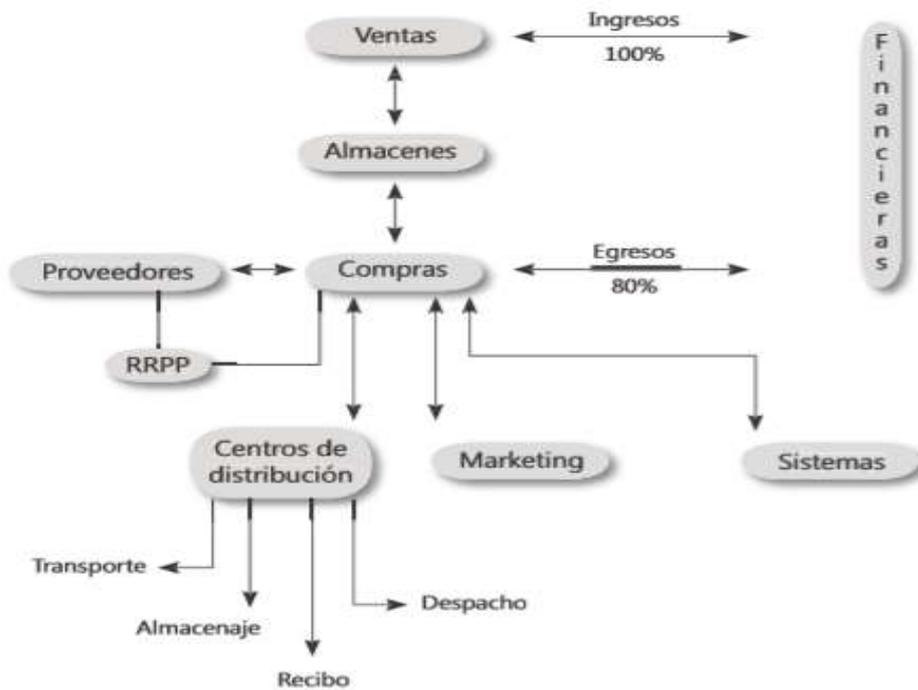


Figura 7. Relación de compras con otras áreas de la empresa.
Fuente: Adaptación del libro Administración de compras, Palacio, A. (2010).

Desde el punto de vista de Leenders, J. (2012, p. 66) dice que “el procedimiento del área de compras es un conjunto de actividades con un principio y un fin, que ocurre en determinada secuencia. Se empieza por el reconocimiento y termina con la supervisión de los proveedores”.

Comentario: El procedimiento del área de compras es aquel sistema de dependencia con varios procesos de todas las áreas administrativas con el fin de gestionar las compras, para así obtener ingresos rentables que beneficien a la empresa.

2.2.2.2.1. Fuente de abastecimiento.

Desde la posición de Sangri, A. (2014, p. 199) da a conocer la determinación de “las fuentes de abastecimiento que básicamente empieza desde el momento en que se autoriza la compra y el auxiliar de compras o el comprador empieza a buscar proveedores”.

Son 5 las características:

- a) Selección de proveedores.
- b) Comunicarse con ellos.
- c) Solicitar cotización.

- d) Elaborar y analizar el cuadro comparativo.
- e) Seleccionar al proveedor que se le otorgará el pedido.

Citando a Leenders, J. (2012, p. 69) manifiesta que la fuente de abastecimiento es cuando determinas el reconocimiento de la necesidad, descripción de la necesidad, identificación y análisis de las posibles fuentes de suministros, selección del proveedor y determinación de los terminos, preparación y colocación de la orden de compra, seguimiento y/o despachos rápido de la orden, recepción e inspección, autorización y pago de la factura y mantenimiento de registros y de relaciones.

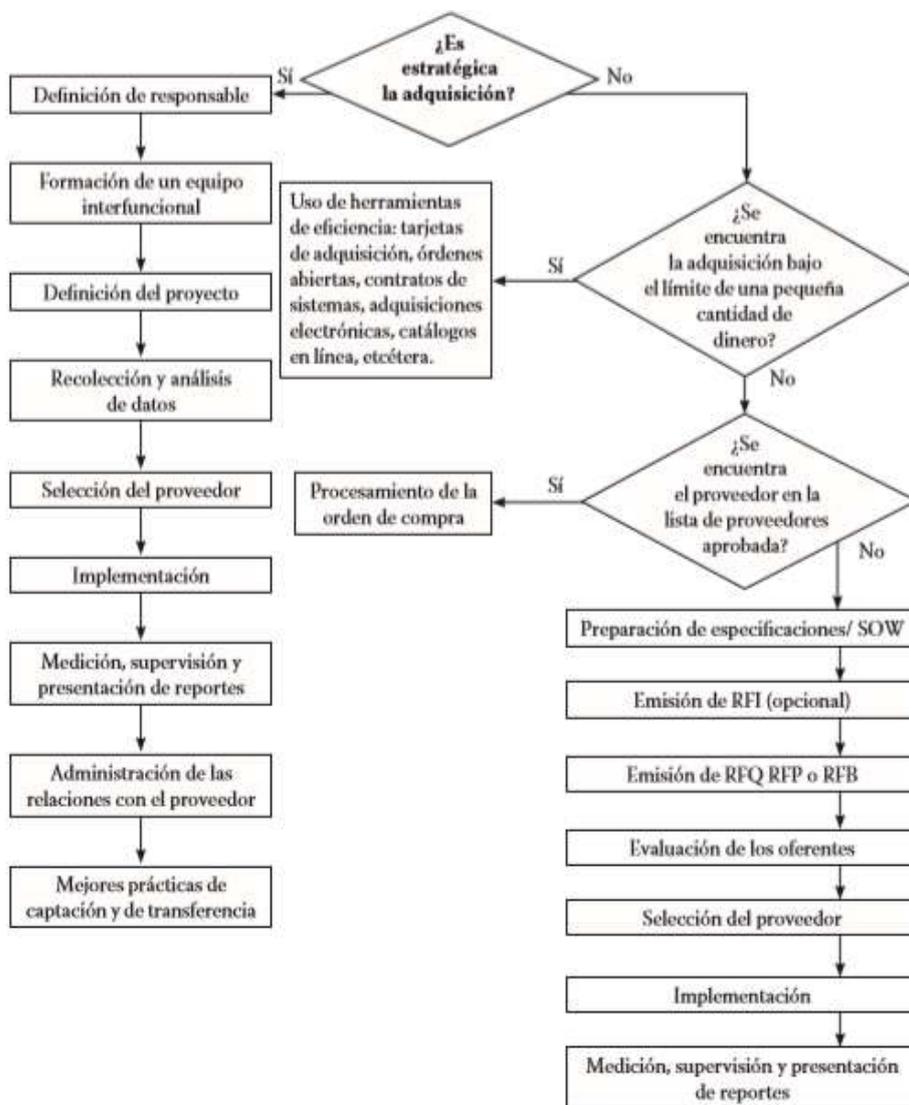


Figura 8. Diagrama de flujo del proceso de suministro
 Fuente: Adaptación del libro Administración de compras y abastecimientos, Leenders, J. (2012).

Según Palacio, A. (2010, p. 81) dice que la fuente de abastecimiento se refiere a todo el proceso que se inicia en la bodega del proveedor con los productos terminados, en la cual se elaborará la orden de compra, después la factura en la que se detalla las cantidades a despachar en un camión donde se entrega los pedidos, por medio de un sistema de recibo de pedidos dando sitios de entrega de pedidos, sistemas de reposición o reaprovisionamiento, empaques originales o embalajes, empaques o unidades mínimas de despachos, medición de nivel de servicios y devoluciones o averías.

Comentario: la fuente de abastecimiento tiene que ver con la autorización de compra, previamente seleccionar al proveedor de calidad, comunicarse y solicitar la cotización para realizar un cuadro comparativo, para ver cual beneficia a la empresa y ver con que proveedor trabajar.

2.2.2.2.2. Cotización de diferentes proveedores.

Según Sangri, A. (2014, p. 200) dice que la cotización de diferentes proveedores es el proceso de compras, es donde se les solicitan a los diferentes proveedores la cotización de lo que se requiere en la empresa, especificando todos los datos necesarios para poder seleccionar a la mejor cotización de acuerdo con nuestros requerimientos.

- a) Descripción del artículo
- b) Cantidad y precio por unidad.
- c) Garantía.
- d) Condiciones de pago.
- e) Fecha de entrega.
- f) Servicio y transporte.
- g) Otras condiciones necesarias según el tipo de producto.

Desde la posición de Leenders, J. (2012, P.72) manifiesta que la cotización de diferentes proveedores, se prepara, se verifica, se firma y se transmite electrónicamente (sistema de adquisiciones electrónicas, correo electrónico o fax) o se envía por correo a los posibles proveedores. Las cotizaciones se registran, el comprador selecciona un proveedor o varios, por lo general tomando como base el

precio, y luego se prepara y se coloca una orden compra con el abastecedor elegido.

Comentario: La cotización de diferentes proveedores mayormente se basa en cotizar productos que la empresa solicita de diferente proveedores, en la cual se realiza un documento o información que el departamento de compras usa en una negociación.

2.2.2.3. Logística y administración de compras.

Desde el punto de vista de Sangri, A. (2014, p. 251) dice que “la logística y administración de compras basicamente la empresa realiza su función de producir a un bajo costo, es decir, llevar a la realidad lo que el consumidor necesita o las empresas que adquieren sus productos”.



Figura 9. Logística y administración de compras
Recuperado de: Adaptación del libro Administración de compras, Sangri, A. (2014)

Desde la posición de López, R. (2010, P.) manifiesta que “la logística y administración de compras es la función de la empresa encargada de satisfacer las necesidades del cliente, proporcionado el producto en el momento, lugar y cantidad en que lo demande el cliente, todo ello al mismo coste”.

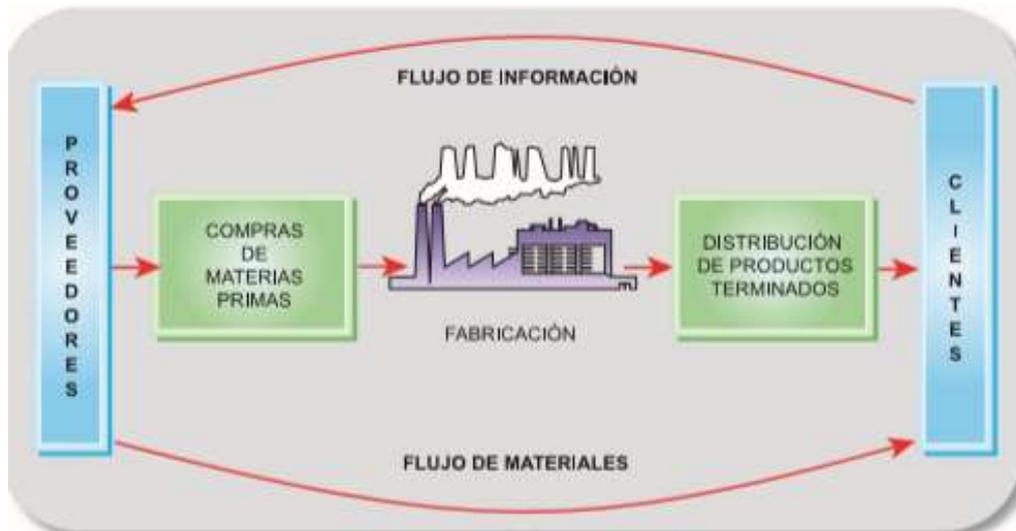


Figura 10: Actividad Logísticas en la empresa Industrial
Fuente: Adaptación del libro Logística Comercial, López, R. (2010)

Comentario: La logística y administración de compras es aquella área que se encarga de gestionar las compras de materia prima con tal que la empresa produzca y satisficere las necesidades del cliente.

2.2.2.3.1. Almacenes.

Según Sangri, A. (2014, P.251) dice que los almacenes depende del área de administración y solo es una auxiliar de las compras, en la que se encarga de requisitar con base en sus cantidades de seguridad o a las solicitudes de aquellos productos o refacciones que le solicitan las diferentes áreas de la empresa.

Citando a López, R. (2010, P.24) dice que “los almacenes que tiene la empresa es necesario cubrir la demanda, es decir, deben tener stock suficiente de materias primas y recambios para la maquinaria, con el fin de evitar perjuicios derivados de paradas del proceso productivo”.

Comentario: Los almacenes es aquella área que tiene la empresa que cuya finalidad es almacenar las compras, es decir, la materias primas y/o suministros a

utilizar, así mismo obtener un producto terminado que cubra las necesidades del público objetivo.

2.2.2.3.2. Inventarios.

Según a Sangri, A. (2014, P.256) dice que “el plan de inventarios debe desarrollarse con respecto a los planes de producción y se tendrá que conocer los costos de los inventarios, del almacenamiento y valorarlo con respecto a los objetivos de la compañía”.

Desde el punto de vista de Palacio, A. (2010, P.154) manifiesta que para una correcta administración de inventarios debe buscar un equilibrio entre el número de referencias, cantidades por referencias, calidades y vigencias para ser utilizadas o vendidas al consumidor final. Las existencias o inventarios se basa en:

a) Planeación de existencias

A juicio de Palacio, A. (2010, P.154) dice que la planación de existencias se basa inicialmente en un racionamiento simple: “Cuanto tengo y cuanto vendo”.

b) Determinar ciclos de pedido

Como dice Palacio, A. (2010, P.154) habla sobre como determinar el ciclo de periodo “es cuando el consumo o demanda tiene un comportamiento regular, se pueden programar pedidos de existencias regulares acordes con el consumo, evitando incurrir en faltantes o en gastos representados por los excesos”.

c) Revisar existencias

Empleando las palabras de Palacio, A. (2010, P.154) dice que “a la hora de revisar las existencias permite contar con productos actualizados y salir de mercaderías obsoletas”.

Comentario: Los inventarios son aquellas existencias que la empresa tiene para lograr con las metas y objetivos, teniendo en cuenta las distintas áreas. Así mismo tener en cuenta el área de producción y conocer los costos.

2.3. Definición de términos básicos.

Almacén: A juicio de Sangri, A. (2014, P.251) dice que este departamento depende del área de administración y solo es una auxiliar de las compras, en la que se encarga de requisitar con base en sus cantidades de seguridad o a las solicitudes de aquellos productos o refacciones que le solicitan las diferentes áreas de la empresa.

Créditos comerciales y de proveedor: Desde el punto de vista de Ccaccya, D. (2015, P.2) los créditos comerciales y de proveedor. Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro.

Factoring: Citando a Ccaccya, D. (2015, P.2) manifiesta que el factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero crédito a cobrar derivados de su actividad comercial.

Gestión de Compras: empleando las palabras de Sangri A (2014, P.1) dice que las compras buscan proveedores de calidad, está relacionado con el procedimiento del área de compras, en la que evalúa las materias primas y/o componentes o sus productos.

Hipotecas: según Ccaccya, D. (2015, P.2) habla que las hipotecas es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Inversiones: como dice García, (2013, P.170) la inversión es la adquisición por parte de un sujeto económico (persona natural o jurídica) de un conjunto de activos capaces de proorcionarle servicios o rentas durante un cierto periodo de tiempo. Como tanto el importe de la adquisición como los servicios o rentas son cuantificables en dinero, invertir implica ceder dinero en el momento presente en el que se efectúa la inversión, a cambio de recibir dinero en el futuro.

Inventario: teniendo en cuenta a Sangri A (2014, P.256) dice que el plan de inventario debe desarrollarse con respecto a los planes de producción y se tendrá que conocer los costos de los inventarios, del almacenamiento y valorarlo con respecto a los objetivos de la compañía.

Leasing financiero: de acuerdo a Carbonel, J. (2015, P.193) dice que el leasing financiero es una forma alternativa de financiación flexible y rápida que presenta la ventaja de no distraer recursos de inversión y que, en consecuencia, permite incrementar el capital de trabajo del proyecto, por los pagos de cuota leasing.

Cotización: según Sangri, A. (2014, P.200) dice el proceso de compras, es donde se les solicitan a los diferentes proveedores la cotización de lo que se requiere en la empresa, especificando todos los datos necesarios para poder seleccionar a la mejor cotización de acuerdo con nuestros requerimientos, se debe empezar con base en variables entre las que destacan: descripción del artículo, cantidad y precio por unidad, garantía, condiciones de pago, fecha de entrega, servicio y transporte.

Estados Financieros: desde la posición de Carbonel, J. (2015, P.217) da a conocer que los estados financieros expresan la situación financiera de la empresa, así mismo, las variaciones y evoluciones que sufren durante un período determinado.

Flujo de Caja: desde el punto de vista de Fagilde, C. (2009, P.66) dice que el estado de flujo de efectivo son movimiento o circulación de cierta variable en el interior del sistema económico. Las variables de flujo, suponen la existencia de una corriente económica y se caracterizan por una dimensión temporal; se expresan de manera necesaria en cantidades medidas durante un periodo, como, por ejemplo, el consumo, la inversión, la producción, las exportaciones, las importaciones, el ingreso nacional, etc.

Estado de ganancia y pérdidas: citando a Carbonel, J. (2015, P.217) muestra el resultado de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado. El estado de ganancia y pérdidas o estado de resultado permite conocer las utilidades antes del pago de impuesto a la renta.

Presupuesto: teniendo en cuenta a Díaz, M.; Parra. R.; López. L. (2012, P.4) dice que el presupuesto es una herramienta de planeación que servirá como guía en la

organización, se construye a partir de una serie de diagnósticos internos y externos, del planteamiento de unos objetivos para conseguir y del establecimiento de estrategias y políticas.

Presupuesto de venta: empleando las palabras de Carbonel, J. (2015, P.213) dice que el presupuesto de venta se estima en base a un estudio de mercado del bien o servicio a producir y/o comercializar.

Financiamiento: citando a Ccaccya, D. (2015, P.1) dice que el financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general, tiene un costo financiero.

Presupuesto de producción: según Carbonel, J. (2015, P.213) habla que el presupuesto de producción es el presupuesto de ventas ajustado por los cambios en el inventario.

Acciones: desde la posición de Ccaccya, D. (2015, P.2) da a conocer que las acciones mayormente representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Así mismo, es un financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.

Capital propio: desde el punto de vista de Carbonel, J. (2015, P.186) dice que el capital propio es aportado por los accionistas, dueños o promotores de la inversión. Estos recursos son aportados como inversiones y no como préstamos, por lo que no generan un flujo de pago de intereses, si no un costo de oportunidad del capital propio, empleando para medirla rentabilidad económica del proyecto.

Activo fijo: A juicio de Montoya, A. & Rodríguez, D. (2008, P.11) dice que el activo de fijo tales como la propiedad, planta y equipo que posee una empresa para la presentación de su servicio o para la producción de un bien, que se conserva por más de un año y no está para la venta.

Capital de trabajo: como dice Barcenaz; Ramirez; Morales; Zapatero, (2008, P.1) habla que el capital de trabajo es necesario en las organizaciones con el fin de invertir en maquinaria, edificios, inventario de bienes, equipo de oficina,

herramientas de todo tipo y efectivo. Existen organizaciones que son capaces de producir su propio capital, por ejemplo: cuando una empresa construye su propio maquinaria. También se puede producir dentro de la organización recursos en efectivo para la comprar bienes de capital en el exterior.

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Hipótesis de la investigación

3.1.1. Hipótesis general.

HG La inversión se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L - La Victoria, 2018

3.1.2. Hipótesis específicas.

HE 1 Los proyectos de largo plazo se relacionan significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L - La Victoria, 2018.

HE 2 El Financiamiento se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L – La Victoria, 2018.

HE 3 El presupuesto se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L – La Victoria, 2018

3.2. Variables de estudio

3.2.1. Definición conceptual.

3.2.1.1. Variable Independiente: Inversiones

Según Carbonel, J. (2015, P.170) dice que las inversiones es el desembolso que hay que efectuar desde la identificación de la idea y los estudios de preinversión hasta los requerimientos, terreno, local, infraestructura, instalaciones, maquinaria, equipos, vehículos, capital de trabajo y otros (proyecto de largo plazo), previamente tener un financiamiento en base de un presupuesto.

3.2.1.2. Variable Dependiente: Gestión de compras

Citando a Sangri, A. (2014, P.1) dice que al gestionar las compras se buscan proveedores de calidad, siguiendo un debido procedimiento, en la que evalúa las materias primas y/o componentes o sus productos. Así mismo, la logística es la que administra y analiza el precio que ofrece el proveedor. Por ello, la gestión de compras son un factor real y efectivo para el buen éxito de las empresas.

3.2.2. Definición operacional.

3.2.2.1. Variable Independiente: Inversiones

Es aquel desembolso de dinero con tal de invertir en un proyecto de largo plazo previamente un financiamiento en base de un presupuesto.

3.2.2.2. Variable Dependiente: Gestión de compras

Es aquella búsqueda de proveedores de calidad, para la compra de materia prima que pasa en un procedimiento en el área de compra, previamente de un análisis de logística para así administrar las compras.

3.3. Tipo y nivel de la investigación

3.3.1. Tipo de investigación.

De acuerdo con Behar, D. (2008, p. 20) manifiesta que este tipo de investigación también recibe el nombre de práctica, activa, dinámica. Se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren. La investigación aplicada se encuentra estrechamente vinculada con la investigación básica, pues depende de los resultados y avances de esta última, esto queda aclarado si nos percatamos de que toda investigación aplicada requiere de un marco teórico. Busca confrontar la teoría con la realidad. Es el estudio y aplicación de la investigación a problemas concretos, en circunstancias y características concretas. Esta forma de investigación se dirige a su aplicación fundamental, ha enfocado la atención sobre la solución de teorías. Conciernen a un grupo particular más bien que a todos en general. Se refiere a resultados inmediatos y se halla interesada en el perfeccionamiento de los individuos implicados en el proceso de la investigación.

La presente investigación es del tipo aplicada ya que requiere de un marco teórico. Busca confrontar los problemas concretos, dando solución teórica con resultados inmediatos.

3.3.2. Nivel de la investigación.

El nivel de la investigación es descriptivo – correlacional.

Citando a Arias, F. (2012, p. 24) dice que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

Como expresa Arias, F. (2012, p. 25) dice que la investigación correlacional determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno.

Desde el punto de vista de Sampieri, R; Fernández, C y Baptista, P. (2010, p. 81) define que este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular. En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio relaciones entre tres, cuatro o más variables. Los estudios correlacionales, al evaluar el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas) y, después, cuantifican y analizan la vinculación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba.

Comentario: Todo proceso de Investigación Correlacional se caracteriza por medir las variables, luego mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas se estiman la correlación. Así mismo, es

descriptivo que estudia la medición de las variables con una misión de observar y cuantificar las modificaciones de una o más características.

3.4. Diseño de la investigación

No experimental y de corte transversal

De acuerdo con Pelella, S y Martins, F. (2012, p. 87) dice que el diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente, las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa la que existen.

Citando a Pelella, S y Martins, F. (2012, p. 94) manifiesta que este nivel se ocupa de recolectar datos en un solo momento y en un tiempo único. Su finalidad es describir las variables y analizar su incidencia e interacción en un momento dado, sin manipularlas.

Comentario: El diseño de la investigación es no experimental y de corte transversal ya que se realiza sin manipular ninguna variable. Así mismo, describe y analiza las variables en un solo momento.

3.5. Población y Muestra de estudio

3.5.1. Población.

Las investigaciones poseen un conjunto de objetivos, documentos o individuos a ser estudiados.

A juicio de Arias, F. (2012, p. 42) señala que dicho término puede referirse a un conjunto de elementos finito o infinito, los cuales se caracterizan por tener rasgos comunes que hacen referencia al tema de estudio.

Según Sampieri, R; Fernández, C y Baptista, P. (2010, p. 174) dice que la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

En consecuencia, la presente investigación se desarrolla considerando como población la compuesta por la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L, como unidad de analisis dentro de la cual existen áreas de ventas, área de logística, área de compras, área de producción, con un tal de 30 encargados en gestionar dichas áreas.

3.5.2. Muestra.

Según Arias, F. (2012, p. 43) indica que la muestra se refiere al subconjunto finito y representativo extraído de la población al cual se aplicarán dichos instrumentos.

Finalmente, los resultados obtenidos pueden ser generalizados al resto de la población, por ende, el presente estudio dado el tamaño de la población (30 encargados), no es necesario aplicar una fórmula para la determinación de la muestra; por lo tanto la muestra es censal, porque se considera a toda la población.

Censal.

Como expresa Arias, F. (2012, p. 33) es censal o censo, ya que busca recabar información acerca de la totalidad de una población. Es así como los censos nacionales tienen como propósito la obtención de datos de todos los habitantes de un país.

El tipo de muestreo recomendado para el levantamiento de información es el no probabilístico.

A juicio de Sampieri, R; Fernández, C y Baptista, P. (2010, p. 176) manifiesta que el tipo de muestra es no probabilístico ya que la selección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra.

Comentario: cuando se habla de censal a muestras pequeñas, es decir, 30 ó 50 trabajadores. Así mismo, el tipo de muestra no probabilístico se refiere a la toma aproximada del 30% de la población, es decir, si la población es 120 aplicando el 30%, la muestra que se utiliza es 36.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos.

Definitivamente, es importante otorgar y no olvidar el valor que tienen las técnicas y los instrumentos que se emplearán en una investigación.

Asimismo, la técnica aplicada para el desarrollo del presente estudio fueron la encuesta.

Desde la posición de Arias, F. (2012, p. 32) manifiesta que la encuesta oral se fundamenta en un interrogatorio “cara a cara” o por vía telefónica, en el cual el encuestador pregunta y el encuestado responde. Contraria a la entrevista, en la encuesta oral se realizan pocas y breves preguntas porque su duración es bastante corta. Sin embargo, esto permite al encuestador abordar una gran cantidad de personas en poco tiempo. Es decir, la encuesta oral se caracteriza por ser poco profunda, pero de gran alcance.

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos.

Se utilizó el cuestionario según autor:

Como dice Behar, D. (2008, p. 64) el cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. El contenido de las preguntas de un cuestionario puede ser tan variado como los aspectos que mida.

Comentario: la técnica e instrumento de recolección de datos es la encuesta; es un interrogatorio que se realiza cara a cara en base de un cuestionario, es decir, conjunto de preguntas de las variables a medir.

- La confiabilidad de un instrumento

A juicio de Palella, S y Martins, F. (2012, P.164) dice que “la confiabilidad es la ausencia de error aleatorio en un instrumento de recolección de datos. Representa la influencia del azar en la medida que el grado que las mediciones están libres de la desviación producida por los errores casuales”.

- El coeficiente alfa de Cronbach

Citando a Palella, S y Martins, F. (2012, P.168) manifiesta que “el coeficiente alfa de Cronbach es una de las técnicas que permite establecer el nivel de confiabilidad que es, junto con la validez, un requisito mínimo de un buen instrumento de medición presentado con una escala tipo likert”.

Comentario: el coeficiente alfa de Cronbach mide la confiabilidad a partir de la consistencia interna de los ítems. Así mismos tiene criterios, donde el cero es ausencia total de consistencia y el 1 es consistencia perfecta.

Tabla 4.

Criterios de decisión para la confiabilidad de un instrumento

Rango	Confiabilidad (Dimensión)
0,81-1	Muy alta
0,61-0,80	Alta
0,41-0,60	Media*
0,21-0,40	Baja*
0 -0,20	Muy baja*

Recuperado de: Metodología de la investigación cuantitativa, Palella, S y Martins, F. (2012)

3.7. Métodos de análisis de datos

Se tabulará la información a partir de los datos obtenidos, haciendo uso del método estadístico y el procesamiento de datos con el programa en particular a utilizar para procesar los datos recopilados, en el caso se empleará el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS: conjunto de programas orientados a la realización de análisis estadísticos aplicados a las ciencias sociales), Stagraf y Excel.

Es en este sentido que el SPSS contribuye al desarrollo del área de metodología de investigación científica cuantitativa. SPSS le facilita crear un archivo de datos en una forma estructurada y también organizar una base de datos que pueda ser analizada con diversas técnicas estadísticas, como la estadística descriptiva y la estadística inferencial.

3.8. Aspectos Éticos

Es importante la existencia de un código de ética, para el desarrollo de la actividad, ya que es necesario establecer los principios recolección de datos de campo, así mismo la conducta del encuestador tales como la honradez, la independencia, diligencia, honestidad, entre otros.

Se respeta la propiedad intelectual de cada uno de los autores de los textos consultados.

Se protege el anonimato de quienes participaron en la encuesta.

Se procederá en todo momento con respeto a la organización en estudio.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados de la validación del instrumento

4.1.1. Validez y confiabilidad de los instrumentos.

4.1.1.1. Instrumentos de la investigación.

Para la recopilación de datos durante el proceso de investigación, se han elaborado los siguientes instrumentos:

- 1) Fichas: corresponden a la técnica de recolección de datos bibliográficos que se aplicó en la investigación, la técnica de fichaje se aplicó en el proceso de elaboración del marco teórico.
- 2) La encuesta oral se fundamenta en un interrogatorio “cara a cara” o por vía telefónica, en el cual el encuestador pregunta y el encuestado responde. Contraria a la entrevista, en la encuesta oral se realizan pocas y breves preguntas porque su duración es bastante corta. Sin embargo, esto permite al encuestador abordar una gran cantidad de personas en poco tiempo. Es decir, la encuesta oral se caracteriza

4.1.1.2. Validez de los instrumentos.

El instrumento sobre la medición Las inversiones y la gestión de compras de la empresa distribuidora & importadora Open Jeans E.I.R.L - La Victoria, para el año 2018 fue sometido a la validación de contenidos a través del juicio de expertos, utilizándose el formato de evaluación de los ítems en tabla de Evaluación de Instrumentos por expertos (ver anexo 4), el cual tuvo el resultado que se detalla a continuación.

Los expertos que participaron en la validación de contenidos fueron los profesores: Mg. Lozano Gil Juan Alberto y Mg. Rosales Domínguez Edith Geobana con el siguiente resultado:

Tabla 5*Resultados de la validación de expertos en la validez de contenidos*

EXPERTO	Institución	Precisar si hay suficiencia
Mg. Lozano Gil Juan Alberto	Universidad Privada Telesup	Si hay suficiencia
Mg. Rosales Domínguez Edith Geobana	Universidad Privada Telesup	Si hay suficiencia

La prueba se aplicó a los 30 trabajadores de la empresa distribuidora & importadora Open Jeans E.I.R.L.

4.1.1.3. La confiabilidad.

Para determinar la confiabilidad de la prueba de conocimientos, se eligió al azar a 10 trabajadores de la empresa distribuidora & importadora Open Jeans E.I.R.L en la Prueba Piloto, a los que se aplicó los test y luego se analizó la confiabilidad de los ítems, correspondiente a los ítems de prueba, y luego se calcula el coeficiente Alfa de Cronbach, mediante la varianza de los ítems y la varianza de puntaje total, cuya fórmula es la siguiente:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Donde:

K: número de preguntas o ítems

S_i^2 : suma de varianzas de cada ítem

S_T^2 : varianza del total de filas (puntaje total de los jueces)

Cuanto menor sea la variabilidad de respuesta, es decir haya homogeneidad en la respuesta de cada ítem, mayor será el alfa de Cronbach. Para la prueba piloto se seleccionó a 10 trabajadores de la empresa distribuidora & importadora Open Jeans E.I.R.L a fin de analizar la confiabilidad de los instrumentos y los resultados obtenidos.

Tabla 6*Suma de las Validaciones para la Prueba Conceptual*

Validez	Coficiente
Validez de contenido	0,969
Validez de criterio	0,992
Validez de constructo	0.953
Validez	0,971

Los resultados mostrados en tabla anterior nos permiten concluir que los instrumentos son confiables.

Tabla 7*Suma de las Validaciones para la Prueba Procedimental*

Validez	Coficiente
Validez de contenido	0,790
Validez de criterio	0,808
Validez de constructo	0,833
Validez	0,810

Estadística de Fiabilidad	
ALFA DE CRONBACH	N° DE ELEMENTOS
0.81	30

Fuente: SPSS V. 2.5 Reporte de Alfa de Cronbach

Los resultados mostrados en tabla anterior nos permiten concluir que los instrumentos son confiables.

4.2. Resultados de la Estadística Descriptiva

4.2.1. Estadística descriptiva de la variable Independiente Inversiones.

4.2.1.1. Proyecto de largo plazo

Ítem 1: ¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?

Tabla 8

Resultado de Ítems 1 ¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
9	5	9	6	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
30%	17%	30%	20%	3%

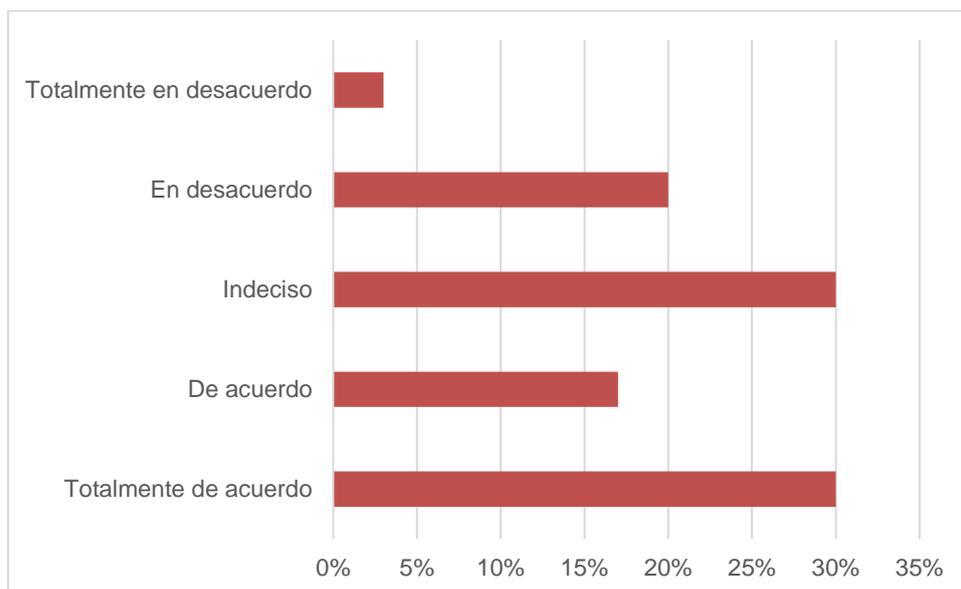


Figura 10. Ítem 1 Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo

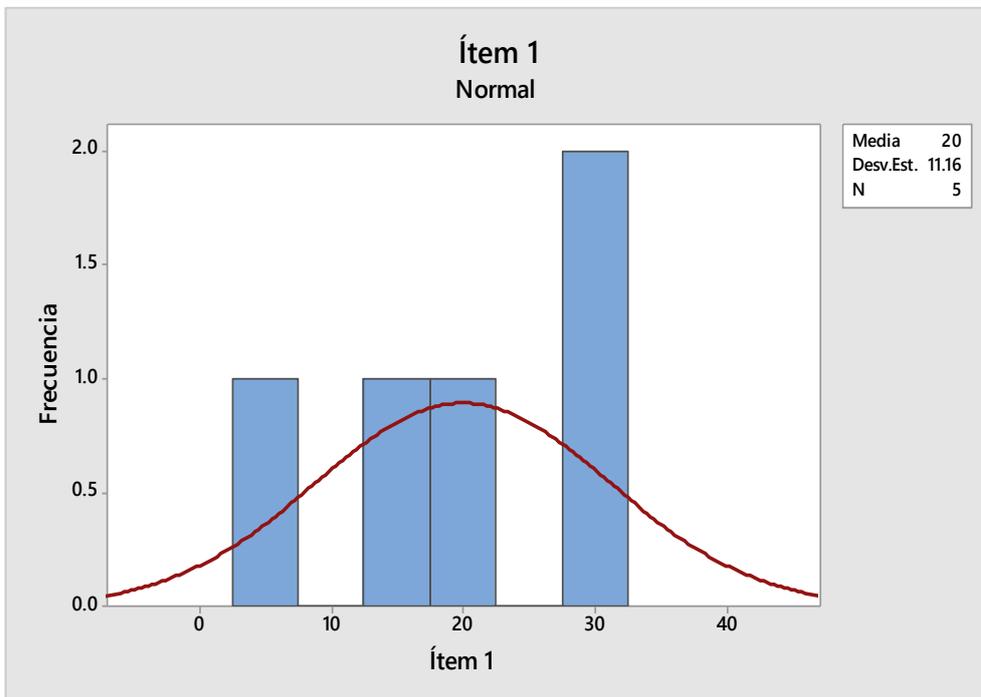
Según la tabla 8 y la figura 10 anterior se comprobó que para este ítem el 30 % está totalmente de acuerdo, el 17% está de acuerdo de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo, sin embargo el 30 % también indica que está indeciso y un 20 % está en desacuerdo con un 3 % está totalmente en desacuerdo.

Tabla 9
Estadísticos descriptivos del Ítem 1

Variable	Ítem 1	Conteo				Porcentaje	ProAcum	Media	Error estándar de	
		total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec
Ítem 1	3	1	1	0	1	20	20	3,0000	*	*
	17	1	1	0	2	20	40	17,0000	*	*
	20	1	1	0	3	20	60	20,0000	*	*
	30	2	2	0	5	40	100	30,0000	0,000000	*

Variable	Ítem 1	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma de					
					Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 1	3	*	*	*	3,0000	9,0000	3,0000	*	3,0000	*
	17	*	*	*	17,0000	289,0000	17,0000	*	17,0000	*
	20	*	*	*	20,0000	400,0000	20,0000	*	20,0000	*
	30	0,000000	0,000000	0,00	60,0000	1800,0000	30,0000	*	30,0000	*

Variable	Ítem 1	Máximo	Rango	IQR	Modo	N Para moda	Asimetría	Curtoosis	MSSD
	17	17,0000	0,000000	*	*	0	*	*	*
	20	20,0000	0,000000	*	*	0	*	*	*
	30	30,0000	0,000000	*	30	2	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
30%	17%	30%	20%	3%

Figura 11. Histograma del Ítem1 ¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?

El histograma de la figura 11 también reporta que en el ítem 1 que se comprobó que para este ítem el 30 % está totalmente de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo, sin embargo el 30 % también indica que está indeciso y un 20 % está en desacuerdo con un 3 % está totalmente en desacuerdo, con una media de 20 y una desviación estándar de 11.16

Ítem 2: ¿Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa?

Tabla 10.

Resultado de Ítems 2 ¿Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
10	17	3	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33%	57%	10%	0%	0%

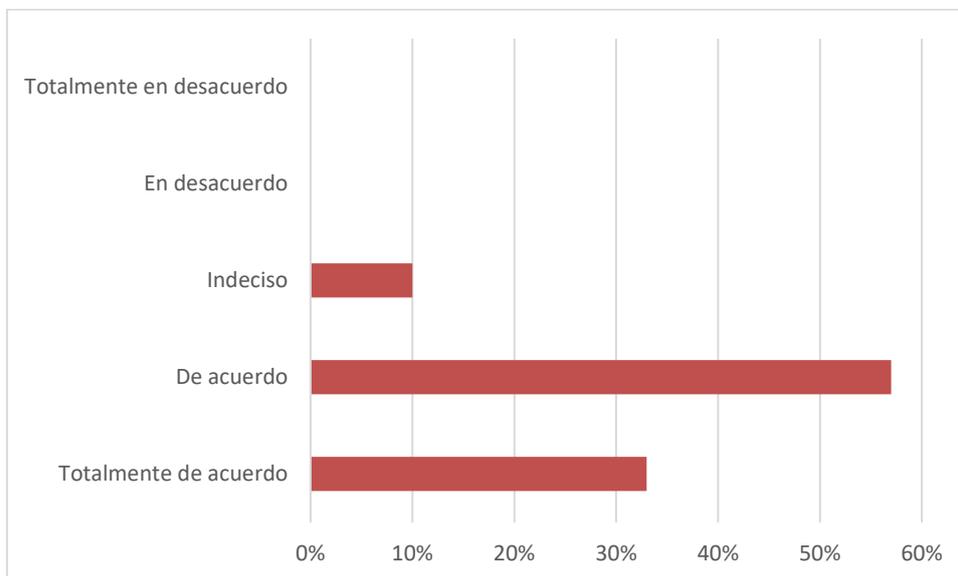


Figura 12. Ítem 2: Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa

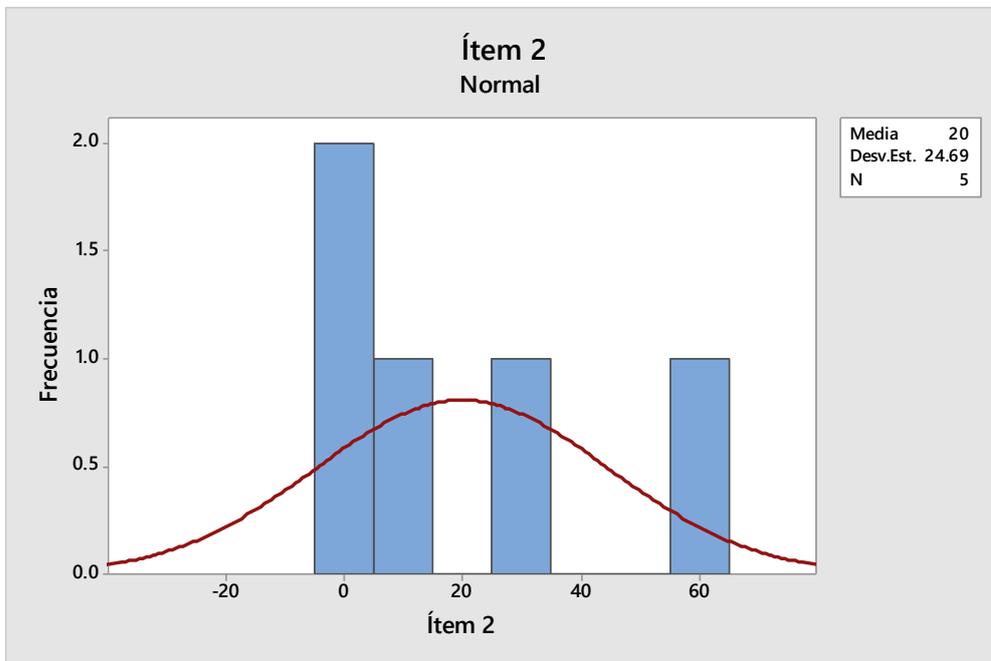
Según la tabla 10 y la figura 12 anterior se comprobaron que para este ítem el 33 % está totalmente de acuerdo y el 57 % está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa, sin embargo, el 10 % está indeciso.

Tabla 11.
Estadísticos descriptivos del Ítem 2

Variable	Ítem 2	Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de		MediaRec
		total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec	
Ítem 2	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*	
	10	1	1	0	3	20	60	10.000	*	*	
	33	1	1	0	4	20	80	33.000	*	*	
	57	1	1	0	5	20	100	57.000	*	*	

Variable	Ítem 2	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana
						cuadrados	cuadrados			
Ítem 2	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000
	10	*	*	*	10.000	100.000	10.000	10.000	*	10.000
	33	*	*	*	33.000	1089.000	33.000	33.000	*	33.000
	57	*	*	*	57.000	3249.000	57.000	57.000	*	57.000

Variable	Ítem 2	Q3	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para		Asimetría	Curtosis	MSSD
							moda	moda			
Ítem 2	0	*	0.000000	0.000000	*	0	2	2	*	*	0.000000
	10	*	10.000	0.000000	*	*	0	0	*	*	*
	33	*	33.000	0.000000	*	*	0	0	*	*	*
	57	*	57.000	0.000000	*	*	0	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33%	57%	10%	0%	0%

Figura 13. Histograma del Ítem 2: Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa

El histograma de la figura 13 también reporta que en el ítem 2 que se comprobaron que para este ítem el 57 % está de acuerdo el 33 % está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa, el 10 % está indeciso, con una media 20 y una desviación estándar de 24.69.

Ítem 3: ¿Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido?

Tabla 12.

Resultado de Ítem 3 ¿Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
12	12	5	1	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
40%	40%	17%	3%	0%

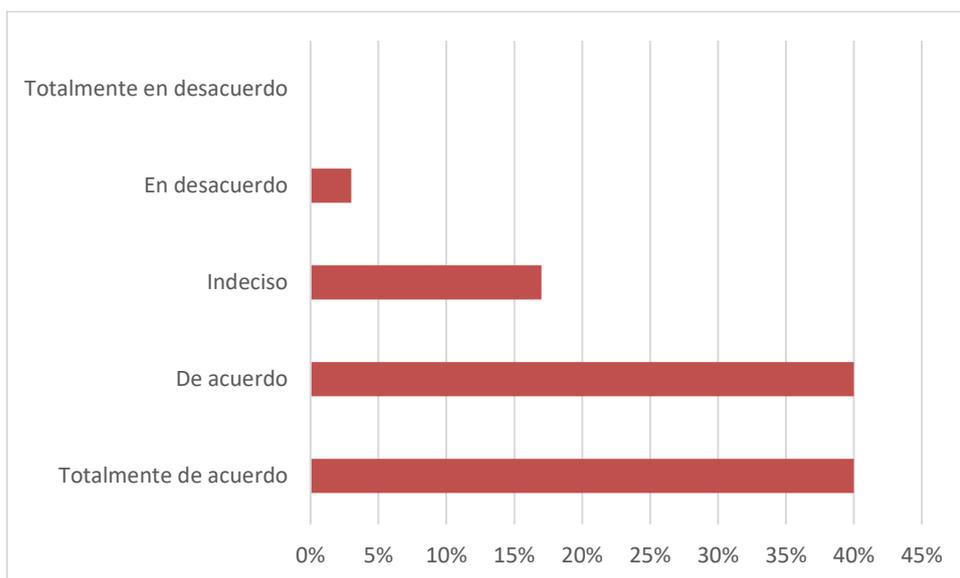


Figura 14. Ítem 3 ¿Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido

Según la tabla 12 y 14 la figura anterior se comprobó que el 40 % está totalmente de acuerdo, el 40% de acuerdo y 17 % está indeciso de invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido, sin embargo, el 3% está en desacuerdo.

Tabla 13.
Estadísticos descriptivos del Ítem 3

Variable	Ítem 3	Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de		MediaRec
		total	N	N*	NACum				la media		
Ítem 3	0	1	1	0	1	20	20	0.000000	*	*	
	3	1	1	0	2	20	40	3.0000	*	*	
	17	1	1	0	3	20	60	17.0000	*	*	
	40	2	2	0	5	40	100	40.0000	0.000000	*	

Variable	Ítem 3	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana
						cuadrados				
Ítem 3	0	*	*	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	
	3	*	*	*	3.0000	9.0000	3.0000	*	3.0000	
	17	*	*	*	17.0000	289.0000	17.0000	*	17.0000	
	40	0.000000	0.000000	0.00	80.0000	3200.0000	40.0000	*	40.0000	

Variable	Ítem 3	Q3	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para		Asimetría	Curtosis	MSSD
							moda				
Ítem 3	0	*	0.000000	0.000000	*	*	0	*	*	*	
	3	*	3.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*	
	17	*	17.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*	
	40	*	40.0000	0.000000	*	40	2	*	*	0.000000	

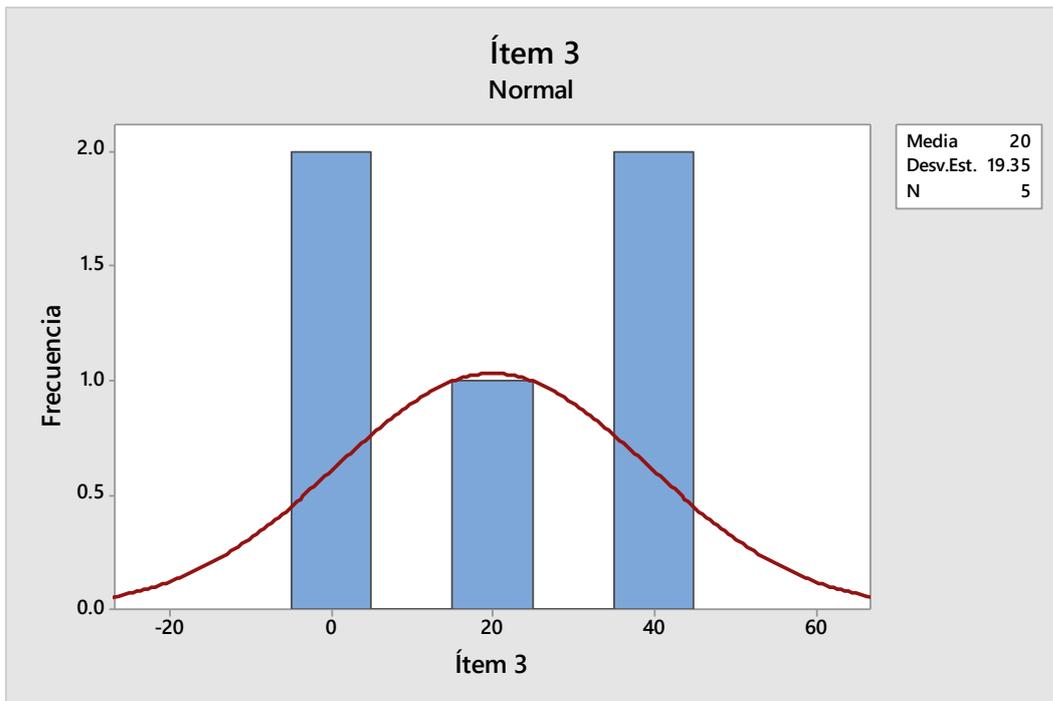


Figura 15. Histograma del Ítem 3: Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido

El histograma de la figura 15 también reporta que en el ítem 3 que el 40 % está totalmente de acuerdo, el 40% de acuerdo y 17 % está indeciso de invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido, con una media de 20 y una desviación estándar de 19.35.

Ítem 4: ¿Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo?

Tabla 14.

Resultado de Ítem 4 ¿Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
10	16	4	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33%	53%	13%	0%	0%

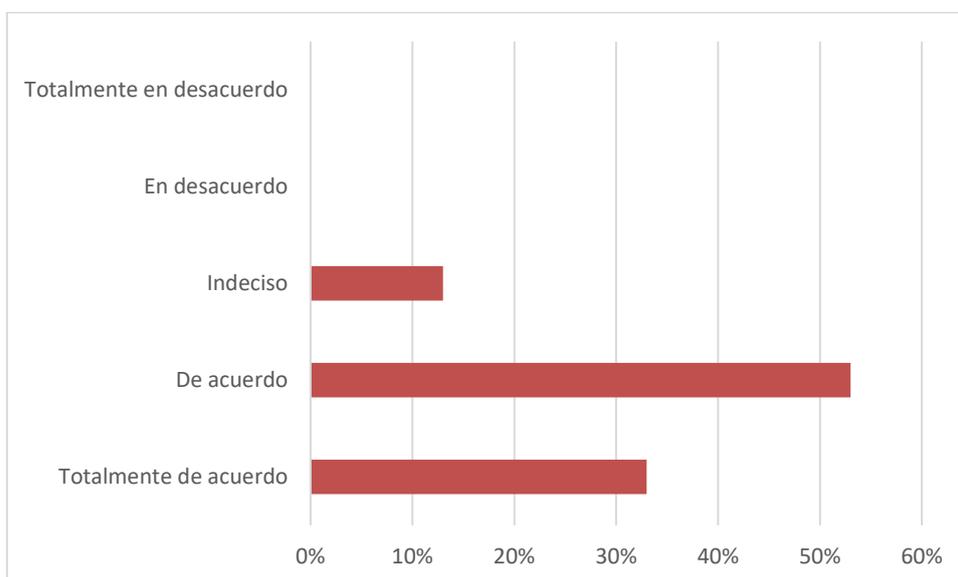


Figura 16. Ítem 4: Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo.

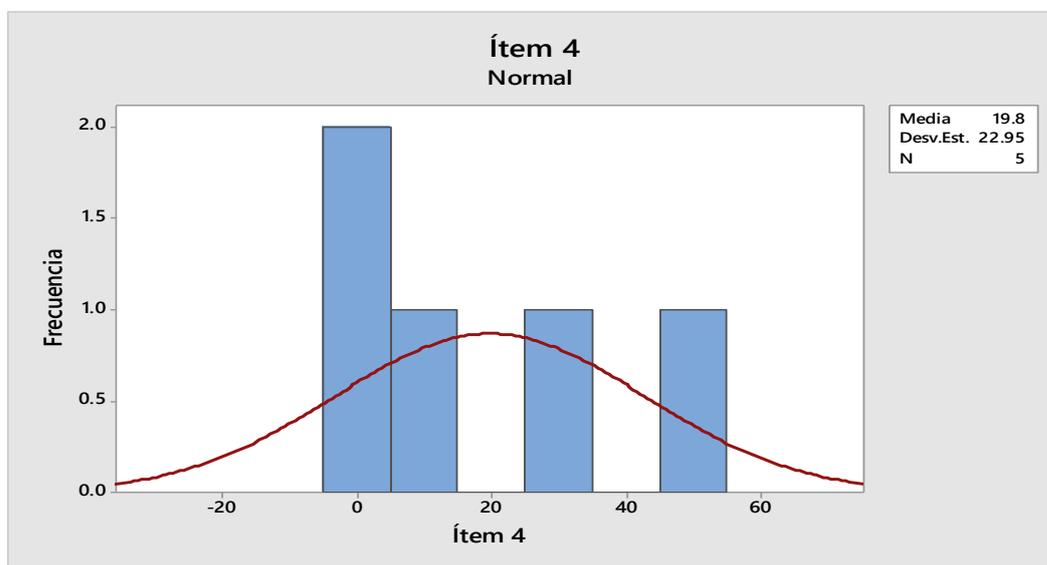
Según la tabla 14 y la figura 16 anterior se comprobaron que 53 % está de acuerdo el 33 % está totalmente de acuerdo y el 13 % está indeciso que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo.

Tabla 15.
Estadísticos descriptivos del Ítem 4

Variable	Ítem 4	Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de	
		total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec
Ítem 4	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	13	1	1	0	3	20	60	13.000	*	*
	33	1	1	0	4	20	80	33.000	*	*
	53	1	1	0	5	20	100	53.000	*	*

Variable	Ítem 4	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana
						cuadrados				
Ítem 4	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000		0.000000	*	0.000000
	13	*	*	*	13.000	169.000		13.000	*	13.000
	33	*	*	*	33.000	1089.000		33.000	*	33.000
	53	*	*	*	53.000	2809.000		53.000	*	53.000

Variable	Ítem 4	Q3	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
	13	*	13.000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	33	*	33.000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	53	*	53.000	0.000000	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33%	53%	13%	0%	0%

Figura 17. Histograma del Ítem 4: Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo

El histograma de la figura 17 también reporta que en el ítem 4 que se comprobaron que 53 % está de acuerdo el 33 % está totalmente de acuerdo y el 13 % está indeciso que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo, con una media de 19.8 y una desviación estándar de 22.95

4.2.1.2. Financiamiento

Ítem 5: ¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?

Tabla 16.

Resultado de Ítems 5 ¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
14	8	8	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
46%	27%	27%	0%	0%

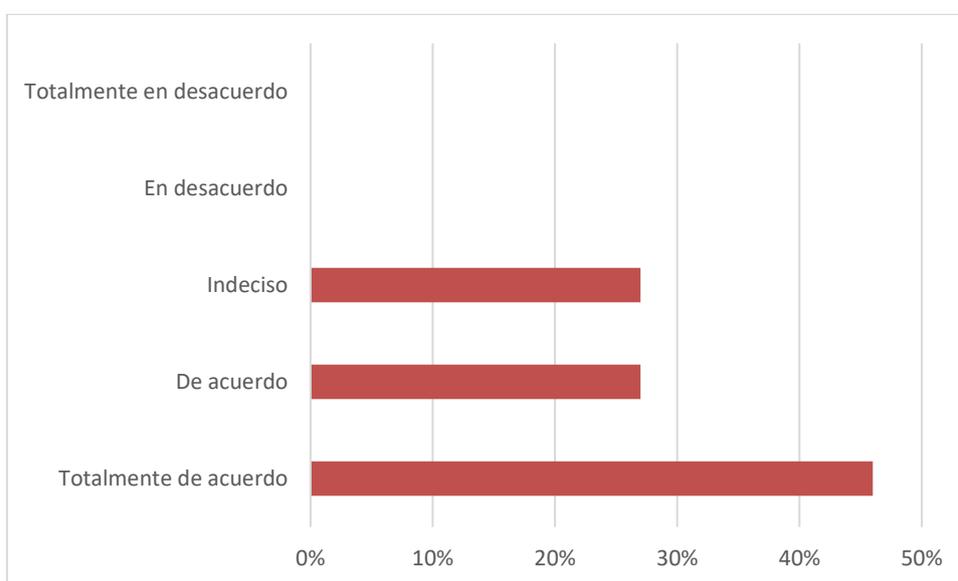


Figura 18. Ítem 5: Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa

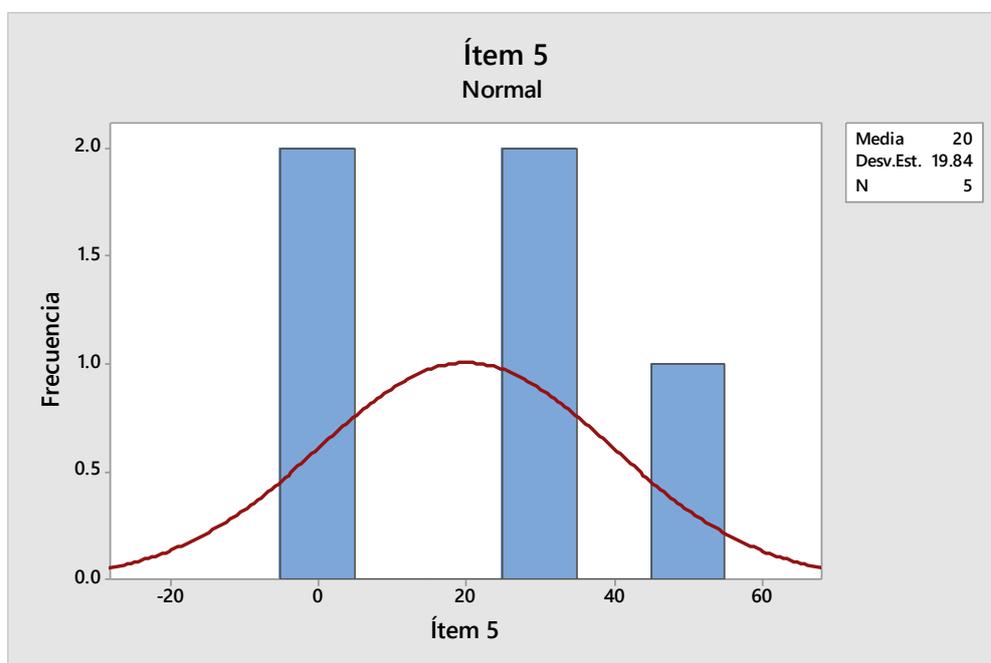
Según la tabla 16 y la figura 18 anterior se comprobaron que 46 % está totalmente de acuerdo, el 27 % de acuerdo y 27 % está indeciso que el capital propio es la base financiera de la empresa.

Tabla 17.
Estadísticos descriptivos del Ítem 5

Variable	Ítem 5	Conteo			NACum	Porcentaje	ProAcum	Media	Error estándar de		MediaRec
		total	N	N*					la media	MediaRec	
Ítem 5	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*	
	27	2	2	0	4	40	80	27.000	0.000000	*	
	46	1	1	0	5	20	100	46.000	*	*	

Variable	Ítem 5	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana
						cuadrados	cuadrados			
Ítem 5	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000
	27	0.000000	0.000000	0.00	54.000	1458.000	27.000	27.000	*	27.000
	46	*	*	*	46.000	2116.000	46.000	46.000	*	46.000

Variable	Ítem 5	Q3	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para		Asimetría	Curtosis	MSSD
							moda	moda			
Ítem 5	0	*	0.000000	0.000000	*	0	2	2	*	*	0.000000
	27	*	27.000	0.000000	*	27	2	2	*	*	0.000000
	46	*	46.000	0.000000	*	*	0	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
46%	27%	27%	0%	0%

Figura 19. Histograma del Ítem 5: ¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?

El histograma de la figura 20 también reporta que en el ítem 5 que 46 está totalmente de acuerdo, el 27 % de acuerdo y otro 27 %, está indeciso que el capital propio es la base financiera de la empresa, con una media de 20 y una desviación estándar de 19.84

Ítem 6: La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa?

Tabla 18.

Resultado de Ítem 6 La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
10	18	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33%	60%	7%	0%	0%

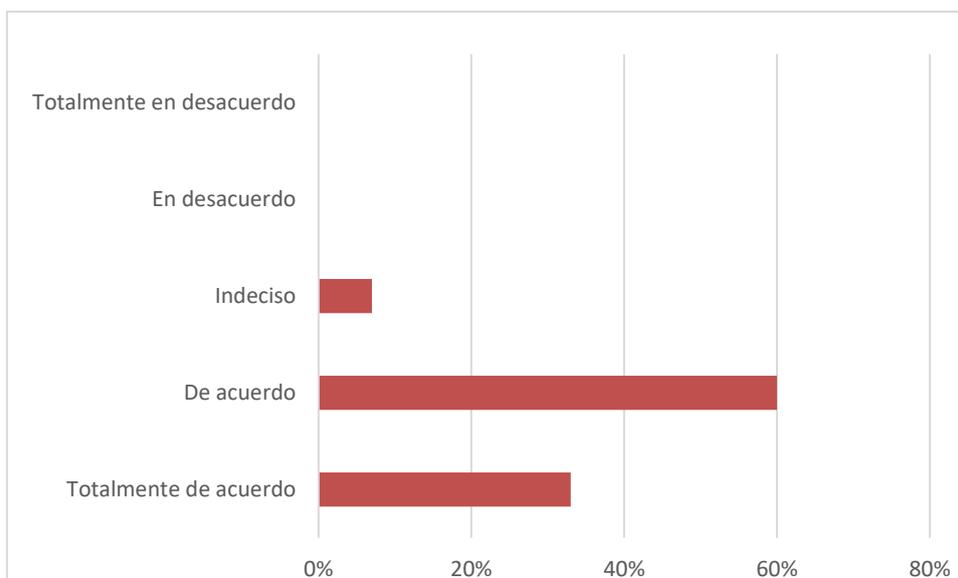


Figura 20. Ítem 6: La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa

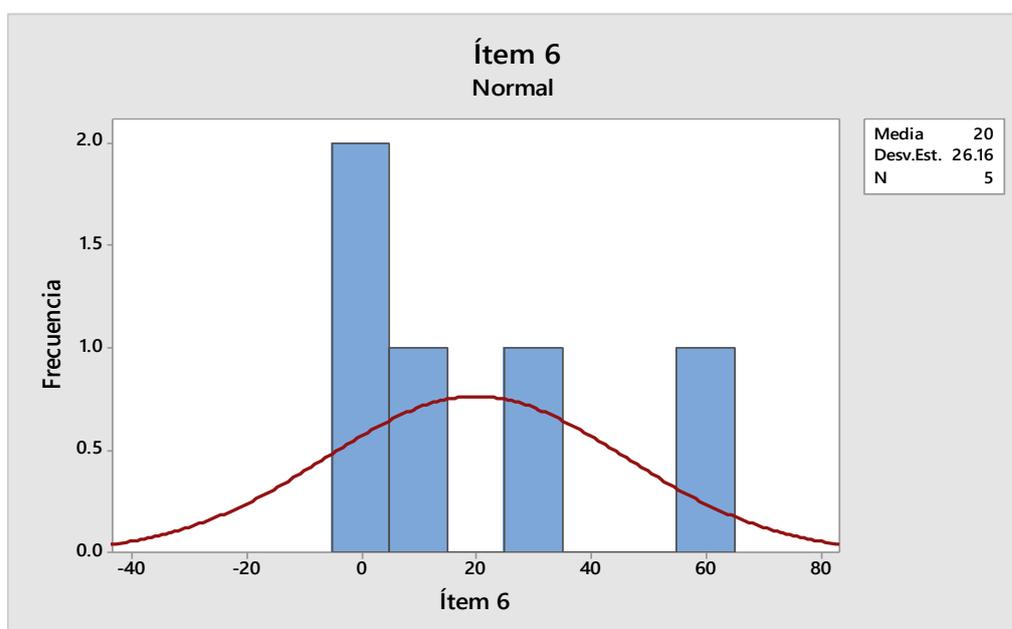
Según la tabla 18 y la figura 21 anterior se comprobaron que el 60 % está de acuerdo el 33% está totalmente de acuerdo y el 7 % está indeciso que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa.

Tabla 19.
Estadísticos descriptivos del Ítem 6

Variable	Ítem 6	Conteo					Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de	
		total	N	N*	NAcum	la media				MediaRec	
Ítem 6	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*	
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*	
	33	1	1	0	4	20	80	33.0000	*	*	
	60	1	1	0	5	20	100	60.0000	*	*	

Variable	Ítem 6	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana
						cuadrados				
Ítem 6	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	7.0000	*	7.0000
	33	*	*	*	33.0000	1089.0000	33.0000	33.0000	*	33.0000
	60	*	*	*	60.0000	3600.0000	60.0000	60.0000	*	60.0000

Variable	Ítem 6	Q3	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
	7	*	7.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	33	*	33.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	60	*	60.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33%	60%	7%	0%	0%

Figura 21. Histograma del Ítem 6: La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa

El histograma de la figura 22 también reporta que en el ítem 6 que el 60 % está de acuerdo el 33% está totalmente de acuerdo y el 7 % está indeciso que estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa, con una media de 20 y una desviación estándar de 26.16.

Ítem 7: ¿Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado?

Tabla 20.

Resultado de Ítem 7 ¿Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1	1	3	15	10
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
3%	3%	10%	51%	33%

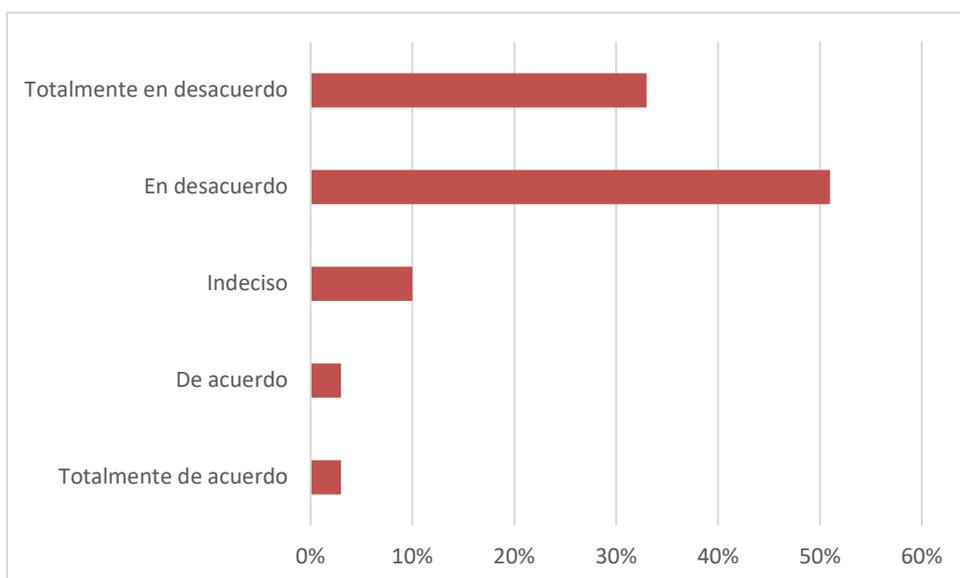


Figura 22. Ítem 7 Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado

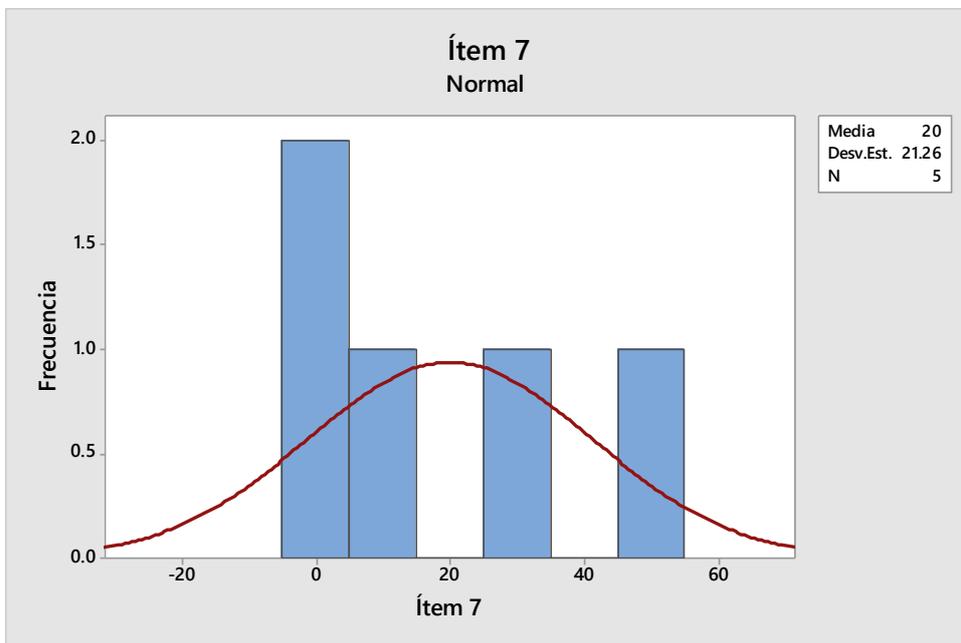
Según la tabla 20 y la figura 23 anterior se comprobaron que el 51 % indica que está en desacuerdo, el 33 % en totalmente en desacuerdo, el 10 % está indeciso, el 3 % está totalmente de acuerdo y un 3% está de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado.

Tabla 21.
Estadísticos descriptivos del Ítem 7

Variable	Ítem 7	Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de la media	MediaRec
Ítem 7		total	N	N*	NAcum					
	3	2	2	0	2	40	40	3.0000	0.000000	*
	10	1	1	0	3	20	60	10.0000	*	*
	33	1	1	0	4	20	80	33.0000	*	*
	51	1	1	0	5	20	100	51.0000	*	*

Variable	Ítem 7	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de cuadrados	Minimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 7	3	0.000000	0.000000	0.00	6.0000	18.0000	3.0000	*	3.0000	*
	10	*	*	*	10.0000	100.0000	10.0000	*	10.0000	*
	33	*	*	*	33.0000	1089.0000	33.0000	*	33.0000	*
	51	*	*	*	51.0000	2601.0000	51.0000	*	51.0000	*

Variable	Ítem 7	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para moda	Asimetría	Curtois	MSSD
Ítem 7	3	3.0000	0.000000	*	3	2	*	*	0.000000
	10	10.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	33	33.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	51	51.0000	0.000000	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
3%	3%	10%	51%	33%

Figura 23. Histograma del Ítem 7: Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado

El histograma de la figura 23 también reporta que en el ítem 7 que el 51 % indica que está en desacuerdo, el 33 % en totalmente en desacuerdo, el 10 % está indeciso y un 3 % está totalmente de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado, con una media de 20 y una desviación estándar de 21.26

Ítem 8: ¿Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria?

Tabla 22.

Resultado de Ítem 8 ¿Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
10	15	5	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33%	50%	17%	0%	0%

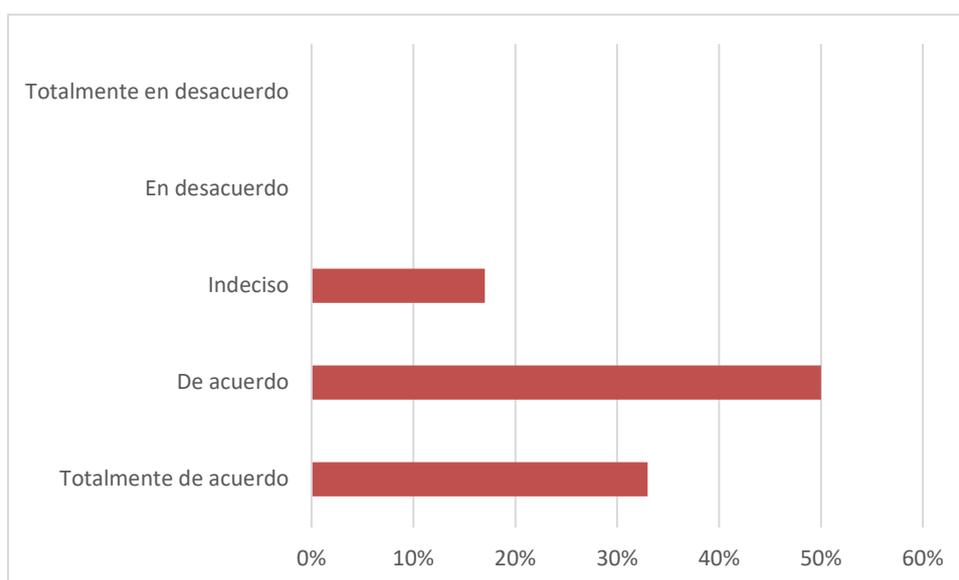


Figura 24. Ítem 8 Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria

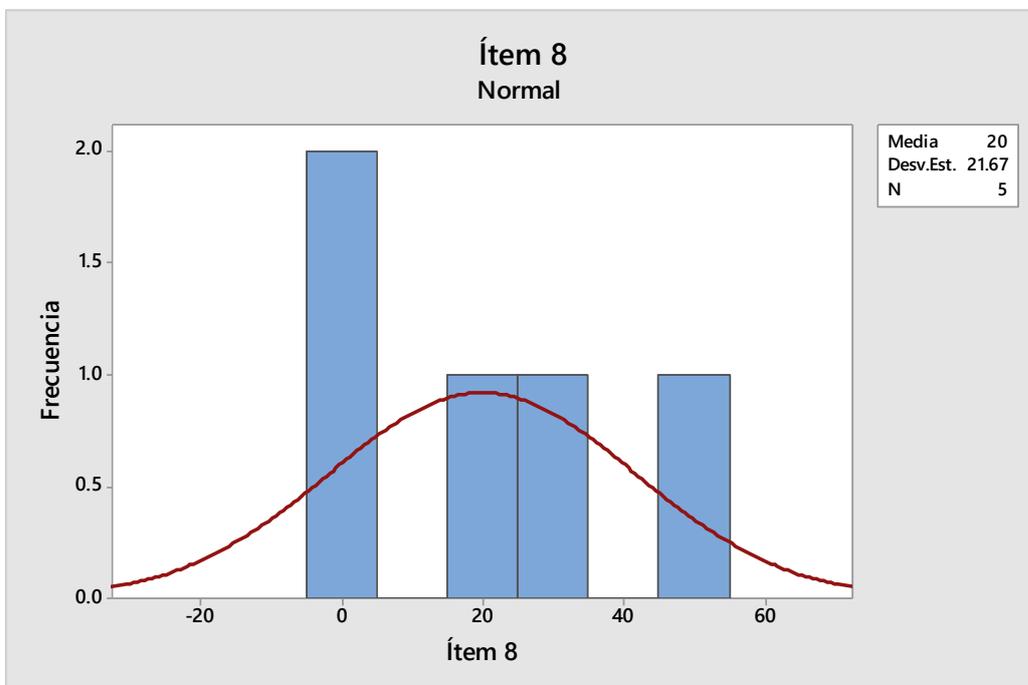
Según la tabla 22 y la figura 24 anterior se comprobaron que el 50 % está de acuerdo el 33 % está totalmente de acuerdo y el 17 % está indeciso que cómo empresarios están de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria.

Tabla 23
Estadísticos descriptivos del Ítem 8

Variable	Ítem 8	Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de		
		total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec	
Ítem 8	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*	*
	17	1	1	0	3	20	60	17.000	*	*	*
	33	1	1	0	4	20	80	33.000	*	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.000	*	*	*

Variable	Ítem 8	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana
					Suma	cuadrados			
Ítem 8	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000
	17	*	*	*	17.000	289.000	17.000	*	17.000
	33	*	*	*	33.000	1089.000	33.000	*	33.000
	50	*	*	*	50.000	2500.000	50.000	*	50.000

Variable	Ítem 8	Q3	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
	17	*	17.000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	33	*	33.000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	50	*	50.000	0.000000	*	*	0	*	*	*



Totamente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totamente en desacuerdo
33%	50%	17%	0%	0%

Figura 25. Histograma del Ítem 8: Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria

El histograma de la figura 25 también reporta que en el ítem 8 que el 50 % está de acuerdo el 33 % está totalmente de acuerdo y el 17 % está indeciso que cómo empresarios están de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria, con una media de 20 y una desviación estándar de 21.67

4.2.1.3. Presupuesto

Ítem 9: ¿Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%?

Tabla 24.

Resultado de Ítem 9 ¿Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
11	16	3	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
37%	53%	10%	0%	0%

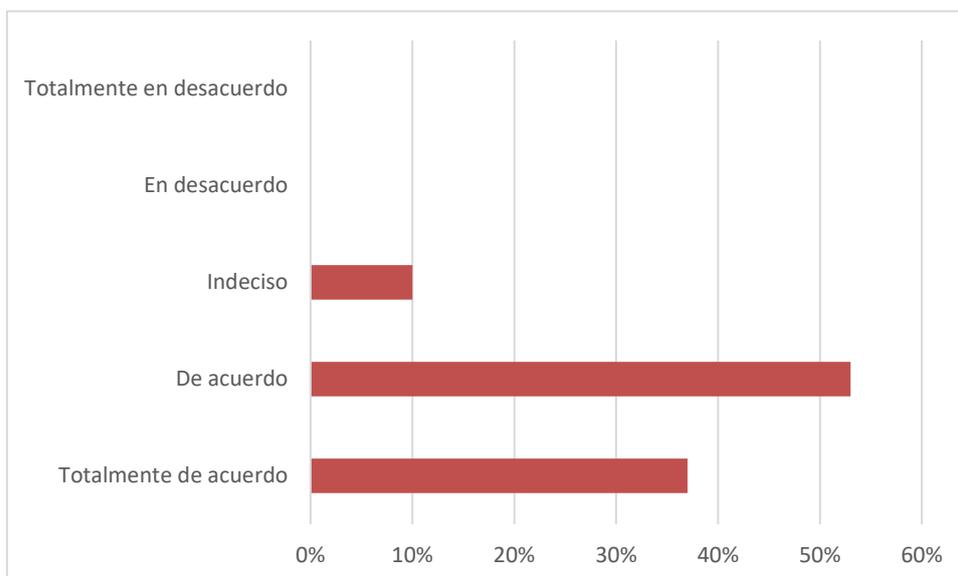


Figura 26. Ítem 9: Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%

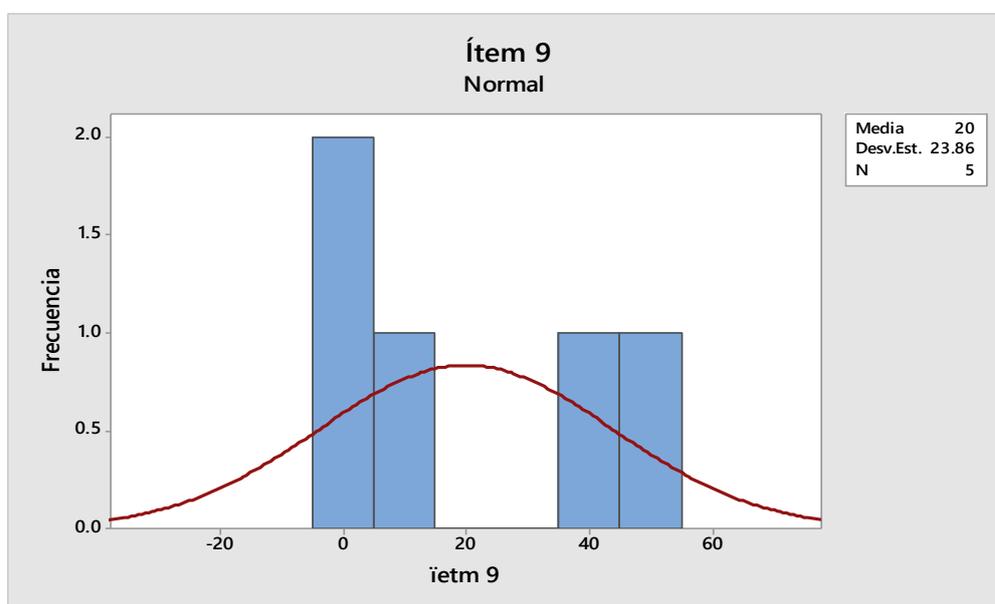
Según la tabla 24 y la figura 26 anterior se comprobaron que el 37 % está totalmente de acuerdo el 53 % está de acuerdo y el 10 % está indeciso que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%.

Tabla 25.
Estadísticos descriptivos del Ítem 9

Variable	ietm 9	Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de	
		total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec
ietm 9	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	10	1	1	0	3	20	60	10.000	*	*
	37	1	1	0	4	20	80	37.000	*	*
	53	1	1	0	5	20	100	53.000	*	*

Variable	ietm 9	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana
						cuadrados				
ietm 9	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000
	10	*	*	*	10.000	100.000	10.000	10.000	*	10.000
	37	*	*	*	37.000	1369.000	37.000	37.000	*	37.000
	53	*	*	*	53.000	2809.000	53.000	53.000	*	53.000

Variable	ietm 9	Q3	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para		Asimetría	Curtosis	MSSD
							moda				
ietm 9	0	*	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000	
	10	*	10.000	0.000000	*	*	0	*	*	*	
	37	*	37.000	0.000000	*	*	0	*	*	*	
	53	*	53.000	0.000000	*	*	0	*	*	*	



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
37%	53%	10%	0%	0%

Figura 27. Histograma del Ítem 9: Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%

El histograma de la figura 27 también reporta que en el ítem 9 que el 37 % está totalmente de acuerdo el 53 % está de acuerdo y el 10 % está indeciso que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%, con una media 20 y una desviación estándar de 23.86.

Ítem 10: Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa?

Tabla 26.

Resultado de Ítem 10 Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
13	14	3	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	47%	10%	0%	0%

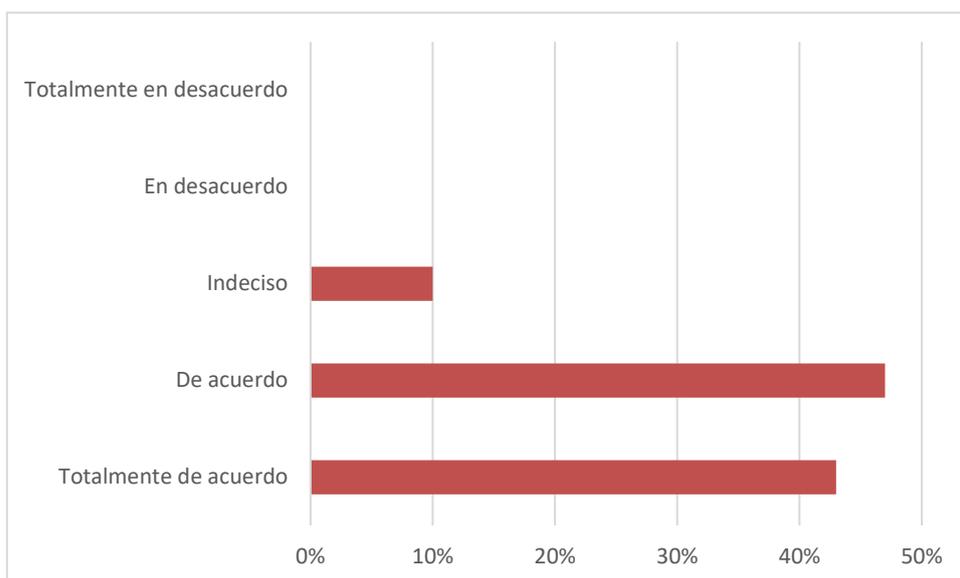


Figura 28. Ítem 10: Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa?

Según la tabla 26 y la figura 28 anterior se comprobaron que 47 % está de acuerdo, el 43 % está totalmente de acuerdo y el 10 % está indeciso que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa.

Tabla 27.
Estadísticos descriptivos del Ítem 10

Variable	Ítem	Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de		MediaRec
		total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec	
Ítem 10	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*	
	10	1	1	0	3	20	60	10.000	*	*	
	43	1	1	0	4	20	80	43.000	*	*	
	47	1	1	0	5	20	100	47.000	*	*	

Variable	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de		Mínimo	Q1	Mediana	Q3
						cuadrados	cuadrados				
Ítem 10	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	10	*	*	*	10.000	100.000	10.000	10.000	*	10.000	*
	43	*	*	*	43.000	1849.000	43.000	43.000	*	43.000	*
	47	*	*	*	47.000	2209.000	47.000	47.000	*	47.000	*

Variable	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
	10	10.000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	43	43.000	0.000000	*	*	0	*	*	*
	47	47.000	0.000000	*	*	0	*	*	*

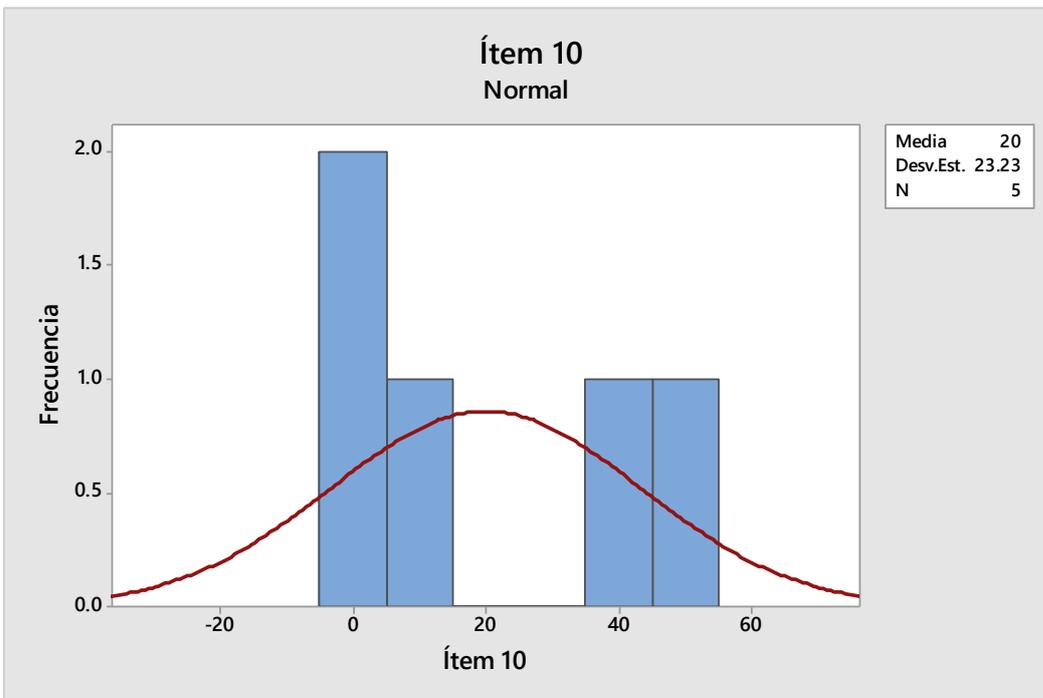


Figura 29. Histograma del Ítem 10: Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa?

El histograma de la figura 29 también reporta que en el ítem 10 que 47 % está de acuerdo, el 43 % está totalmente de acuerdo y el 10 % está indeciso que el presupuesto de operación principal sean las ventas de la empresa, con una media de 20 y una desviación estándar de 23.23.

Ítem 11: Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?

Tabla 28.

Resultado de Ítem 11 Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
2	3	1	11	13
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
7%	10%	3%	37%	43%

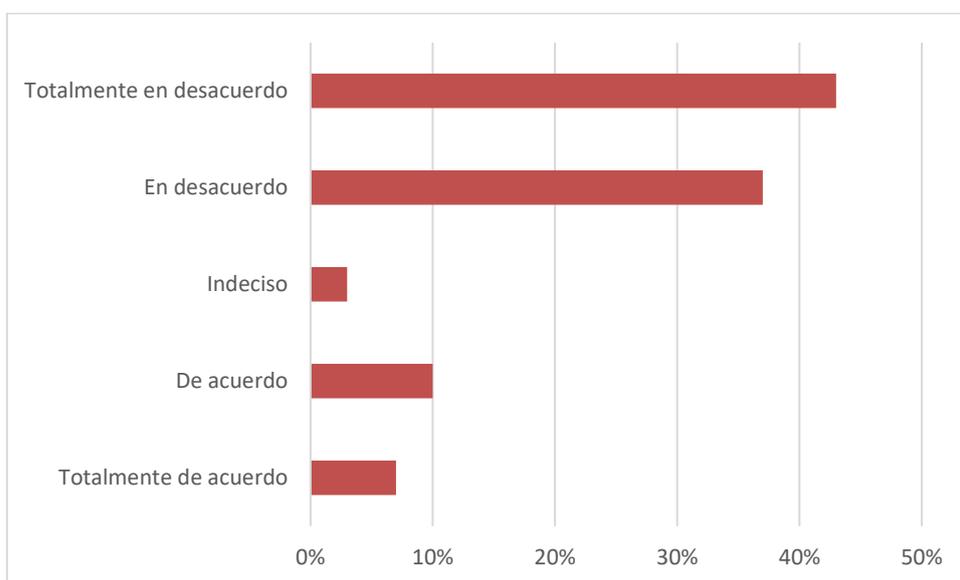


Figura 30. Ítem 11 Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?

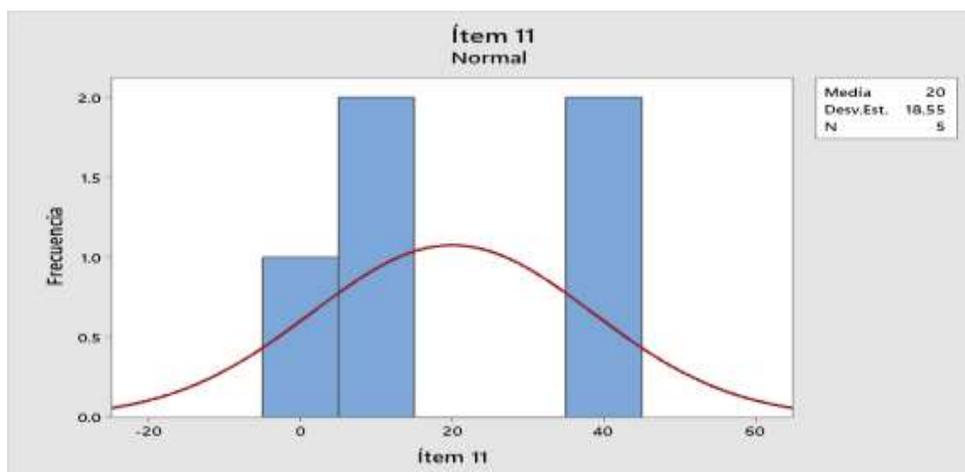
Según la tabla 28 y figura 30 anterior se comprobaron que 7 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 10 % de acuerdo, el 3% estuvieron indecisos, el 37 % en desacuerdo, el 43 % totalmente en desacuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida.

Tabla 29.
Estadísticos descriptivos del Ítem 11

Variable	Ítem 11	Conteo		N*	NAcum	Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de la media	MediaRec
Ítem 11	3	1	1	0	1	20	20	3.0000	*	*
	7	1	1	0	2	20	40	7.0000	*	*
	10	1	1	0	3	20	60	10.0000	*	*
	37	1	1	0	4	20	80	37.0000	*	*
	43	1	1	0	5	20	100	43.0000	*	*

Variable	Ítem 11	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	Suma de cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 11	3	*	*	*	3.0000	9.0000	3.0000	*	3.0000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	10	*	*	*	10.0000	100.0000	10.0000	*	10.0000	*
	37	*	*	*	37.0000	1369.0000	37.0000	*	37.0000	*
	43	*	*	*	43.0000	1849.0000	43.0000	*	43.0000	*

Variable	Ítem 11	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 11	3	3.0000	*	*	*	0	*	*	*
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	10	10.0000	*	*	*	0	*	*	*
	37	37.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.0000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
7%	10%	3%	37%	43%

Figura 31. Histograma del Ítem 11 ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja pérdida?

El histograma de la figura 31 también reporta que en el ítem 10 que 7 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 10 % de acuerdo, el 3% estuvieron indecisos, el 37 % en desacuerdo, el 43 % totalmente en desacuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja pérdida, con una media de 20 y una desviación estándar de 18.55.

Ítem 12: ¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?

Tabla 30.

Resultado de Ítems 12 ¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
13	15	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

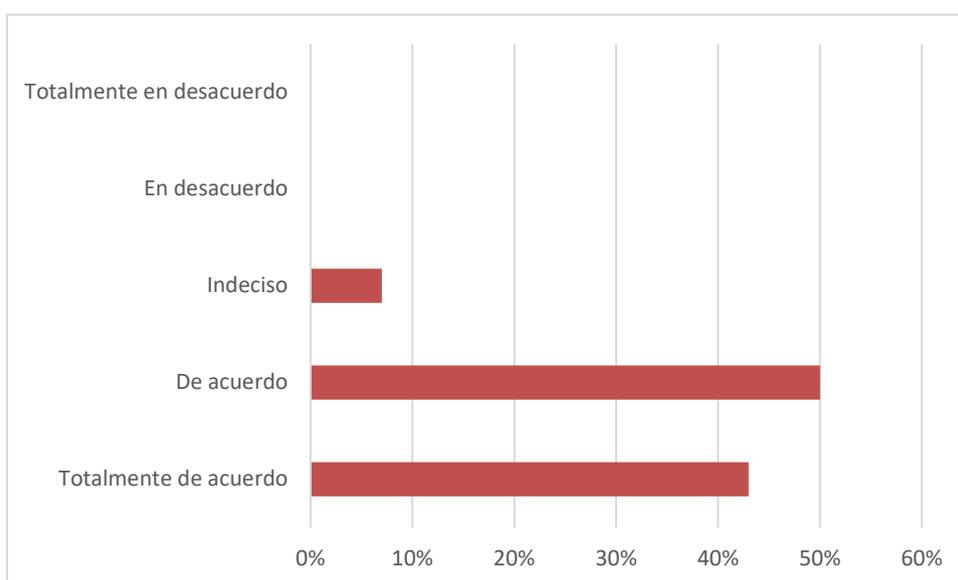


Figura 32. Ítem 12 ¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?

Según la tabla 30 y figura 32 anterior se comprobaron que el 43 % estuvo totalmente de acuerdo, el 50 % de acuerdo, el 7 % estuvo indecisos que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa.

Tabla 31.
Estadísticos descriptivos del Ítem 12

Variable 12	Ítem Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de		MediaRec
	total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec	
Ítem 12	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.000	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.000	*	*

Variable 12	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma de						
					Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3	
Ítem 12	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*	
	43	*	*	*	43.000	1849.000	43.000	*	43.000	*	
	50	*	*	*	50.000	2500.000	50.000	*	50.000	*	

Variable 12	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 12	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.000	*	*	*	0	*	*	*
	50	50.000	*	*	*	0	*	*	*

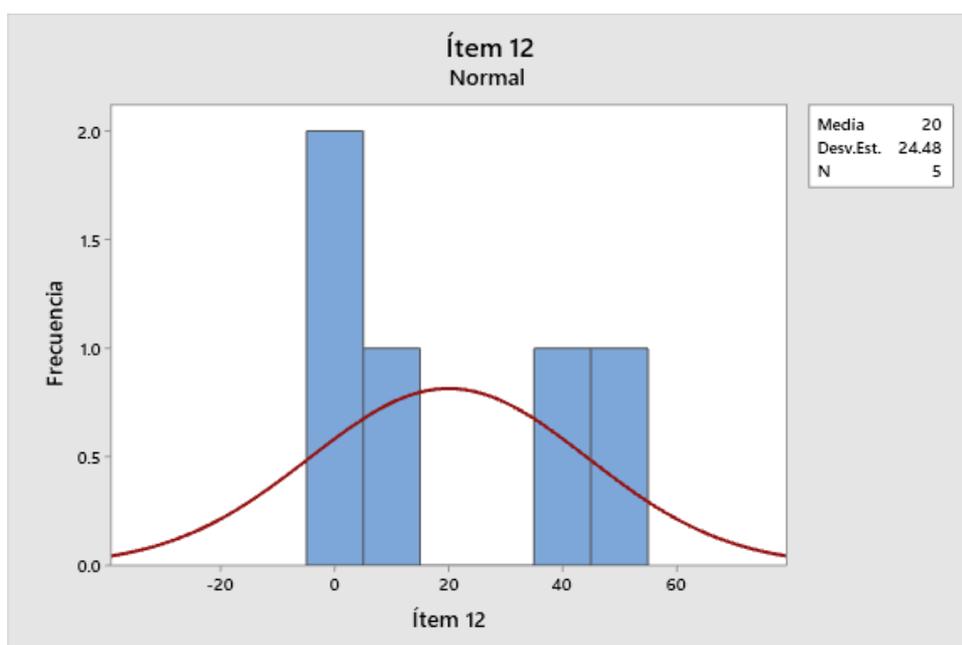


Figura 33. Histograma del Ítem 12 ¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?

El histograma de la figura 34 también reporta que en el ítem 12 que se comprobaron que el 43 % estuvo totalmente de acuerdo, el 50 % de acuerdo, el 7 % estuvo indecisos que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48

4.2.1.4. Estadística descriptiva de la variable Dependiente Gestión de compras

4.2.1.4.1. Selección del proveedor

Ítem 13: Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?

Tabla 32.

Resultado de Ítem 13 Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
13	14	3	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	47%	10%	0%	0%

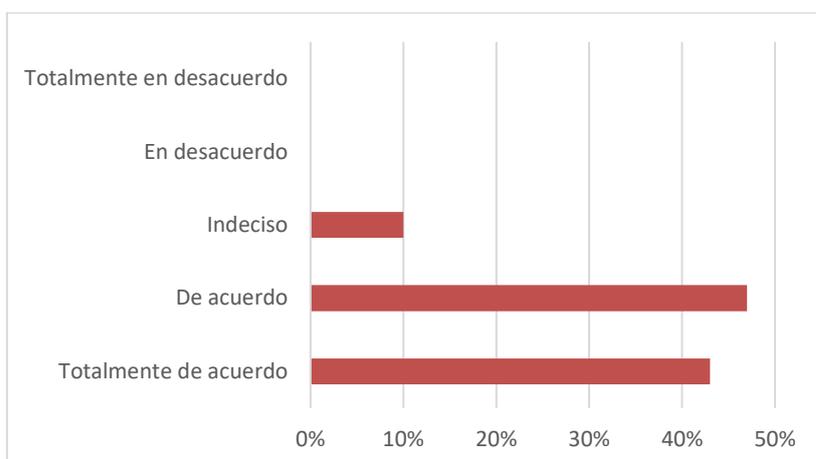


Figura 34. Ítem 13 Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?

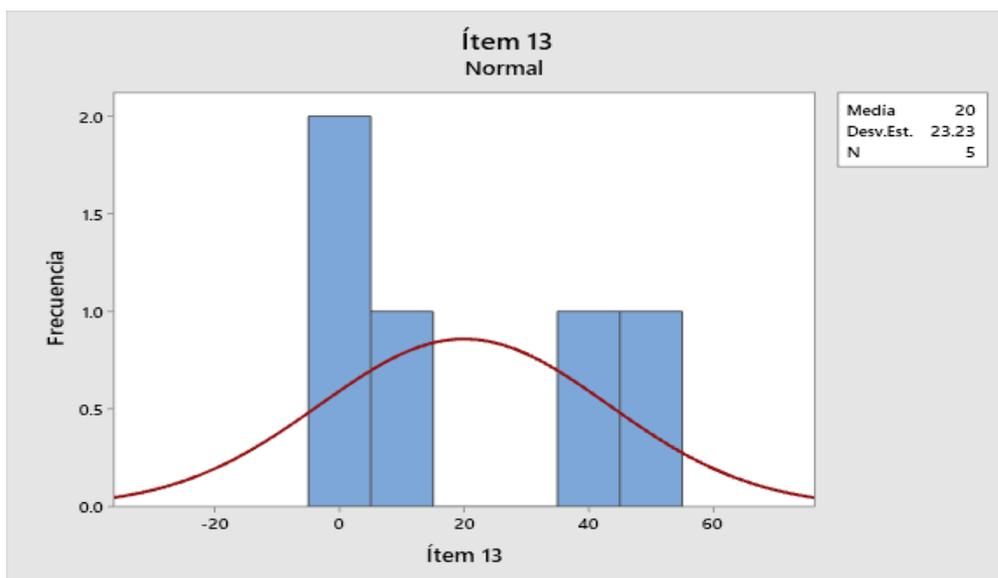
Según la tabla 32 y figura 35 anterior se comprobaron que el 43 % estuvieron totalmente de acuerdo, 47 % de acuerdo, y el 10 % estuvieron indecisos que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad.

Tabla 33
Estadísticos descriptivos del Ítem 13

Ítem		Conteo				Error estándar de				
Variable 13	Ítem	total	N*	NACum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec	
Ítem 13	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	10	1	1	0	3	20	60	10.000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.000	*	*
	47	1	1	0	5	20	100	47.000	*	*

Ítem		Suma de								
Variable 13	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 13	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	10	*	*	*	10.000	100.000	10.000	*	10.000	*
	43	*	*	*	43.000	1849.000	43.000	*	43.000	*
	47	*	*	*	47.000	2209.000	47.000	*	47.000	*

Ítem		N para							
Variable 13	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 13	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	10	10.000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.000	*	*	*	0	*	*	*
	47	47.000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	47%	10%	0%	0%

Figura 35. Histograma del Ítem 13 Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?

El histograma de la figura 35 también reporta que en el ítem 13 que el 43 % estuvieron totalmente de acuerdo, 47 % de acuerdo, y el 10 % estuvieron indecisos que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad, con una media de 20 y una desviación estándar de 23.23

Ítem 14: ¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?

Tabla 34

Resultado de Ítem 14 ¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
14	12	4	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
46%	41%	13%	0%	0%

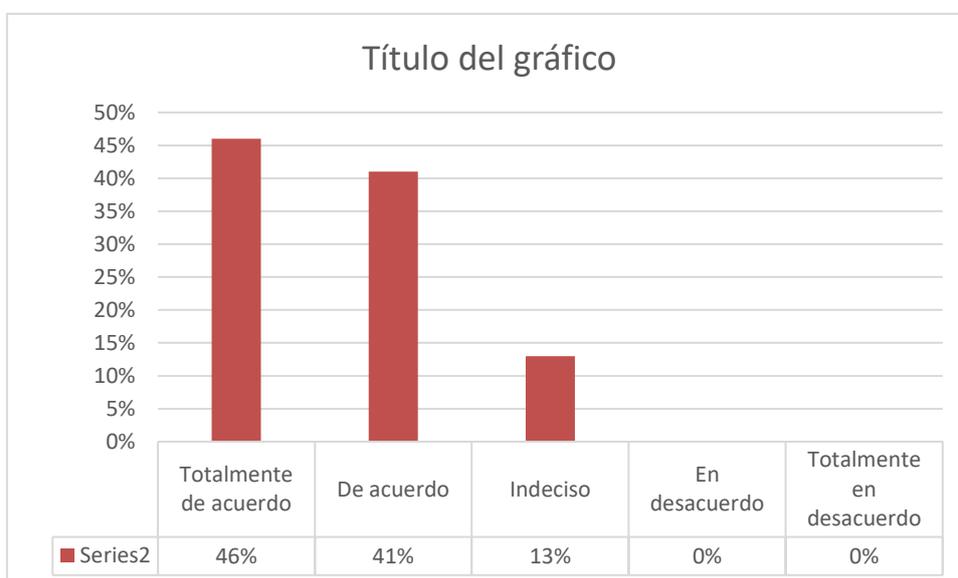
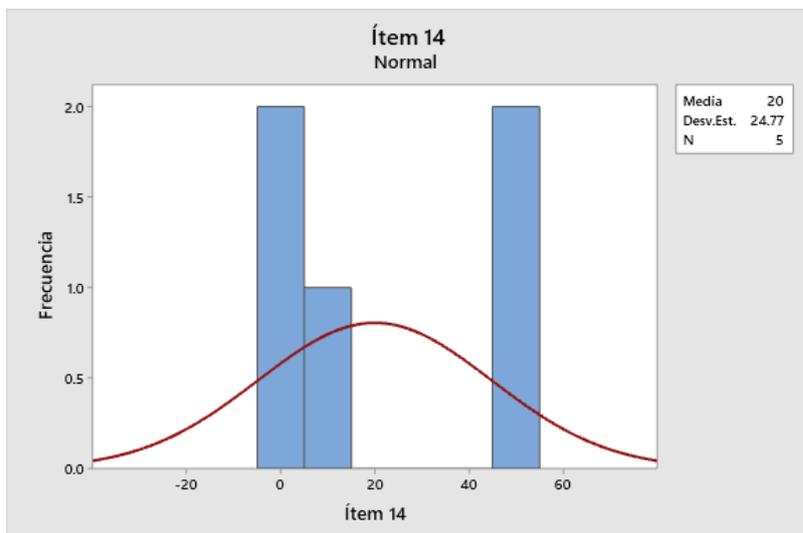


Figura 36. Ítem 14 ¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?

Según la tabla 34 y figura 36 anterior se comprobaron que el 46 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 41 % de acuerdo, y el 13 % estuvieron indecisos que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia.

Tabla 35.
Estadísticos descriptivos del Ítem 14

		Ítem Conteo					Error estándar de			
Variable 14	Ítem	total	N	N*	NAcum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec
Ítem 14	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	6	1	1	0	3	20	60	6.0000	*	*
	47	2	2	0	5	40	100	47.000	0.000000	*
		Ítem				Suma de				
Variable 14	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 14	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	6	*	*	*	6.0000	36.0000	6.0000	*	6.0000	*
	47	0.000000	0.000000	0.00	94.000	4418.000	47.000	*	47.000	*
		Ítem				N para				
Variable 14	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD	
Ítem 14	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000	
	6	6.0000	*	*	*	0	*	*	*	
	47	47.000	0.000000	*	47	2	*	*	0.000000	



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
46%	41%	13%	0%	0%

Figura 37. Histograma del Ítem 14 ¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?

El histograma de la figura 37 también reporta que en el ítem 14 que el 46 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 41 % de acuerdo, y el 13 % estuvieron indecisos que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.77.

Ítem 15: Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?

Tabla 36.

Resultado de Ítem 15 Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
11	17	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
37%	57%	6%	0%	0%

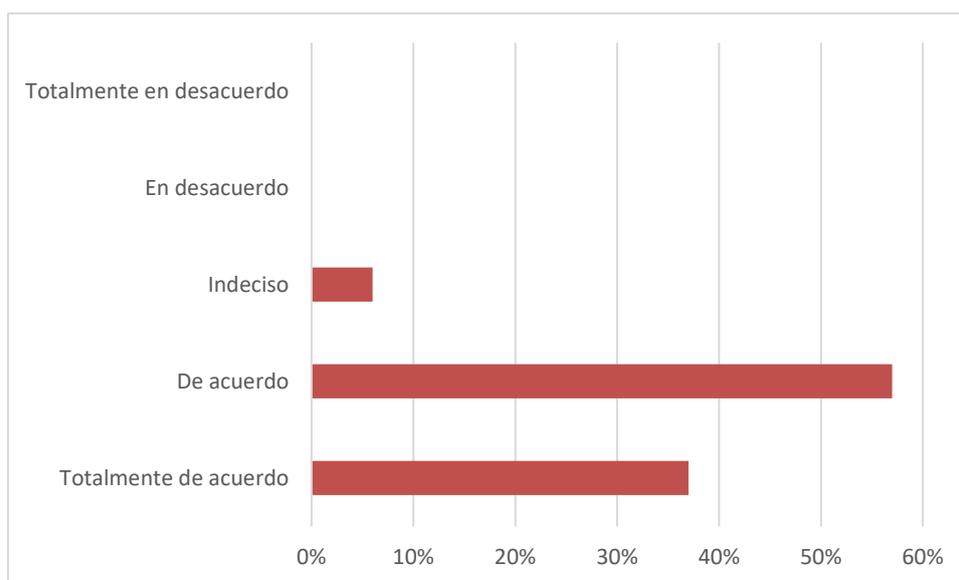
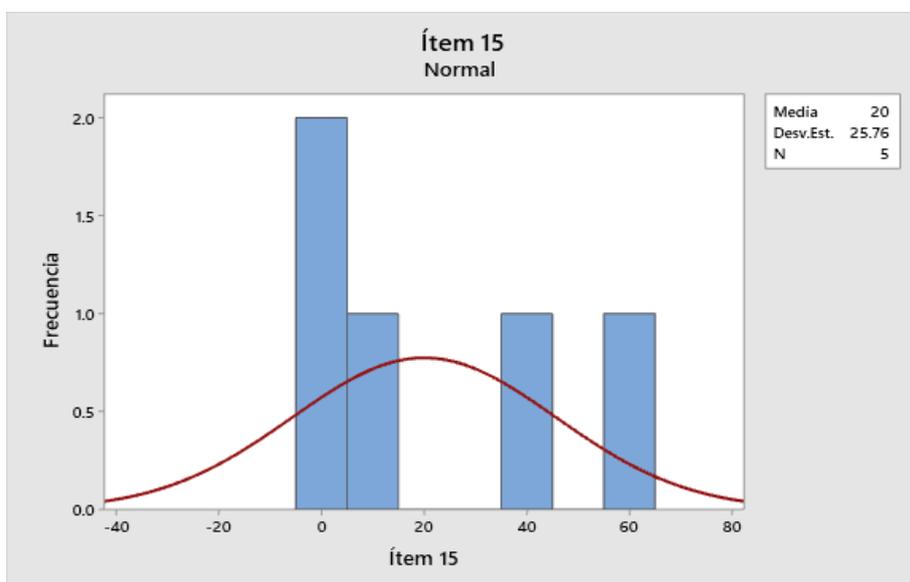


Figura 38. Ítem 15 Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?

Según la tabla 36 y figura 38 anterior se comprobaron que 37 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 57% estuvieron de acuerdo, el 6 % estuvieron indecisos qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto.

Tabla 37.
Estadísticos descriptivos del Ítem 15

		Ítem Conteo							Error estándar de	
Variable 15	Ítem	total	N	N*	NACum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec
Ítem 15	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	6	1	1	0	3	20	60	6.0000	*	*
	37	1	1	0	4	20	80	37.000	*	*
	57	1	1	0	5	20	100	57.000	*	*
		Ítem				Suma de				
Variable 15	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 15	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	6	*	*	*	6.0000	36.0000	6.0000	*	6.0000	*
	37	*	*	*	37.000	1369.000	37.000	*	37.000	*
	57	*	*	*	57.000	3249.000	57.000	*	57.000	*
		Ítem		N para						
Variable 15	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD	
Ítem 15	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000	
	6	6.0000	*	*	*	0	*	*	*	
	37	37.000	*	*	*	0	*	*	*	
	57	57.000	*	*	*	0	*	*	*	



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
37%	57%	6%	0%	0%

Figura 39. Histograma del Ítem 15 Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?

El histograma de la figura 39 también reporta que en el ítem 15 que se comprobaron que 37 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 57% estuvieron de acuerdo, el 6 % estuvieron indecisos qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto, con una media de 20 y una desviación estándar de 25.76.

Ítem 16: ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?

Tabla 38.

Resultado de Ítem 16 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
13	15	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

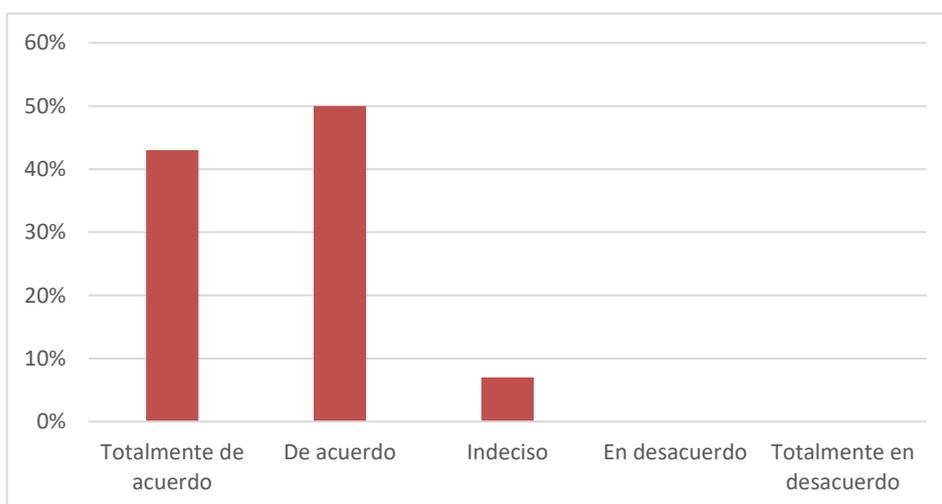


Figura 40. Ítem 16 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?

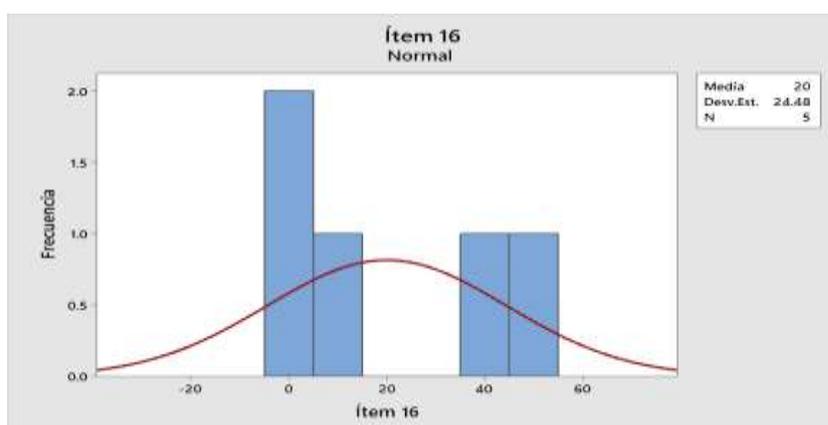
Según la tabla 38 y figura 40 anterior se comprobaron que el 43 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 50 % de acuerdo, y el 7 % estuvieron indecisos que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio.

Tabla 39.
Estadísticos descriptivos del Ítem 16

Variable	Ítem Conteo					Media	Error estándar de		MediaRec	
	Ítem	total	N	N*	NAcum		Porcentaje	la media		
Ítem 16	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.000	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.000	*	*

Variable	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma de					
					cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3	
Ítem 16	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	43	*	*	*	43.000	1849.000	43.000	*	43.000	*
	50	*	*	*	50.000	2500.000	50.000	*	50.000	*

Variable	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para			
						moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 16	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.000	*	*	*	0	*	*	*
	50	50.000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

Figura 41. Histograma del Ítem 16 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?

El histograma también de la figura 41 reporta que en el ítem 15 que el 43 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 50 % de acuerdo, y el 7 % estuvieron indecisos que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48.

Ítem 17: ¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?

Tabla 40.

Resultado de Ítem 17 ¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
13	15	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

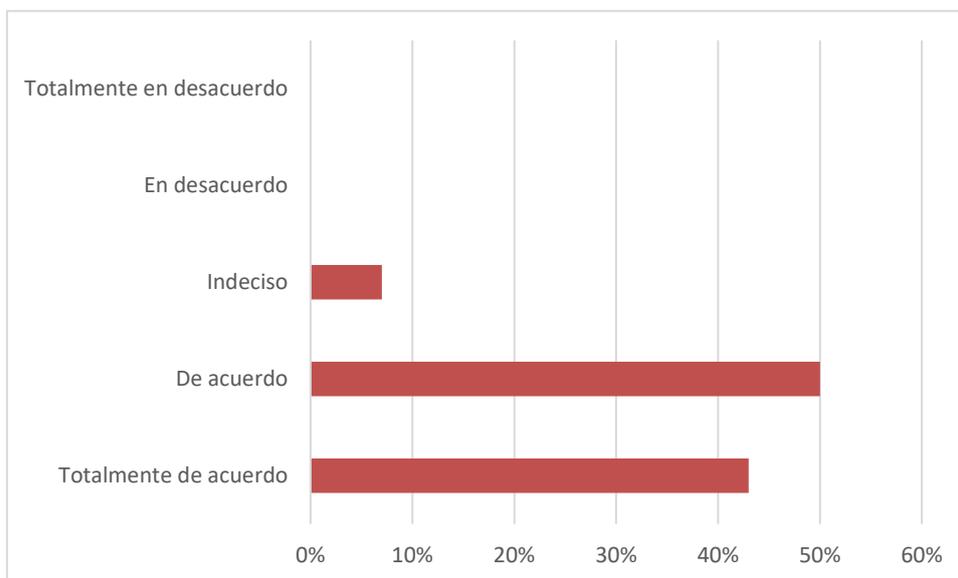
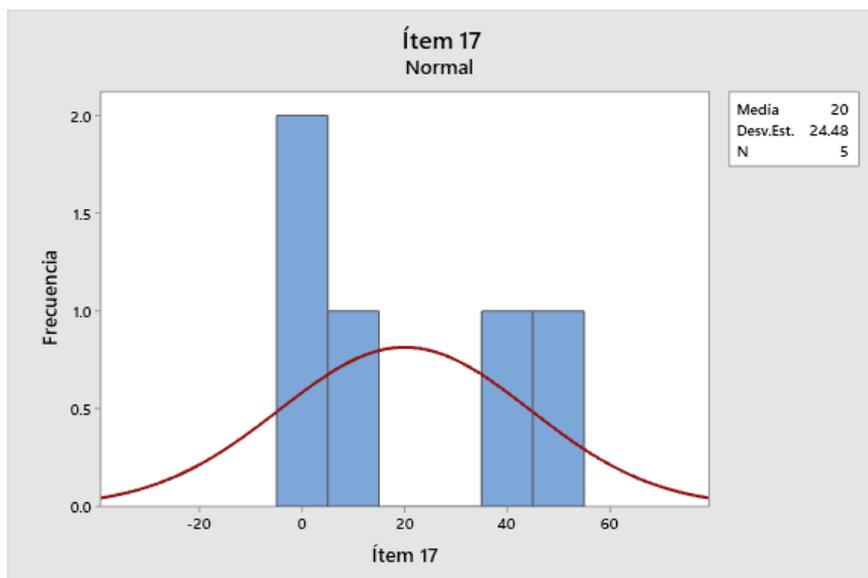


Figura 42. Ítem 17 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?

Según la tabla 40 y figura 42 anterior se comprobaron que el 43 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 50 % de acuerdo, y el 7 % estuvieron indecisos que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes.

Tabla 41
Estadísticos descriptivos del Ítem 17

Ítem Conteo							Error estándar de			
Variable	17	total	N	N*	NAcum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec
Ítem 17	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.000	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.000	*	*
Ítem							Suma de			
Variable	17	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 17	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	43	*	*	*	43.000	1849.000	43.000	*	43.000	*
	50	*	*	*	50.000	2500.000	50.000	*	50.000	*
Ítem							N para			
Variable	17	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD	
Ítem 17	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000	
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*	
	43	43.000	*	*	*	0	*	*	*	
	50	50.000	*	*	*	0	*	*	*	



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

Figura 43. Histograma del Ítem 17 ¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?

El histograma de la figura 43 también reporta que en el ítem 17 que el 43 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 50 % de acuerdo, y el 7 % estuvieron indecisos qué el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes. con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48

Ítem 18: ¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las órdenes de pedidos realizados?

Tabla 42.

Resultado de Ítem 18 ¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las ordenes de pedidos realizados?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
16	12	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
53%	40%	7%	0%	0%

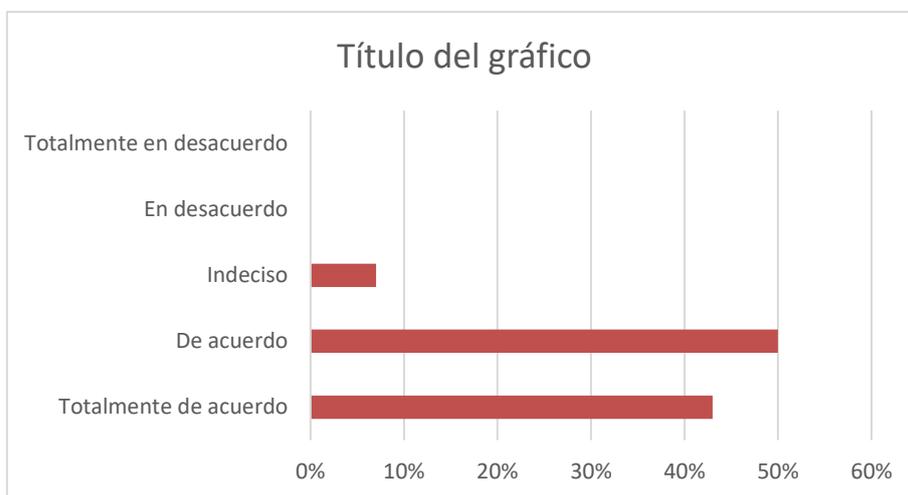


Figura 44. Ítem 18 ¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las ordenes de pedidos realizados?

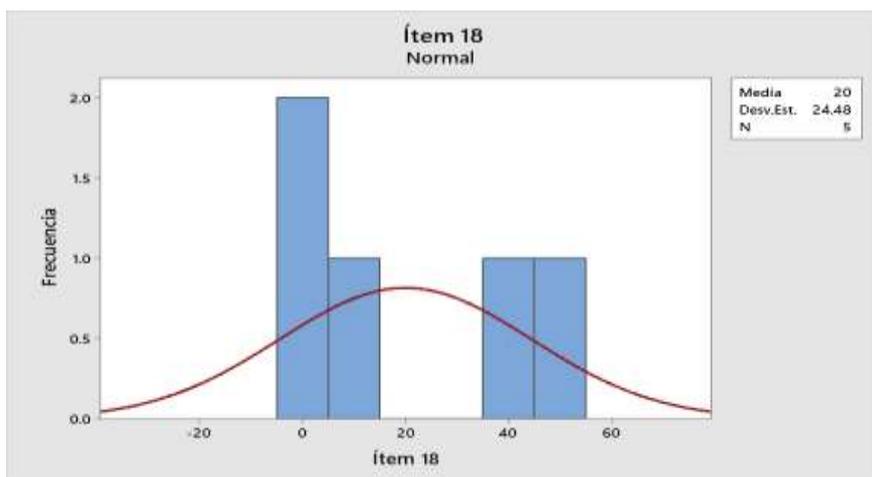
Según la tabla 42 y figura 44 anterior se comprobaron que el 53 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 40 % de acuerdo, y el 7 % estuvieron indecisos, porque estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las órdenes de pedidos realizados.

Tabla 43.
Estadísticos descriptivos del Ítem 18

		Ítem					Error estándar de			
Variable 18	Ítem	total N	N*	NAcum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec	
Ítem 18	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.000	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.000	*	*

		Ítem			Suma de					
Variable 18	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 18	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	43	*	*	*	43.000	1849.000	43.000	*	43.000	*
	50	*	*	*	50.000	2500.000	50.000	*	50.000	*

		Ítem			N para				
Variable 18	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 18	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.000	*	*	*	0	*	*	*
	50	50.000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

Figura 45. Histograma del Ítem 18 ¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?

El histograma de la figura 45 también reporta que en el ítem 18 el 53 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 40 % de acuerdo, y el 7 % estuvieron indecisos, porque estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las órdenes de pedidos realizados, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48

4.2.1.5. Procedimiento del área de compra

Ítem 19: Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?

Tabla 44

Resultado de Ítem 19 Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
15	13	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
50%	43%	7%	0%	0%

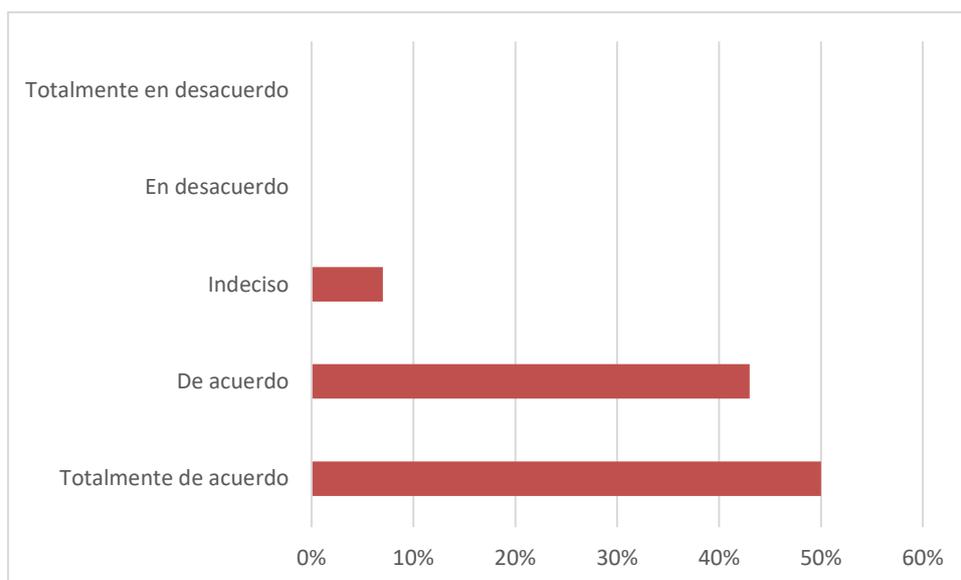


Figura 46. Ítem 19 Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?

Según la tabla 44 y figura 46 anterior se comprobaron que el 50 % estuvo totalmente de acuerdo, 43 % de acuerdo y el 7 % estuvo indeciso que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras.

Tabla 45.
Estadísticos descriptivos del Ítem 19

Variable 19	Ítem	Conteo	total	N	N*	NAcum	Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de la media	MediaRec
Ítem 19	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*	
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*	
	43	1	1	0	4	20	80	43.000	*	*	
	50	1	1	0	5	20	100	50.000	*	*	

Variable 19	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma de cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 19	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000
	43	*	*	*	43.000	1849.000	43.000	*	43.000
	50	*	*	*	50.000	2500.000	50.000	*	50.000

Variable 19	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 19	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.000	*	*	*	0	*	*	*
	50	50.000	*	*	*	0	*	*	*

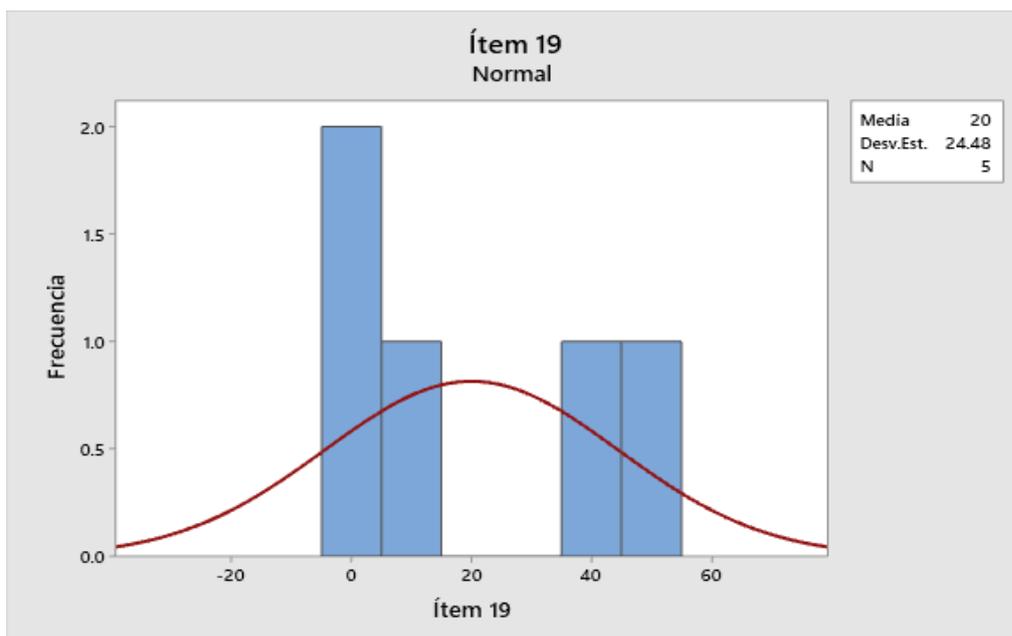


Figura 47. Histograma del ítem 19 Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?

El histograma de la figura 47 también reporta que en el ítem 19 el 50 % estuvo totalmente de acuerdo, 43 % de acuerdo y el 7 % estuvo indeciso que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48

Ítem 20: ¿Está de acuerdo que las fuentes de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa?

Tabla 46.

Resultado de Ítem 20 ¿Está de acuerdo que las fuentes de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
14	14	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
47%	47%	6%	0%	0%

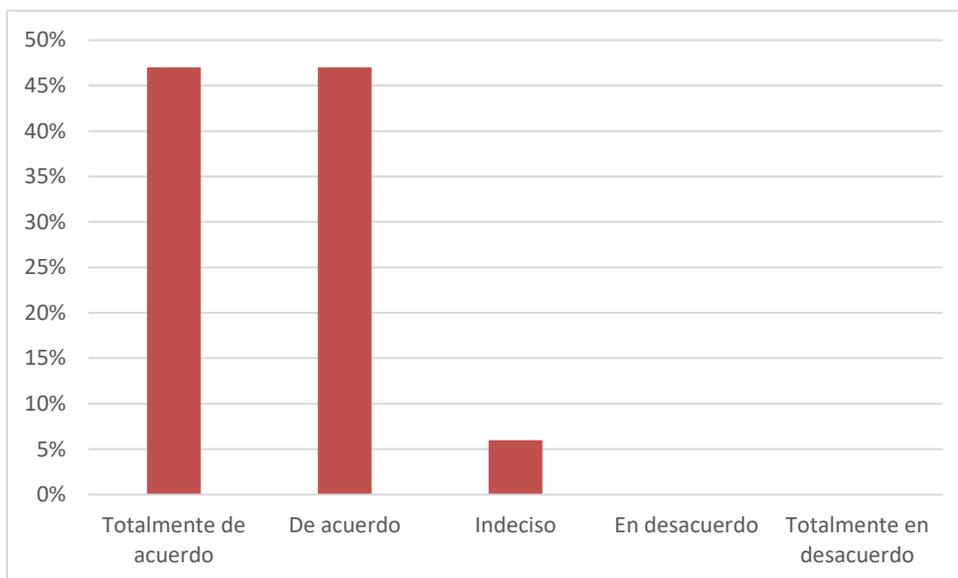


Figura 48. Ítem 20 ¿Está de acuerdo que la fuente de abastecimiento es necesaria para las operaciones de la empresa?

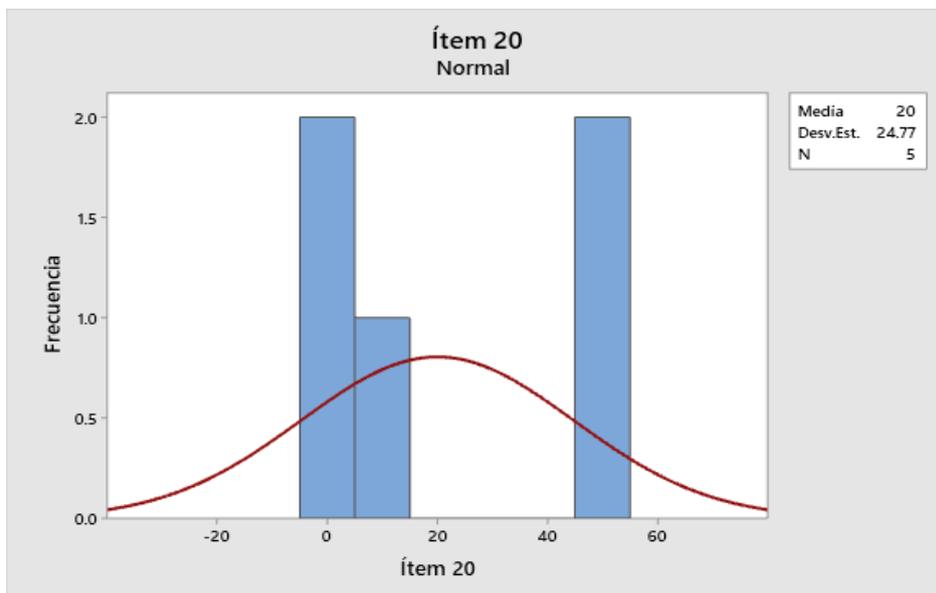
Según la tabla 46 y figura 48 anterior se comprobaron que el 47 % estuvo totalmente de acuerdo, el 47 % de acuerdo y el 6 % estuvieron indecisos que las fuentes de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa.

Tabla 47.
Estadísticos descriptivos del Ítem 20

Ítem Conteo							Error estándar de			
Variable 20	total	N	N*	NAcum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec	
Ítem 20	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	6	1	1	0	3	20	60	6.0000	*	*
	47	2	2	0	5	40	100	47.0000	0.000000	*

Ítem		Suma de								
Variable 20	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3	
Ítem 20	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	6	*	*	*	6.0000	36.0000	6.0000	*	6.0000	*
	47	0.000000	0.000000	0.00	94.0000	4418.0000	47.0000	*	47.0000	*

Ítem		N para						
Variable 20	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 20	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	* 0.000000
	6	6.0000	*	*	*	0	*	*
	47	47.0000	0.000000	*	47	2	*	* 0.000000



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
47%	47%	6%	0%	0%

Figura 49. Histograma del Ítem 20 ¿Está de acuerdo que las fuentes de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa?

El histograma de la figura 49 también reporta que en el ítem 20 que el 47 % estuvo totalmente de acuerdo, el 47 % de acuerdo y el 6 % estuvieron indecisos que las fuentes de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.77

Ítem 21: ¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?

Tabla 48.

Resultado de Ítem 21 ¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
15	13	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
50%	43%	7%	0%	0%

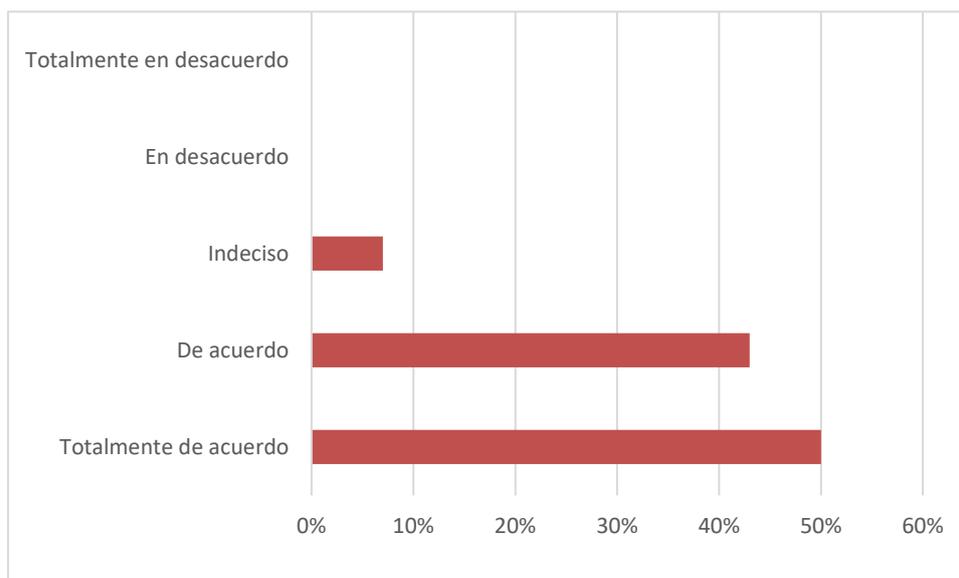


Figura 50. Ítem 21 ¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?

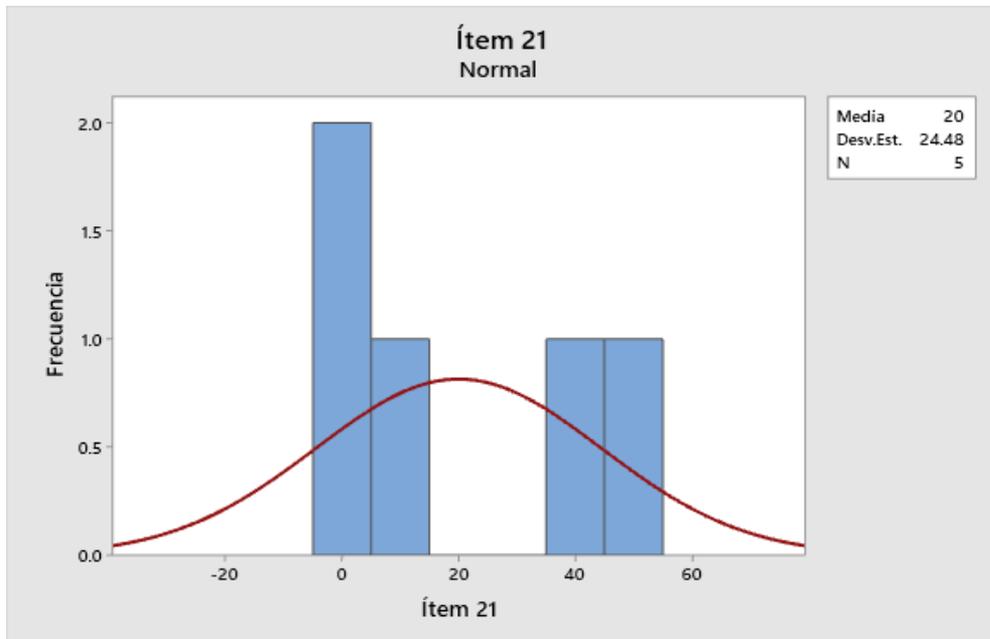
Según la tabla 48 y figura 50 anterior se comprobaron que el 50 % estuvo totalmente de acuerdo, el 43 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que estaban de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra.

Tabla 49.
Estadísticos descriptivos del Ítem 21

		Ítem Conteo					Error estándar de			
Variable	21	total	N	N*	NACum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec
Ítem 21	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.0000	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.0000	*	*

		Ítem			Suma de					
Variable	21	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 21	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	43	*	*	*	43.0000	1849.0000	43.0000	*	43.0000	*
	50	*	*	*	50.0000	2500.0000	50.0000	*	50.0000	*

		N para							
Variable	21	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 21	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.0000	*	*	*	0	*	*	*
	50	50.0000	*	*	*	0	*	*	*



Totamente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totamente en desacuerdo
50%	43%	7%	0%	0%

Figura 51. Histograma del Ítem 21 ¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?

El histograma de la figura 51 también reporta que en el ítem 21 que el 50 % estuvo totalmente de acuerdo, el 43 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que estaban de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48

Ítem 22: Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?

Tabla 50.

Resultado de Ítem 22 Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
12	16	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
40%	53%	7%	0%	0%

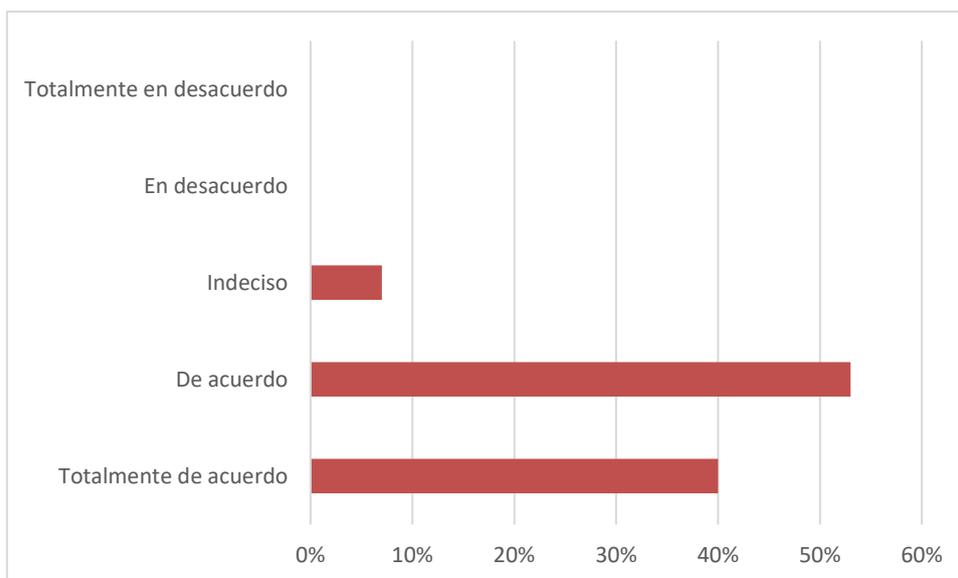


Figura 52. Ítem 22 Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?

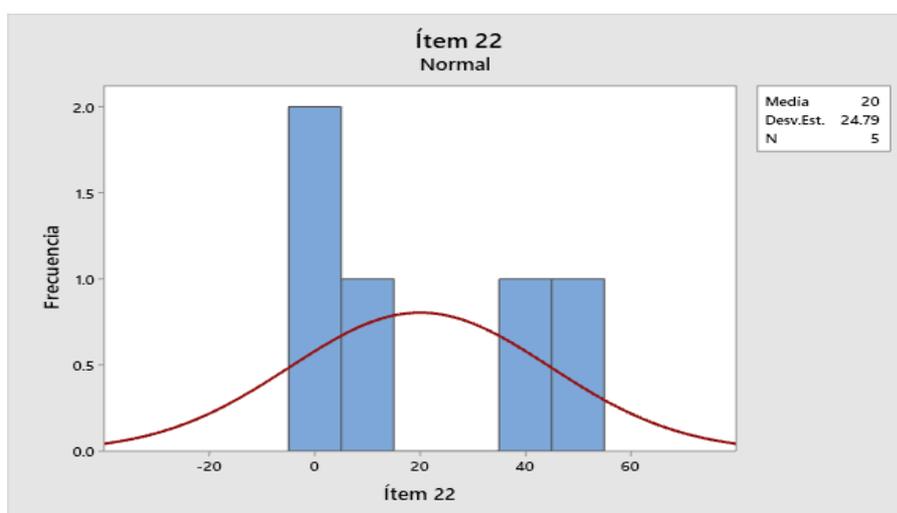
Según la tabla 50 y figura 52 anterior se comprobaron que el 40 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 53 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra.

Tabla 51.
Estadísticos descriptivos del Ítem 22

Variable 22	Ítem Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de		
	total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec	
Ítem 22	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	40	1	1	0	4	20	80	40.0000	*	*
	53	1	1	0	5	20	100	53.0000	*	*

Variable 22	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma de					
					Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 22	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	40	*	*	*	40.0000	1600.0000	40.0000	*	40.0000	*
	53	*	*	*	53.0000	2809.0000	53.0000	*	53.0000	*

Variable 22	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	N para			
						moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 22	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	40	40.0000	*	*	*	0	*	*	*
	53	53.0000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
40%	53%	7%	0%	0%

Figura 53. Histograma del Ítem 22 Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?

El histograma de la figura 53 también reporta que en el ítem 22 que el 40 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 53 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.79

4.2.1.6. Logística y administración de compras

Ítem 23: ¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?

Tabla 52.

Resultado de Ítem 23 ¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
12	16	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
40%	53%	7%	0%	0%

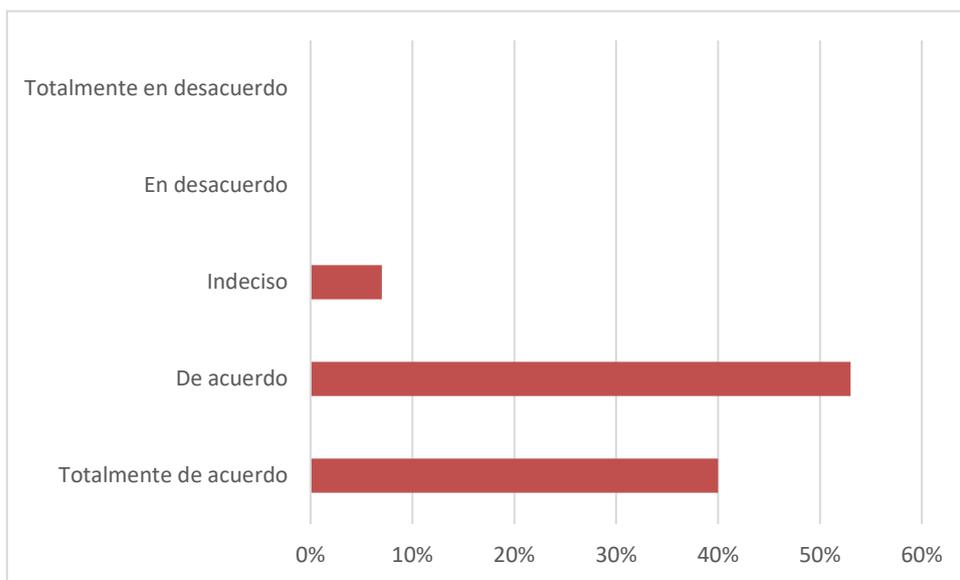


Figura 54. Ítem 23 ¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?

Según la tabla 52 y figura 55 anterior se comprobaron que el 40 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 53 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística.

Tabla 53.
Estadísticos descriptivos del Ítem 23

Variable 23	Ítem Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de		
	total	N	N*	NAcum				la media	MediaRec	
Ítem 23	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	40	1	1	0	4	20	80	40.0000	*	*
	53	1	1	0	5	20	100	53.0000	*	*

Variable 23	Ítem				Suma de					
	Desv.Est.	Varianza	CoefVar		Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 23	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	40	*	*	*	40.0000	1600.0000	40.0000	*	40.0000	*
	53	*	*	*	53.0000	2809.0000	53.0000	*	53.0000	*

Variable 23	Ítem				N para				
	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD	
Ítem 23	0	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000	
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	
	40	40.0000	*	*	*	0	*	*	
	53	53.0000	*	*	*	0	*	*	



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
40%	53%	7%	0%	0%

Figura 55. Histograma del Ítem 23 ¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?

El histograma de la figura 56 también reporta que en el ítem 23 que el 40 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 53 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.79

Ítem 24: ¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?

Tabla 54.

Resultado de Ítem 24 ¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
15	13	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
50%	43%	7%	0%	0%

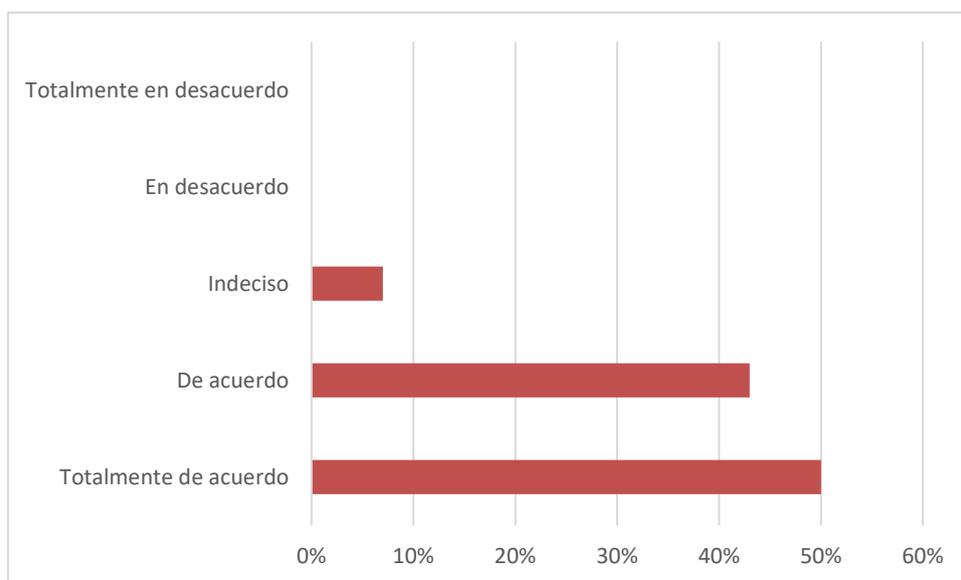


Figura 56. Ítem 24 ¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?

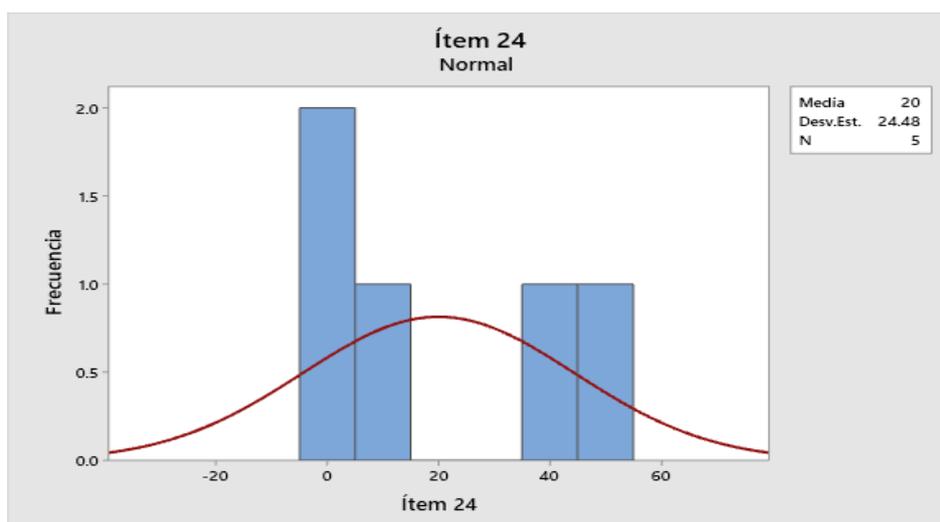
Según la tabla 54 y figura 56 anterior se comprobaron que el 50 % estuvo totalmente de acuerdo, el 43 % de acuerdo y el 7 % indecisos que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria.

Tabla 55.
Estadísticos descriptivos del Ítem 24

Ítem Conteo							Error estándar de			
Variable 24	total	N	N*	NACum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec	
Ítem 24	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.0000	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.0000	*	*

Ítem		Suma de								
Variable 24	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 24	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	43	*	*	*	43.0000	1849.0000	43.0000	*	43.0000	*
	50	*	*	*	50.0000	2500.0000	50.0000	*	50.0000	*

Ítem		N para							
Variable 24	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 24	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.0000	*	*	*	0	*	*	*
	50	50.0000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
50%	43%	7%	0%	0%

Figura 57. Histograma del Ítem 24 ¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?

El histograma de la figura 58 también reporta que en el ítem 24 se comprobaron que el 50 % estuvo totalmente de acuerdo, el 43 % de acuerdo y el 7 % indecisos que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48

Ítem 25: ¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?

Tabla 56.

Resultado de Ítem 25 ¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
13	15	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

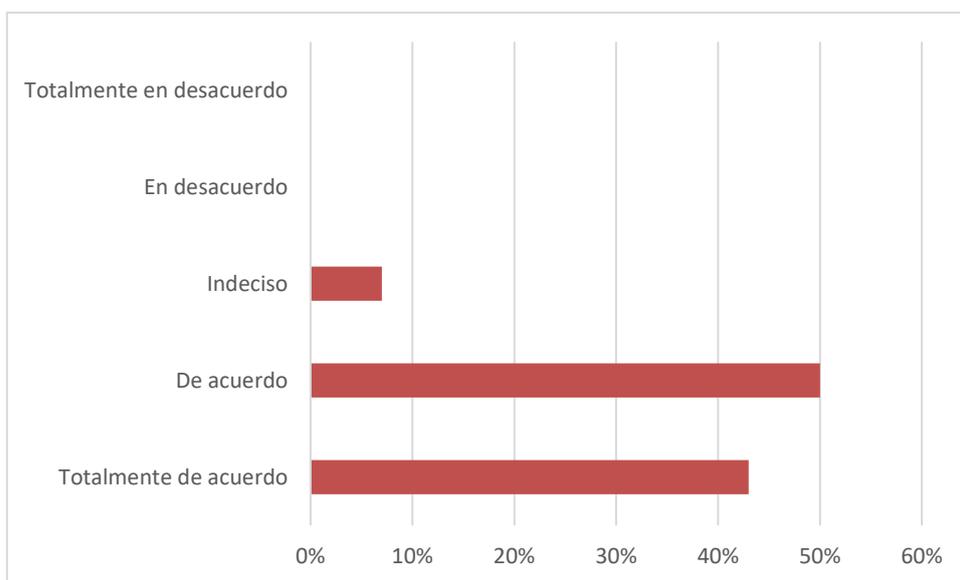


Figura 58. Ítem 25 ¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?

Según la tabla 56 y figura 59 anterior se comprobaron que el 43 % estuvo totalmente de acuerdo el 50 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción.

Tabla 57.
Estadísticos descriptivos del Ítem 25

Variable	Ítem Conteo				Porcentaje	PrcAcum	Media	Error estándar de la media	MediaRec	
25	total	N	N*	NACum						
Ítem 25	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	43	1	1	0	4	20	80	43.0000	*	*
	50	1	1	0	5	20	100	50.0000	*	*

Variable	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma de cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 25	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	7.0000	*
	43	*	*	*	43.0000	1849.0000	43.0000	43.0000	*
	50	*	*	*	50.0000	2500.0000	50.0000	50.0000	*

Variable	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 25	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	43	43.0000	*	*	*	0	*	*	*
	50	50.0000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
43%	50%	7%	0%	0%

Figura 59. Histograma del Ítem 25 ¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?

El histograma de la figura 60 también reporta que en el ítem 25 se comprobaron que el 43 % estuvo totalmente de acuerdo el 50 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción, con una media de 20 y una desviación estándar de 24.48

Ítem 26: Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?

Tabla 58.

Resultado de Ítem 26 Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
18	10	2	0	0
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
60%	33%	7%	0%	0%

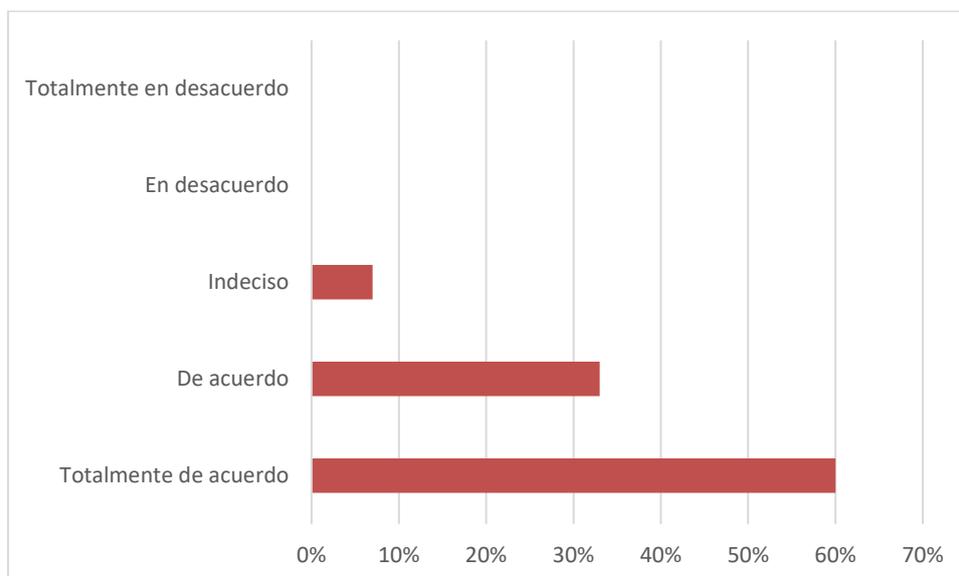


Figura 60. Ítem 26 Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?

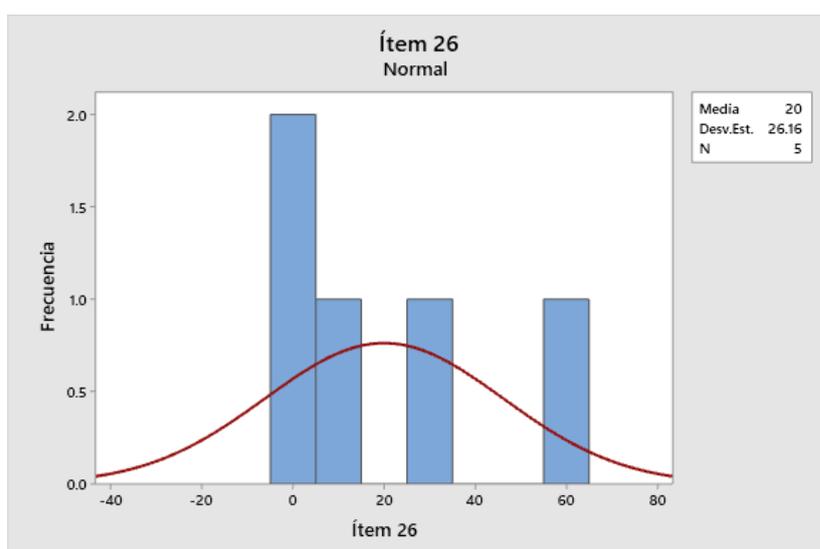
Según la tabla 58 y figura 61 anterior se comprobaron que el 60 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 33 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos que los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente.

Tabla 59.
Estadísticos descriptivos del Ítem 26

Ítem Conteo							Error estándar de			
Variable 26	total	N	N*	NACum	Porcentaje	PrcAcum	Media	la media	MediaRec	
Ítem 26	0	2	2	0	2	40	40	0.000000	0.000000	*
	7	1	1	0	3	20	60	7.0000	*	*
	33	1	1	0	4	20	80	33.0000	*	*
	60	1	1	0	5	20	100	60.0000	*	*

Ítem		Suma de								
Variable 26	Ítem	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Suma	cuadrados	Mínimo	Q1	Mediana	Q3
Ítem 26	0	0.000000	0.000000	*	0.000000	0.000000	0.000000	*	0.000000	*
	7	*	*	*	7.0000	49.0000	7.0000	*	7.0000	*
	33	*	*	*	33.0000	1089.0000	33.0000	*	33.0000	*
	60	*	*	*	60.0000	3600.0000	60.0000	*	60.0000	*

Ítem		N para							
Variable 26	Ítem	Máximo	Rango	IQR	Modo	moda	Asimetría	Curtosis	MSSD
Ítem 26	0	0.000000	0.000000	*	0	2	*	*	0.000000
	7	7.0000	*	*	*	0	*	*	*
	33	33.0000	*	*	*	0	*	*	*
	60	60.0000	*	*	*	0	*	*	*



Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
60%	33%	7%	0%	0%

Figura 61. Histograma del Ítem 26 Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?

El histograma de la figura 62 también reporta que en el ítem 26 se comprobaron que 60 % estuvieron totalmente de acuerdo, el 33 % de acuerdo y el 7 % estuvieron indecisos qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente, con una media de 20 y una desviación estándar de 26.16.

4.3. Resultados de la estadística inferencial para la contrastación de las hipótesis

4.3.1. Contrastación de las hipótesis específicas.

4.3.1.1. Hipótesis General.

H_i: La inversión se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L

H_o: La inversión no se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L

a) Comparación de Dos Muestras - La inversión & Gestión de compras.

Muestra 1: La inversión

Muestra 2: Gestión de compras

Selección de la Variable: Gestión de compras

Muestra 1: 6 valores en el rango de 2.0 a 13.0

Muestra 2: 6 valores en el rango de 12.0 a 18.0

b) Resumen Estadístico de Comparación de Dos Muestras - La inversión & Gestión de compras

Tabla 60

Resumen Estadístico de Comparación de Dos Muestras - La inversión & Gestión de compras

	<i>La inversión</i>	<i>Gestión de compras</i>
Recuento	6	6
Promedio	7.16667	15.6667
Desviación Estándar	5.70672	2.73252
Coefficiente de Variación	79.6287%	17.4416%
Mínimo	2.0	12.0
Máximo	13.0	18.0
Rango	11.0	6.0
Sesgo Estandarizado	0.0638512	-0.447651
Curtosis Estandarizada	-1.58404	-1.11328

c) Comparación de Medias

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de La inversión: 7.16667
+/- 5.98885 [1.17781; 13.1555]

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de Gestión de compras:
15.6667 +/- 2.86761 [12.7991; 18.5343]

Intervalos de confianza del 95.0% intervalo de confianza para la diferencia
de medias

Suponiendo varianzas iguales: -8.5 +/- 5.75544 [-14.2554; -2.74456]

d) Prueba t para comparar medias

Hipótesis nula: $\mu_1 = \mu_2$

Hipótesis Alternativa: $\mu_1 \neq \mu_2$

Suponiendo varianzas iguales: $t = 3.29067$ valor-P = 0.00814087

Se rechaza la hipótesis nula para $\alpha = 0.05$.

Se realizó la prueba-t para comparar las medias de las dos muestras. También construye los intervalos, o cotas, de confianza para cada media y para la diferencia entre las medias. De interés particular es el intervalo de confianza para la diferencia entre las medias, el cual se extiende desde -14.2554 hasta -2.74456. Puesto que el intervalo no contiene el valor 0, existe una diferencia estadísticamente significativa entre las medias de las dos muestras, con un nivel de confianza del 95.0%, como se puede comprobar en las figuras siguientes:

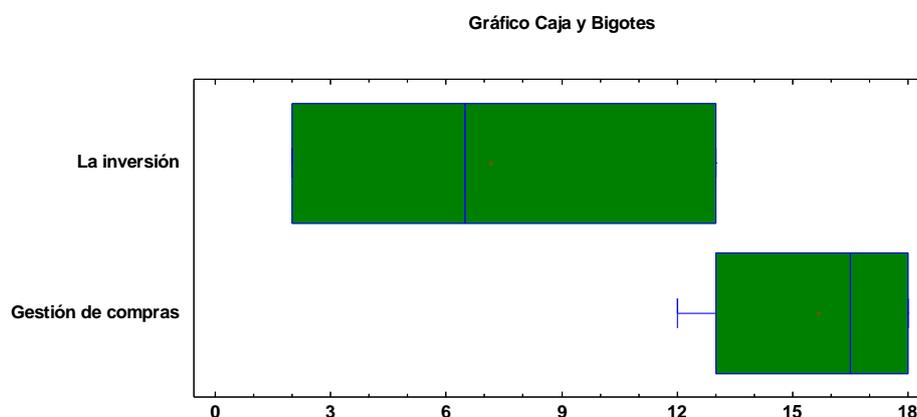
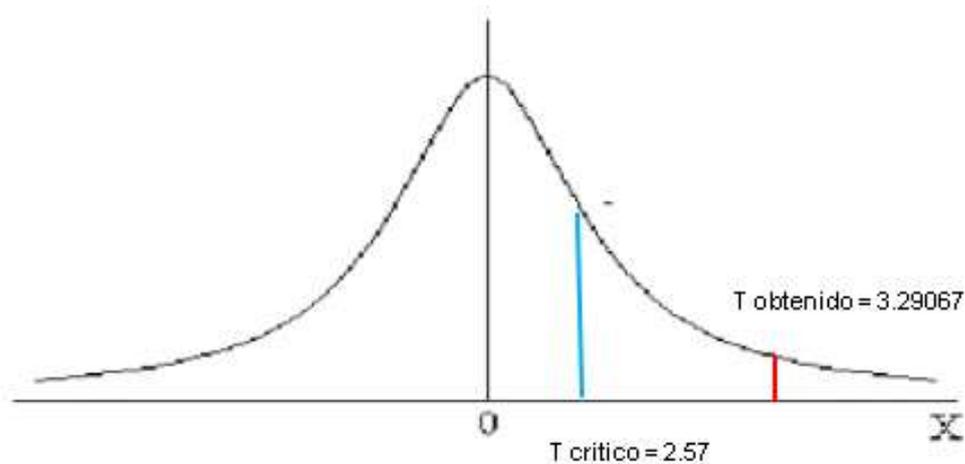


Figura 62. Cuadro de caja y bigotes de La inversión & Gestión de compras



e) Decisión estadística

Considerando que $|t_{\text{obtenido}} = 3.29067| > |t_{\text{critico}} = 2.57|$. Se rechaza la hipótesis nula.

Por lo tanto:

H₁: La inversión se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L; es válida.

4.3.1.2. Primera hipótesis específica.

H₁: Los proyectos de largo plazo se relacionan significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L.

H₀: Los proyectos de largo plazo no se relacionan significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L.

a) Comparación de Dos Muestras - Proyecto de largo plazo & Selección del proveedor

Muestra 1: Proyecto de largo plazo

Muestra 2: Selección del proveedor

Selección de la Variable: Selección del proveedor

Muestra 1: 6 valores en el rango de 9.0 a 12.0

Muestra 2: 6 valores en el rango de 11.0 a 16.0

- b) Resumen Estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Proyecto de largo plazo & Selección del proveedor

Tabla 61

Resumen Estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Proyecto de largo plazo & Selección del proveedor

	<i>Proyecto de largo plazo</i>	<i>Selección del proveedor</i>
Recuento	6	6
Promedio	10.5	13.3333
Desviación Estándar	1.22474	1.63299
Coeficiente de Variación	11.6642%	12.2474%
Mínimo	9.0	11.0
Máximo	12.0	16.0
Rango	3.0	5.0
Sesgo Estandarizado	0.489898	0.44397
Curtosis Estandarizada	-0.733333	0.834375

- c) Comparación de Medias

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de Proyecto de largo plazo: 10.5 +/- 1.28529 [9.21471; 11.7853]

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de Selección del proveedor: 13.3333 +/- 1.71373 [11.6196; 15.0471]

Intervalos de confianza del 95.0% intervalo de confianza para la diferencia de medias

Suponiendo varianzas iguales: -2.83333 +/- 1.85679 [-4.69012; -0.976547]

- d) Prueba t para comparar medias

Hipótesis nula: $media_1 = media_2$

Hipótesis Alternativa: $media_1 \neq media_2$

Suponiendo varianzas iguales: $t = 3.4$ valor-P = 0.00677107

Se rechaza la hipótesis nula para $\alpha = 0.05$.

Se ejecutó la prueba-t para comparar las medias de las dos muestras. También construye los intervalos, o cotas, de confianza para cada media y para la diferencia entre las medias. De interés particular es el intervalo de confianza para

la diferencia entre las medias, el cual se extiende desde -4.69012 hasta -0.976547. Puesto que, el intervalo no contiene el valor 0, existe una diferencia estadísticamente significativa entre las medias de las dos muestras, con un nivel de confianza del 95.0%. Es así, que el valor-P calculado es menor que 0.05, se puede rechazar la hipótesis nula en favor de la alterna, lo que se puede comprobar con las figuras siguientes.

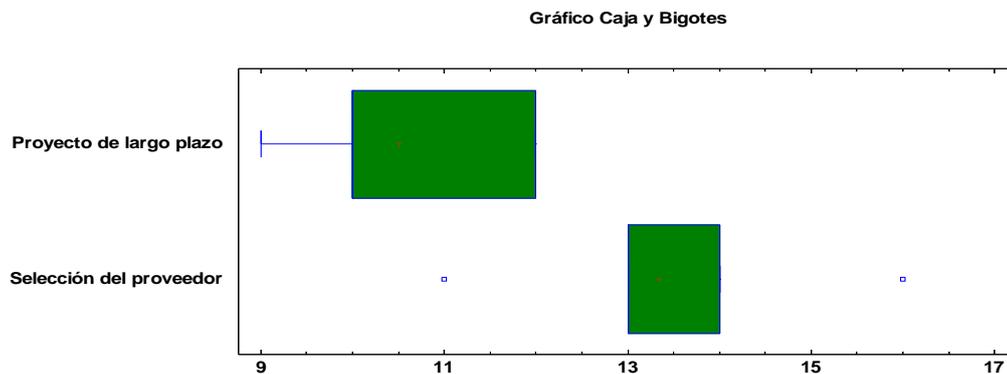
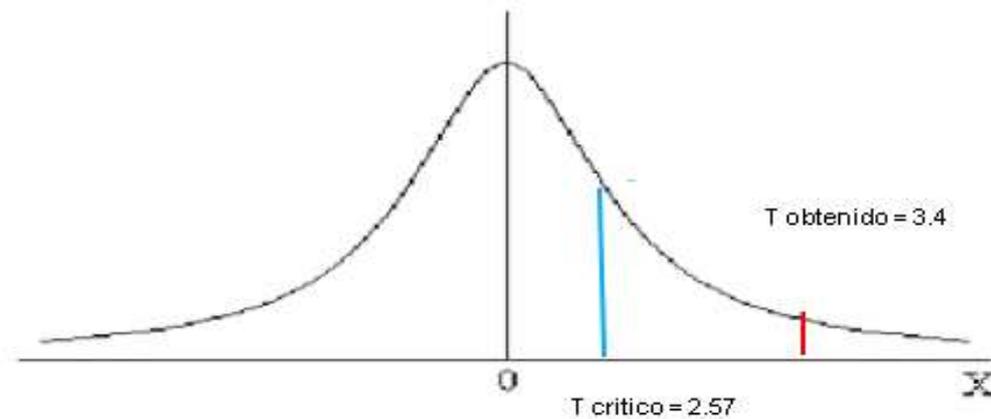


Figura 63. Cuadro de caja y bigotes de la Comparación de Proyecto de largo plazo & Selección del proveedor



e) Decisión estadística

Considerando que $|t_{\text{obtenido}} = 3.4| > |t_{\text{critico}} = 2.57|$. Se rechaza la hipótesis nula.

Por lo tanto:

H₁: Los proyectos de largo plazo se relacionan significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L, es válida.

4.3.1.3. Segunda hipótesis específica.

H₂: El Financiamiento se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L – La Victoria, 2018

H₀: El Financiamiento no se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L – La Victoria, 2018.

a) Comparación de Dos Muestras - Financiamiento & Gestión de compras

Muestra 1: Financiamiento

Muestra 2: Gestión de compras

Selección de la Variable: Gestión de compras

Muestra 1: 6 valores en el rango de 1.0 a 14.0

Muestra 2: 6 valores en el rango de 12.0 a 15.0

b) Resumen Estadístico de Comparación de Dos Muestras - Financiamiento & Gestión de compras

Tabla 62.

Resumen estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Financiamiento & Gestión de compras

	<i>Financiamiento</i>	<i>Gestión de compras</i>
Recuento	6	6
Promedio	6.16667	14.3333
Desviación Estándar	5.84523	1.21106
Coficiente de Variación	94.7874%	8.44926%
Mínimo	1.0	12.0
Máximo	14.0	15.0
Rango	13.0	3.0
Sesgo Estandarizado	0.269722	-1.95171
Curtosis Estandarizada	-1.22568	1.82851

c) Comparación de Medias

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de Financiamiento:

6.16667 +/- 6.13421 [0.0324613; 12.3009]

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de Gestión de compras:

14.3333 +/- 1.27093 [13.0624; 15.6043]

Intervalos de confianza del 95.0% intervalo de confianza para la diferencia de medias

Suponiendo varianzas iguales: -8.16667 ± 5.42995 $[-13.5966; -2.73672]$

d) Prueba t para comparar medias

Hipótesis nula: $\text{media1} = \text{media2}$

Hipótesis Alternativa: $\text{media1} \neq \text{media2}$

Suponiendo varianzas iguales: $t = 3.35114$ valor-P = 0.00735123

Se rechaza la hipótesis nula para $\alpha = 0.05$.

La prueba-t para comparar las medias de las dos muestras. También construye los intervalos, o cotas, de confianza para cada media y para la diferencia entre las medias. De interés particular es el intervalo de confianza para la diferencia entre las medias, el cual se extiende desde -13.5966 hasta -2.73672. Puesto que el intervalo no contiene el valor 0, existe una diferencia estadísticamente significativa entre las medias de las dos muestras, con un nivel de confianza del 95.0%, lo que se puede apreciar en las figuras siguientes:

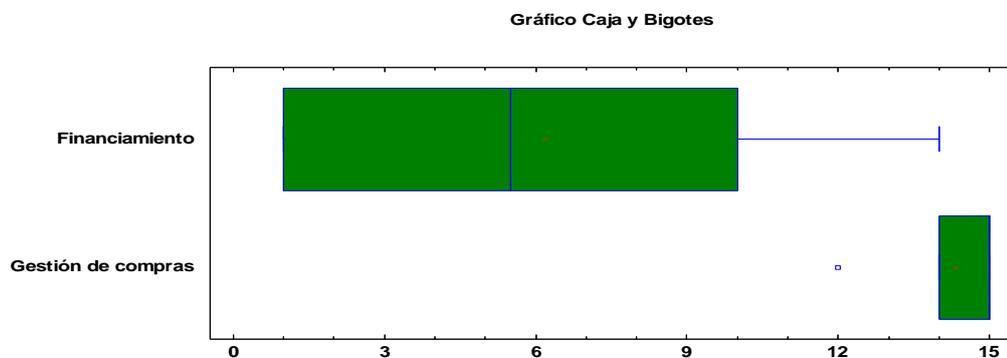
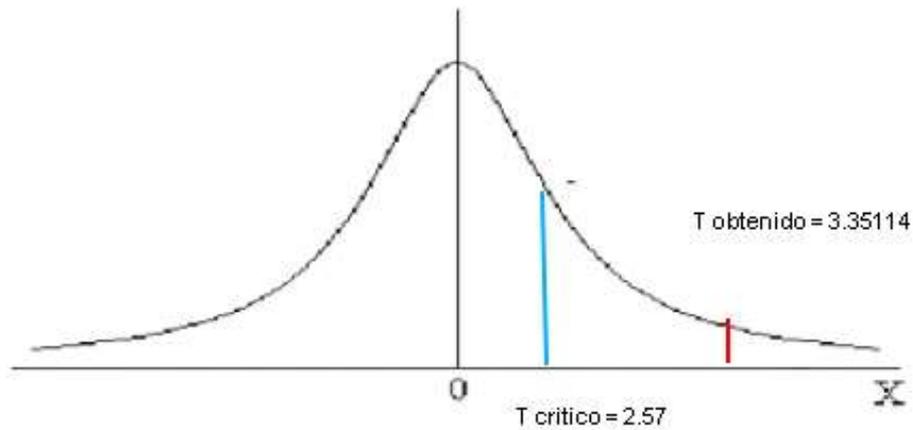


Figura 64. Cuadro de caja y bigotes de la Comparación de financiamiento & Gestión de compras



e) Decisión estadística

Considerando que $|t_{\text{obtenido}} = 3.35114| > |t_{\text{critico}} = 2.57|$. Se rechaza la hipótesis nula.

Por lo tanto:

H₂: El Financiamiento se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L – La Victoria, 2018, es válida.

4.3.1.4. Tercera hipótesis específica.

H₃: El presupuesto se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L

H₀: El presupuesto no se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L

a) Comparación de Dos Muestras - Presupuesto & Gestión de compras

Muestra 1: Presupuesto

Muestra 2: Gestión de compras

Selección de la Variable: Gestión de compras

Muestra 1: 6 valores en el rango de 2.0 a 13.0

Muestra 2: 6 valores en el rango de 12.0 a 18.0

b) Resumen Estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Presupuesto & Gestión de compras

Tabla 63

Resumen Estadístico de la Comparación de Dos Muestras - Presupuesto & Gestión de compras

	<i>Presupuesto</i>	<i>Gestión de compras</i>
Recuento	6	6
Promedio	7.16667	15.6667
Desviación Estándar	5.70672	2.73252
Coefficiente de Variación	79.6287%	17.4416%
Mínimo	2.0	12.0
Máximo	13.0	18.0
Rango	11.0	6.0
Sesgo Estandarizado	0.0638512	-0.447651
Curtosis Estandarizada	-1.58404	-1.11328

c) Comparación de Medias

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de Presupuesto: 7.16667
+/- 5.98885 [1.17781; 13.1555]

Intervalos de confianza del 95.0% para la media de Gestión de compras:
15.6667 +/- 2.86761 [12.7991; 18.5343]

Intervalos de confianza del 95.0% intervalo de confianza para la diferencia de medias

Suponiendo varianzas iguales: -8.5 +/- 5.75544 [-14.2554; -2.74456]

d) Prueba t para comparar medias

Hipótesis nula: $\mu_1 = \mu_2$

Hipótesis Alternativa: $\mu_1 \neq \mu_2$

Suponiendo varianzas iguales: $t = 3.29067$ valor-P = 0.00814087

Se rechaza la hipótesis nula para $\alpha = 0.05$.

Realizada la prueba-t para comparar las medias de las dos muestras. También construye los intervalos, o cotas, de confianza para cada media y para la diferencia entre las medias. De interés particular es el intervalo de confianza para la diferencia entre las medias, el cual se extiende desde -14.2554 hasta -2.74456. Puesto que el intervalo no contiene el valor 0, existe una diferencia

estadísticamente significativa entre las medias de las dos muestras, con un nivel de confianza del 95.0%; cómo se puede apreciar en las figuras siguientes

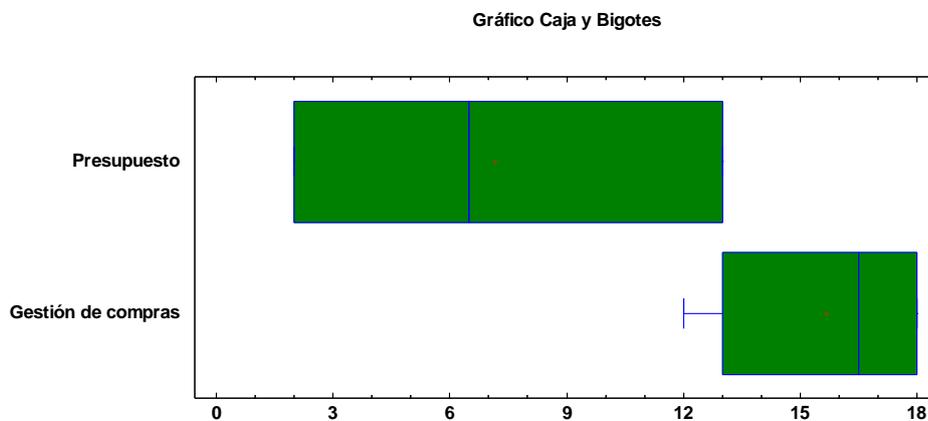
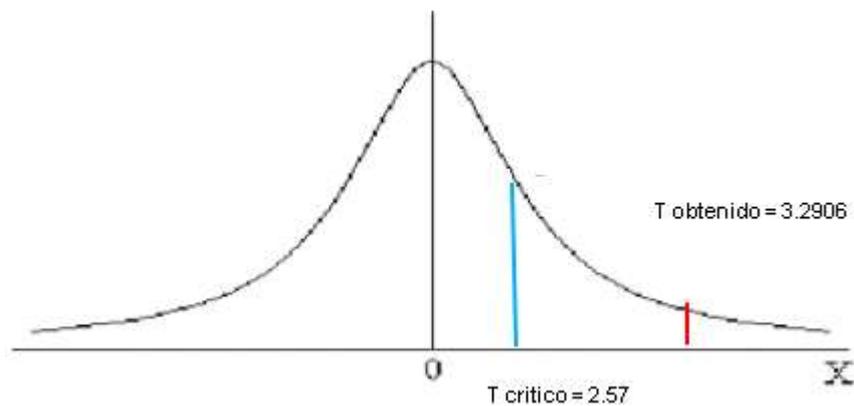


Figura 65. Cuadro de caja y bigotes de la Comparación de Presupuesto & Gestión de compras



e) Decisión estadística

Considerando que $|t_{\text{obtenido}} = 3.2906| > |t_{\text{critico}} = 2.57|$. Se rechaza la hipótesis nula.

Por lo tanto:

H₃: El presupuesto se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans es válida.

V. DISCUSIÓN

5.1. Análisis de discusión de resultados de la Estadística Descriptiva

5.1.1. Discusión de la estadística descriptiva de la variable independiente: Inversiones

5.1.1.1. Proyecto de largo plazo

Las tablas del 8 al 11 y las figuras del 11 al 14 la mayoría de las respuestas estuvieron totalmente de acuerdo como también reportan estas tendencias Espinoza (2018) y Ccaccya (2015).

5.1.1.2. Financiamiento

Las tablas del 12 al 15 y las figuras del 15 al 18 la mayoría de las respuestas estuvieron respuestas muy antagónicas siendo la mayor parte de apoya el capital propio y están totalmente en desacuerdo con el uso de los bancos y sus valores financieros por interés muy elevados como coinciden Leenders (2012) y Marquez y Milla (2017).

5.1.1.3. Presupuesto

Las tablas 16 al 19 y las figuras 19 a 22 la mayoría de las respuestas coinciden con estar totalmente de acuerdo como lo indican Gonzales y Reyes (2015) y Palacio (2010).

5.1.2. Discusión de la estadística descriptiva de la variable dependiente: Gestión de compras.

5.1.2.1. Selección del proveedor

Las tablas 20 al 26 y las figuras 23 al 29 la mayoría de las respuestas coinciden con estar totalmente de acuerdo como lo indican Palella y Martins (2010) así como Recari (2015).

5.1.2.2. Procedimiento del área de compra

Las tablas 27 al 29 y las figuras 30 al 32 la mayoría de las respuestas coinciden con estar totalmente de acuerdo como lo indican Palella y Martins (2010) también López (2010).

5.1.2.3. Logística y administración de compras

Las tablas 30 al 33 y las figuras 33 al 36 la mayoría de las respuestas coinciden con estar totalmente de acuerdo como lo indican Espinoza (2018), Gonzales y Reyes (2015), Leenders (2012).

5.1.3. Discusión de los resultados de la estadística inferencial para la contrastación de las hipótesis

5.1.3.1. Discusión de la hipótesis general

Hi: La inversión se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L.

La tabla 37 contiene el resumen estadístico para las dos muestras de datos. De particular interés son el sesgo estandarizado y la curtosis estandarizada que pueden usarse para comparar si las muestras provienen de distribuciones normales. Valores de estos estadísticos fuera del rango de -2 a +2 indican desviaciones significativas de la normalidad, lo que tendería a invalidar las pruebas que comparan las desviaciones estándar. En este caso, ambos valores de sesgo estandarizado se encuentran dentro del rango esperado. Ambas curtosis estandarizadas se encuentran dentro del rango esperado.

En la prueba-t para comparar las medias de las dos muestras. También construye los intervalos, o cotas, de confianza para cada media y para la diferencia entre las medias. De interés particular es el intervalo de confianza para la diferencia entre las medias, el cual se extiende desde -14.2554 hasta -2.74456, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis general como lo indican lo indica Palella y Martins (2010)

5.1.3.2. Discusión de la primera hipótesis específica

H₁: Los proyectos de largo plazo se relacionan significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L.

La tabla 34 contiene el resumen estadístico para las dos muestras de datos. De particular interés son el sesgo estandarizado y la curtosis estandarizada que pueden usarse para comparar si las muestras provienen de distribuciones normales. Valores de estos estadísticos fuera del rango de -2 a +2 indican desviaciones significativas de la normalidad, lo que tendería a invalidar las pruebas que comparan las desviaciones estándar. En este caso, ambos valores de sesgo estandarizado se encuentran dentro del rango esperado. Ambas curtosis estandarizadas se encuentran dentro del rango esperado.

La prueba-t permitió comparar las medias de las dos muestras. También construye los intervalos, o cotas, de confianza para cada media y para la diferencia entre las medias. De interés particular es el intervalo de confianza para la diferencia entre las medias, el cual se extiende desde -4.69012 hasta -0.976547, por qué se rechaza la hipótesis nula dando como válida la hipótesis específica primera como lo indica Palella y Martins (2010).

5.1.3.3. Discusión de la segunda hipótesis específica.

H₂: El Financiamiento se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L.

La tabla 35 contiene el resumen estadístico para las dos muestras de datos. De particular interés son el sesgo estandarizado y la curtosis estandarizada que pueden usarse para comparar si las muestras provienen de distribuciones normales. Valores de estos estadísticos fuera del rango de -2 a +2 indican desviaciones significativas de la normalidad, lo que tendería a invalidar las pruebas que comparan las desviaciones estándar. En este caso, ambos valores de sesgo estandarizado se encuentran dentro del rango esperado. Ambas curtosis estandarizadas se encuentran dentro del rango esperado.

La prueba-t permitió comparar las medias de las dos muestras. También construye los intervalos, o cotas, de confianza para cada media y para la diferencia

entre las medias. De interés particular es el intervalo de confianza para la diferencia entre las medias, el cual se extiende desde -13.5966 hasta -2.73672, porque se rechaza la hipótesis nula aprobándose la segunda hipótesis específica como lo indica Palella y Martins (2010).

5.1.3.4. Discusión de la tercera hipótesis específica.

H₃: El presupuesto se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L.

La tabla 36 contiene el resumen estadístico para las dos muestras de datos. De particular interés son el sesgo estandarizado y la curtosis estandarizada que pueden usarse para comparar si las muestras provienen de distribuciones normales. Valores de estos estadísticos fuera del rango de -2 a +2 indican desviaciones significativas de la normalidad, lo que tendería a invalidar las pruebas que comparan las desviaciones estándar. En este caso, ambos valores de sesgo estandarizado se encuentran dentro del rango esperado. Ambas curtosis estandarizadas se encuentran dentro del rango esperado por lo que rechaza la hipótesis nula aprobando la hipótesis tercera como lo indican lo indica Palella y Martins (2010).

VI. CONCLUSIONES

Al término de la investigación se concluye

- La inversión se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L en el periodo 2018. Debido a las inversiones que realiza la empresa se basa en la gestión de compras de materia prima (calidad de tela).
- Existe una relación significativa con los proyectos de largo plazo y la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L en el periodo 2018. Si bien es cierto los proyectos de largo plazo son los activos fijos, por ende, la empresa debe tener buena gestión de compras (ver la capacidad y el rendimiento del activo fijo).
- Existe una relación significativa entre el financiamiento y la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L en el periodo 2018. Debido que el financiamiento es el capital propio o de terceros (bancos), por ende, la empresa debe saber manejar bien ese recurso, ya que por medio de la gestión de compras pueden realizar compras que genere rentabilidad.
- Hay una relación significativa del presupuesto y la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L en el periodo 2018. En una empresa existe varias áreas y cada una maneja un presupuesto, ya sea presupuesto de operación o financiero, por ende, la gestión de compra ayuda a saber de cómo invertir el dinero.

VII. RECOMENDACIONES

Al término de la tesis se recomienda:

- Se debe fortalecer constantemente y debe empezar desde dentro de la misma empresa, con la cultura y forma de realizar las compras, debe de haber comunicación, el trabajo en equipo estratégicos en este caso para los trabajadores de la empresa y los proveedores, ya que de esta sinergia se logra el éxito de cualquier operación comercial resultado de las coordinaciones entre el equipo de contabilidad.
- Se debe replantear la forma de comprar, ver la capacidad y rendimiento del activo fijo que se compra con el capital de trabajo, no solo enfocándose en los procesos y resultados internos de la empresa, sino también en lo que está haciendo la competencia y cómo reacciona el mercado ante sus acciones.
- Tener un portafolio amplio de financiamiento, contribuye a tener una ventaja competitiva, asimismo implica que los costos operativos se incrementen proporcionalmente a la cantidad de productos que se administre, por ende, es necesario contar con la parte del capital propio y generar rentabilidad para la empresa, con el fin de que la empresa no tenga muchas deudas financieras.
- La formulación de los presupuestos, tiene que ser participativo y considerar un equipo de trabajo interdisciplinario de todas las áreas involucradas, la percepción del entorno empresarial es fundamental para el manejo del dinero que cuenta la empresa a la hora de invertir en un proyecto o compra de materiales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación* (6ta ed.). (E. E. C.A, Ed.) Caracas, Venezuela: Editorial Episteme C.A.
- Bahillo, E; Pérez, C y Escribano, G. (2013). *Gestión financiera* (1ra ed.). (A. y. Cerviño, Ed.) Madrid, España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Behar, D. (2008). *Metodología de la investigación*. (A. Rubeira, Ed.) Madrid, España: Shalom.
- Carbonel, J. (2015). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (1ra ed.). (A. B. Cynthia, Ed.) Surquillo, Lima, Perú: Editora Macro E.I.R.L.
- Ccaccya, D. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Actualidad Empresarial*, 2.
- Díaz, M; Parra, R. y López, L. (2012). *Presupuestos - Enfoque para la planeación financiera* (1ra ed.). (F. Orlando, Ed.) Bogotá, Colombia: Person Educación Colombia Ltda.
- El Congreso de la República. (2008). *Decreto Legislativo que aprueba la ley promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente*. Lima. Lima: El Peruano.
- El congreso de la República. (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Lima. Lima: El Peruano.
- El Congreso de la República. (2018). *Decreto Supremo N° 345-2018-EF - Política Nacional de competitividad y productividad*. Lima. Lima: El Peruano.
- Espinoza, L. (2018). *El ambiente de control y su influencia en la gestión de compras, en el Congreso de la República del Perú, año 2017*. Universidad San Martín de Porres. Para Obtener el título. Lima, Lima, Perú.
- Fagilde, C. (2009). *Presupuesto Empresarial*. Venezuela: UNELLEZ.
- Gitman, L y Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de inversiones* (10ma ed.). (G. R. Miguel, Ed.) Monterrey, México: Person Educación de México S.A.

- Gonzalez, I. y Reyes, I. (2015). *Beneficios y riesgo en la inversión de instrumentos financieros a través de las sociedades de inversión. Una estrategia de divulgación para el pequeño. Universidad autónoma del estado de México. Para obtener el título.* Toluca, Mexico.
- Leenders, J. (2012). *Administración de compras y abastecimientos* (Decimocuarta ed.). (E. A. Karen, Ed.) México: McGRW Hill / Interamericana editores S.A.
- López, A. (2010). *Gestión financiera.* Madrid, España: Centro de estudios Ramón Areces S.A.
- López, R. (2010). *Logística Comercial* (2da ed.). (L. R. José, Ed.) Madrid, España: Ediciones paraninfo S.A.
- Márquez, S. y Milla, A. (2017). *Sistema de control interno del departamento de compras y su efecto en la gestión de las existencias en la empresa Deltrónico S.A.C año 2016. Universidad Tecnológica del Perú. Para obtener el título.* Lima, Lima, Perú.
- Ministerio de economía y finanzas. (2019). *Norma internacional de contabilidad 16 - Propiedad, planta y equipo.* Lima.
- Montoya, A. y Rodríguez, D. (2008). Los activos fijos: un factor fundamental para las entidades de salud de medellín. *Nueva Frontera*, 37.
- Palacio, A. (2010). *Administración de compras - Quien compra bien, vende bien* (3ra ed.). (G. M. Adriana, Ed.) Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Palella, S y Martins, F. (2010). *Metodología de la investigación ciantitativa* (3ra ed.). (H. M. Teresa, Ed.) Caracas, Venezuela: Fondo Editorial de la universidad pedagógica experimental libertador.
- Parrales, M. (2017). *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store - Guayaquil. Universidad de Guayaquil. Para obtener el título.* Guayaquil, Ecuador.
- Quiroz, M. (2016). *Control interno en el área de compras y su efecto en la gestión económica de la empresa Construcciones & Servicios Dieguito S.A.C - año 2015. Universidad César Vallejo. Para obtener el título.* Trujillo, La Libertad, Perú.
- Recari, F. (2015). *Gestión administrativo en los departamentos de compras y contrataciones del ministerio de gobernación de Guatemala. Universidad Rafael Landívar. Para obtener el título.* Quetzaltemango, Guatemala.

- Sampieri, R; Fernández, C y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta ed.). (T. C. Ángel, Ed.) Santa Fe, México: McGraw - Hill / Interamericana editores S.A.
- Sangri, A. (2014). *Administración de compras - Adquisiciones y abastecimiento* (1ra ed.). (C. J. Enrique, Ed.) Azcapotzalco, México: Grupo editorial patria S.A.
- Santillan, G. (2017). *La gestión de compras y gestión de calidad del personal administrativo de la subgerencia de logística de la sede central del Reniec, Lima 2016. Universidad César Vallejo. Para Obtener el título.* Lima, Lima, Perú.
- Vásquez, P. (2015). *Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores. Universidad de cuenca. Para obtener el título.* Cuenca, Ecuador.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICA E INSTRUMENTOS
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE:	TIPO	POBLACIÓN	TÉCNICA
¿Cómo se relacionan las inversiones con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018?	Determinar la relación de las inversiones con la gestión de compras de la empresa DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L. - la victoria, 2018.	La inversión se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L. - la victoria, 2018.	VARIABLE INDEPENDIENTE: LAS INVERSIONES Según Carbonel, J. (2015, Pág. 170) manifiesta que las inversiones es el desembolso que hay que efectuar desde la identificación de la idea y los estudios de preinversión. Asimismo, tener los requerimientos para invertir en un terreno, local, infraestructura, instalaciones, maquinaria, equipos, vehículos, capital de trabajo y otros (proyectos), previamente tener un financiamiento en base de un presupuesto.	De acuerdo con Behar, D. (2008, Pág. 20) manifiesta que este tipo de investigación también recibe el nombre de práctica, activa, dinámica. Se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren. La investigación aplicada se encuentra estrechamente vinculada con la investigación básica, pues depende de los resultados y avances de esta última, esto queda aclarado si nos percatamos de que toda investigación aplicada requiere de un marco teórico.	Según Sampieri, R; Fernández, C y Baptista, P. (2010, Pág. 174) dice que la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.	Desde la posición de Arias, F. (2012, Pág. 32) manifiesta que la encuesta oral se fundamenta en un interrogatorio "cara a cara" o por vía telefónica, en el cual el encuestador pregunta y el encuestado responde. Contraria a la entrevista, en la encuesta oral se realizan pocas y breves preguntas porque su duración es bastante corta. Sin embargo, esto permite al encuestador abordar una gran cantidad de personas en poco tiempo. Es decir, la encuesta oral se caracteriza por ser poco profunda, pero de gran alcance.
			DIMENSIONES PROYECTO DE LARGO PLAZO A juicio de Carrión, I. (2010, Pág. 12) dice que los proyectos de largo plazo es un conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados bienes o servicios.	NIVEL DESCRIPTIVO Citando a Arias, F. (2012, Pág. 24) dice que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. CORRELACIONAL Como expresa Arias, F. (2012, Pág. 25) dice que la investigación correlacional determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables.		
1. ¿Cómo se relacionan los proyectos de largo plazo con la gestión de compra de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - la victoria, 2018?	Determinar la relación de los proyectos de largo plazo con la gestión de compra de la empresa DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L. - la victoria, 2018.	Los proyectos de largo plazo se relacionan significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018.	FINANCIAMIENTO Citando a Ccaccya, D. (2015, Pág. 1) dice que "el financiamiento son mecanismos en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero". PRESUPUESTO Según a Díaz, M.; Parra. R.; López. L. (2012, Pág. 4) dice que el presupuesto es una herramienta de planeación que servirá como guía en la organización, se construye a partir de un diagnóstico interno y externo, del planteamiento de objetivos para conseguir y del establecimiento de estrategias y políticas.	DISEÑO NO EXPERIMENTAL De acuerdo con Pelella, S y Martins, F. (2012, Pág. 87) dice que el diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable.	MUESTRA Según Arias, F. (2012, Pág. 43) indica que la muestra se refiere al subconjunto finito y representativo extraído de la población al cual se aplicarán dichos instrumentos. CENSAL Como expresa Arias, F. (2012, Pág. 33) es censo o censo ya que busca recabar información acerca de la totalidad de una población. Es así como los censos nacionales tienen como propósito la obtención de datos de todos los habitantes de un país.	INSTRUMENTOS Como dice Behar, D. (2008, Pág. 64) el cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. El contenido de las preguntas de un cuestionario puede ser tan variado como los aspectos que mida. LA CONFIABILIDAD A juicio de Palella, S y Martins, F. (2012, Pág. 164) dice que la confiabilidad es la ausencia de error aleatorio en un instrumento de recolección de datos. Representa la influencia del azar en la medida que el grado que las mediciones están libres de la desviación producida por los errores casuales. EL COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH Citando a Palella, S y Martins, F. (2012, Pág. 168) manifiesta que "el coeficiente alfa de Cronbach es una de las técnicas que permite establecer el nivel de confiabilidad que es, junto con la validez, un requisito mínimo de un buen instrumento de medición presentado con una escala tipo likert".
			VARIABLE DEPENDIENTE: GESTIÓN DE COMPRAS Citando a Sangri, A. (2014, Pág. 1) dice que al gestionar las compras se buscan proveedores de calidad, siguiendo un debido procedimiento, en la que evalúa las materias primas y/o componentes o sus productos. Así mismo la logística es la que administra y analiza el precio que ofrece el proveedor. Por ello, la gestión de compras son un factor real y efectivo para el buen éxito de las empresas.	CORTE TRANSVERSAL Citando a Palella, S y Martins, F. (2012, Pág. 94) manifiesta que este nivel se ocupa de recolectar datos en un solo momento y en un tiempo único.		
2. ¿Cómo se relaciona el financiamiento con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018?	Determinar la relación del financiamiento con la gestión de compras de la empresa DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L. - la victoria, 2018.	El Financiamiento se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018.	DIMENSIONES SELECCIÓN DEL PROVEEDOR De acuerdo a Sangri, A. (2014, Pág. 228) dice que "la selección de proveedores se basa en 4 variables como la calidad, disponibilidad, garantía y precio con fecha de pago". PROCEDIMIENTO DEL AREA DE COMPRA Desde el punto de vista de Leenders, J. (2012, Pág. 66) dice que "el procedimiento del área de compras es un conjunto de actividades con un principio y un fin, que ocurre en determinada secuencia. Se empieza por el reconocimiento y termina con la supervisión de los proveedores". LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS Desde la posición de López, R. (2010, Pág.) manifiesta que "la logística y administración de compras es la función de la empresa encargada de satisfacer las necesidades del cliente, proporcionado el producto en el momento, lugar y cantidad en que lo demande el cliente, todo ello al mismo coste".	MÉTODO A juicio de Arias, F. (2012, Pág. 19) dice que "el método es el conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas de investigación mediante la prueba o verificación de hipótesis".		
				MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS Se tabulará la información a partir de los datos obtenidos, haciendo uso del método estadístico y el procesamiento de datos con el programa en particular a utilizar para procesar los datos recopilados, en el caso se empleará el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS: conjunto de programas orientados a la realización de análisis estadísticos aplicados a las ciencias sociales), Stagraf y Excel.		
3. ¿Cómo se relaciona el presupuesto con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018?	Determinar la relación del presupuesto con la gestión de compras de la empresa DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L. - la victoria, 2018.	El presupuesto se relaciona significativamente con la gestión de compras de la empresa Distribuidora & Importadora Open Jeans E.I.R.L. - La Victoria, 2018.				

Anexo 2: Matriz Operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE VALORACIÓN	TÉCNICA E INSTRUMENTO	
INDEPENDIENTE INVERSIONES	PROYECTO DE LARGO PLAZO	ACTIVO FIJO		<p>TÉCNICA</p> <p>Desde la posición de Arias, F. (2012, Pág. 32) manifiesta que la encuesta oral se fundamenta en un interrogatorio "cara a cara" o por vía telefónica, en el cual el encuestador pregunta y el encuestado responde. Contraria a la entrevista, en la encuesta oral se realizan pocas y breves preguntas porque su duración es bastante corta. Sin embargo, esto permite al encuestador abordar una gran cantidad de personas en poco tiempo. Es decir, la encuesta oral se caracteriza por ser poco profunda, pero de gran alcance.</p> <p>INSTRUMENTOS</p> <p>Como dice Behar, D. (2008, Pág. 64) el cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. El contenido de las preguntas de un cuestionario puede ser tan variado como los aspectos que mida.</p> <p>LA CONFIABILIDAD</p> <p>A juicio de Palella, S y Martins, F. (2012, Pág. 164) dice que la confiabilidad es la ausencia de error aleatorio en un instrumento de recolección de datos. Representa la influencia del azar en la medida que el grado que las mediciones están libres de la desviación producida por los errores casuales.</p> <p>EL COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH Citando a Palella, S y Martins, F. (2012, Pág. 168) manifiesta que "el coeficiente alfa de Cronbach es una de las técnicas que permite establecer el nivel de confiabilidad que es, junto con la validez, un requisito mínimo de un buen instrumento de medición presentado con una escala tipo likert".</p>	
		LARGO PLAZO			
	FINANCIAMIENTO	CAPITAL PROPIO	ESCALA LIKERT		Totalmente de acuerdo. (5)
		PRÉSTAMO FINANCIERO			De acuerdo. (4) Indeciso. (3) En desacuerdo. (2) Totalmente en desacuerdo. (1)
	DEPENDIENTE GESTIÓN DE COMPRAS	PRESUPUESTO	OPERACIÓN		
			FINANCERO		
SELECCIÓN DEL PROVEEDOR		PROVEEDOR NO ES CONOCIDO POR LA EMPRESA			
		PROVEEDOR YA ES CONOCIDO POR LA EMPRESA			
PROCEDIMIENTO DEL ÁREA DE COMPRA	DESARROLLO DE PROVEEDOR	ESCALA LIKERT	Totalmente de acuerdo. (5)		
	FUENTES DE ABASTECIMIENTO		De acuerdo. (4) Indeciso. (3) En desacuerdo. (2) Totalmente en desacuerdo. (1)		
	COTIZACIÓN DE DIFERENTES PROVEEDORES				
LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS	ALMACENES				
	INVENTARIOS				

Anexo 3: Instrumentos

CUESTIONARIO

Objetivo de la tesis determinar la relación de las inversiones con la gestión de compras de la empresa DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L. - La Victoria, 2018

Instrucciones: Es anónimo

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

ITEMS	PREGUNTAS	5	4	3	2	1
	PROYECTO DE LARGO PLAZO	X	X	X	X	X
1	¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?					
2	¿Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa?					
3	¿Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido?					
4	¿Usted está de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo?					
	FINANCIAMIENTO					
5	¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?					
6	La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa?					
7	¿Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado?					
8	¿Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria?					
	PRESUPUESTO					
9	¿Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%?					
10	Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las venta de la empresa?					
11	Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?					
12	¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?					
	SELECCIÓN DEL PROVEEDOR					
13	Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?					
14	¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?					
15	Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?					
16	¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?					

17	¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?					
18	¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las órdenes de pedidos realizados?					
PROCEDIMIENTO DEL AREA DE COMPRA						
19	Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?					
20	¿Está de acuerdo que la fuente de abastecimiento es necesaria para las operaciones de la empresa?					
21	¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?					
22	Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?					
LOGISTICA Y ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS						
23	¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?					
24	¿Está de acuerdo que en el almacén se está teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?					
25	¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa está desarrollando un plan de producción?					
26	Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?					

Gracias por tu colaboración

Anexo 4: Validación de instrumentos

**ANEXO N° 4
VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS**

**ANEXO N°4
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS**

VARIABLE 1: INVERSIONES

N°	Dimensiones / Items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
I. Proyecto de largo plazo								
1	¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?	/		/		/		
2	¿Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa?	/		/		/		
3	¿Estarías de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido?	/		/		/		
4	¿Usted esta de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehículo?	/		/		/		
II. Financiamiento								
5	¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?	/		/		/		
6	La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa?	/		/		/		
7	¿Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado?	/		/		/		
8	¿Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria?	/		/		/		
III. Presupuesto								
9	¿Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%?	/		/		/		
10	Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las venta de la empresa?	/		/		/		
11	Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja pérdida?	/		/		/		
12	¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellido y nombres del juez validador. Dr/Mg:

Edilif G. Rosales Dominguez

DNI: 25703679

Especialidad del validador: Administración / Finanzas

08/12/2019

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Relevancia: El ítem es apropiado para presentar al componente odimensión específica del constructo.

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

VARIABLE 2: GESTIÓN DE COMPRAS

N°	Dimensiones / Items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Gestión de compras								
I. Selección del proveedor								
13	Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?	/		/		/		
14	¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?	/		/		/		
15	Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?	/		/		/		
16	¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?	/		/		/		
17	¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?	/		/		/		
18	¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las ordenes de pedidos realizados?	/		/		/		
II. Procedimiento del area de compra								
19	Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?	/		/		/		
20	¿Está de acuerdo que la fuente de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa?	/		/		/		
21	¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?	/		/		/		
22	Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?	/		/		/		
III. Logística y administración de compras								
23	¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?	/		/		/		
24	¿Está de acuerdo que en el almacén se esta teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?	/		/		/		
25	¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa estan desarrollando un plan de producción?	/		/		/		
26	Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable / Aplicable después de corregir () / No Aplicable ()

Apellido y nombres del juez validador. Dr/Mg:

Edwin G. Rosales Dominguez

DNI:

25703679

Especialidad del validador:

Adm. / Finanzas

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Relevancia: El ítem es apropiado para presentar al componente odimensión específica del constructo.

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

[Handwritten signature]
08/12/2019

**ANEXO N° 4
VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS**

**ANEXO N°4
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS**

VARIABLE 1: INVERSIONES

N°	Dimensiones / Items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
I. Proyecto de largo plazo								
1	¿Está de acuerdo que el 50% de la utilidad sobrante este invertido en un activo fijo?	✓		✓		✓		
2	¿Está de acuerdo que la empresa invierta en activos fijos para generar rentabilidad que cubre los imprevistos que tenga la empresa?	✓		✓		✓		
3	¿Estarias de acuerdo invertir en un proyecto de largo plazo que cuya rentabilidad es el 40% de lo invertido?	✓		✓		✓		
4	¿Usted esta de acuerdo que la empresa actualmente tiene planificado como proyecto de inversión de largo plazo en adquirir un vehiculo?	✓		✓		✓		
II. Financiamiento								
5	¿Está de acuerdo que el capital propio es la base financiera de la empresa?	✓		✓		✓		
6	La empresa actualmente tiene capital propio que no han sido repartido, ¿estaría de acuerdo que dicho capital lo reparta con cada uno de los trabajadores de la empresa?	✓		✓		✓		
7	¿Usted estaría de acuerdo que los bancos cobren un interés elevado por un préstamo financiero solicitado?	✓		✓		✓		
8	¿Cómo empresario está de acuerdo en pedir un crédito financiero para una maquinaria?	✓		✓		✓		
III. Presupuesto								
9	¿Usted estaría de acuerdo que el presupuesto de operación genere una rentabilidad del 75%?	✓		✓		✓		
10	Para usted, ¿está de acuerdo que el presupuesto de operación principal sean las venta de la empresa?	✓		✓		✓		
11	Si usted es el gerente contable, ¿está de acuerdo que el presupuesto financiero (estado de resultado) de la empresa arroja perdida?	✓		✓		✓		
12	¿Está de acuerdo que el presupuesto financiero sea utilice para el desarrollo de las actividades de la empresa?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (✓) Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellido y nombres del juez validador, Dr/Mg:

Lozano Gil Juan Alberto

DNI:

10691589

Especialidad del validador:

Contador Finanzas

[Firma]
11/12/2019

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Relevancia: El ítem es apropiado para presentar al componente odimensión específica del constructo.

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

VARIABLE 2: GESTIÓN DE COMPRAS

N°	Dimensiones / Ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
I. Selección del proveedor								
13	Considera usted, ¿que el proveedor no es conocido por la empresa porque carece de publicidad?	✓		✓		✓		
14	¿Está de acuerdo que el proveedor no es conocido por la empresa debido a la poca experiencia?	✓		✓		✓		
15	Considera usted, ¿Qué el proveedor ya es conocido por la empresa debido a la calidad, disponibilidad, garantía, precio y fecha de pago de un determinado producto?	✓		✓		✓		
16	¿Usted está de acuerdo que el proveedor ya es conocido por la empresa debido a que viene trabajando con ellos hace tiempo y lo tiene en su directorio?	✓		✓		✓		
17	¿Está de acuerdo que el desarrollo de proveedor es la fabricación de los productos de calidad y aceptada por los clientes?	✓		✓		✓		
18	¿Estaría de acuerdo que el desarrollo de proveedor debe ser en función al grado de cumplimiento de las ordenes de pedidos realizados?	✓		✓		✓		
II. Procedimiento del area de compra								
19	Considera usted, ¿Que la fuente de abastecimiento se selecciona luego de ser autorizadas las compras?	✓		✓		✓		
20	¿Está de acuerdo que la fuente de abastecimiento son necesarias para las operaciones de la empresa?	✓		✓		✓		
21	¿Está de acuerdo que el procedimiento del área de compra se toma en cuenta la cotización de diferentes proveedores debido a la calidad del producto para una buena gestión de compra?	✓		✓		✓		
22	Usted como empresario, ¿Está de acuerdo que la cotización de diferentes proveedores se debe de registrar la compra en base del precio, antes de colocar una orden de compra?	✓		✓		✓		
III. Logística y administración de compras								
23	¿Está de acuerdo que el almacén de la empresa sea controlado por logística?	✓		✓		✓		
24	¿Está de acuerdo que en el almacén se esta teniendo un stock suficiente de productos y recambios para la maquinaria?	✓		✓		✓		
25	¿Usted está de acuerdo que el inventario de la empresa estan desarrollando un plan de producción?	✓		✓		✓		
26	Considera usted, ¿Qué los inventarios que posee la empresa son de calidad para ser utilizado y vendido al cliente?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *Si hay suficiencia*

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (✓) Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellido y nombres del juez validador. Dr/Mg:

Logano Gil Juan Alberto

DNI: *10691589*

Especialidad del validador: *Contador / Finanzas*

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Relevancia: El ítem es apropiado para presentar al componente o dimensión específica del constructo.

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Anexo 5: Matriz de datos

NRO.	VARIABLE INDEPENDIENTE: INVERSIONES												VARIABLE DEPENDIENTE: GESTIÓN DE COMPRAS													
	DIMENSIÓN 1: PROYECTO DE LARGO PLAZO				DIMENSIÓN 2: FINANCIAMIENTO				DIMENSIÓN 3: PRESUPUESTO				DIMENSIÓN 1: SELECCIÓN DEL PROVEEDOR						DIMENSIÓN 2: PROCEDIMIENTO DEL AREA DE COMPRA				DIMENSIÓN 3: LÓGISTICA Y ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS			
	NROS. DE PREGUNTAS				NROS. DE PREGUNTAS				NROS. DE PREGUNTAS				NROS. DE PREGUNTAS						NROS. DE PREGUNTAS							
	P1	P2	P3	P4	P1	P2	P3	P4	P1	P2	P3	P4	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P1	P2	P3	P4	P1	P2	P3	P4
1	3	2	5	1	2	3	1	5	3	2	1	3	2	3	1	5	3	2	5	1	1	3	2	5	3	1
2	4	1	4	3	1	4	3	4	4	1	2	4	1	4	3	4	4	1	4	3	2	4	1	4	4	2
3	3	4	2	1	4	3	1	2	3	1	5	1	4	3	1	2	3	4	2	1	5	1	4	2	3	4
4	5	5	1	4	5	5	4	1	5	3	2	3	5	5	4	1	5	5	1	4	2	3	5	1	5	3
5	3	2	1	4	2	3	4	1	3	2	4	1	2	3	4	1	3	2	1	4	4	1	2	1	3	2
6	1	2	3	1	2	1	1	3	1	2	4	2	2	1	1	3	1	2	3	1	4	2	2	3	1	2
7	2	1	3	2	1	2	2	3	2	4	1	4	1	2	2	3	2	1	3	2	1	4	1	3	2	1
8	5	3	2	1	3	5	1	2	5	4	1	5	3	5	1	2	5	3	2	1	1	5	3	2	5	4
9	3	4	2	3	4	3	3	2	3	1	2	3	4	3	3	2	3	4	2	3	2	3	4	2	3	4
10	4	5	3	1	5	4	1	3	4	1	1	2	5	4	1	3	4	5	3	1	1	2	5	3	4	5
11	2	3	4	1	3	2	1	4	2	2	4	1	3	2	1	4	2	3	4	1	4	1	3	4	2	1
12	5	2	1	4	2	5	4	1	5	3	3	4	2	5	4	1	5	2	1	4	3	4	2	1	5	3
13	1	4	5	3	4	1	3	5	1	4	2	3	4	1	3	5	1	4	5	3	2	3	4	5	1	3
14	3	1	3	5	1	3	5	3	3	1	1	5	1	3	5	3	3	1	3	5	1	5	1	3	3	1
15	2	1	4	5	1	2	5	4	2	3	5	1	1	2	5	4	2	1	4	5	5	1	1	4	2	3
16	4	3	2	1	3	4	1	2	4	1	5	1	3	4	1	2	4	3	2	1	5	1	3	2	4	3
17	3	1	3	2	1	3	2	3	3	1	3	2	1	3	2	3	3	1	3	2	3	2	1	3	3	2
18	5	4	1	3	4	5	3	1	5	4	4	2	4	5	3	1	5	4	1	3	4	2	4	1	5	2
19	1	3	5	4	3	1	4	5	1	2	1	3	3	1	4	5	1	3	5	4	1	3	3	5	1	2
20	4	2	2	1	2	4	1	2	4	3	1	3	2	4	1	2	4	2	2	1	1	3	2	2	4	1
21	3	1	4	3	1	3	3	4	3	5	3	5	1	3	3	4	3	1	4	3	3	5	1	4	3	1
22	2	1	3	2	1	2	2	3	2	4	1	5	1	2	2	3	2	1	3	2	1	5	1	3	2	4
23	2	4	5	1	4	2	1	5	2	3	2	1	4	2	1	5	2	4	5	1	2	1	4	5	2	3
24	3	4	2	1	4	3	1	2	3	1	1	2	4	3	1	2	3	4	2	1	1	2	4	2	3	2
25	3	2	1	4	2	3	4	1	3	2	4	3	2	3	4	1	3	2	1	4	4	3	2	1	3	5
26	1	2	3	4	2	1	4	3	1	2	4	5	2	1	4	3	1	2	3	4	4	5	2	3	1	4
27	1	3	5	2	3	1	2	5	1	5	1	4	3	1	2	5	1	3	5	2	1	4	3	5	1	3
28	2	1	3	5	1	2	5	3	2	4	3	1	1	2	5	3	2	1	3	5	3	1	1	3	2	1
29	4	1	4	2	1	4	2	4	4	1	1	3	1	4	2	4	4	1	4	2	1	3	1	4	4	4
30	5	2	3	1	2	5	1	3	5	2	3	2	2	5	1	3	5	2	3	1	3	2	2	3	5	1

Anexo 6: Propuesta Valor

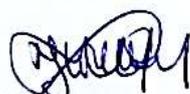
DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L.

AV. BAUZATE Y MEZA 1532 – LIMA – LIMA – LA VICTORIA

RUC: 20566475031

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
DEL 01/01/2016 AL 31/12/2016			
* EXPRESADO EN SOLES *			
ACTIVO	S/.	PASIVO	S/.
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de efectivo	-	Sobregiros bancarios	3,932.55
Cuentas por cobrar	5,599.73	Cuentas por pagar proveedores	-
Inventarios	25,000.00	Impuestos, contribuciones u otros	-
Otras cuentas por cobrar	-	Remuneraciones y beneficios social	-
Serv. Y otros pagos por anticipado	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,932.55
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	30,599.73		
	S/.	PASIVO NO CORRIENTE	S/.
ACTIVO NO CORRIENTE		Deuda a largo plazo	-
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	Beneficios sociales	-
Inversiones	-	Obligaciones previsionales	-
Propiedad, planta y equipo	16,233.00	Ingresos diferidos	-
Depreciación y amortización	-	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	16,233.00		
TOTAL ACTIVO	46,832.73	TOTAL PASIVO	3,932.55
		PATRIMONIO	S/.
		Capital	16,233.00
		Resultados Acumulados	9,331.00
		Utilidad / Perdida del ejercicio	17336.18
		TOTAL PATRIMONIO	42,900.18
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	46,832.73

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA
OPEN JEANS E.I.R.L.



.....
Canales Quiñones Flor Victoria
Gerente General



.....
CPC. HANS G. DELGADO CHANG
Mat. 34028

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L.

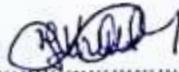
AV. BAUZATE Y MEZA 1532 – LIMA – LIMA – LA VICTORIA

RUC: 20566475031

ESTADO DE RESULTADO
DEL 01/01/2016 AL 31/12/2016
* EXPRESADO EN SOLES *

	S/.
Ventas	251,918.64
Costos de ventas	-224,590.47
UTILIDAD / PERDIDA BRUTA	27,328.17
GASTO DE OPERACIÓN	
Gastos de ventas	-6,994.40
Gastos de administración	-2,997.60
UTILIDAD / PERDIDA OPERATIVA	17,336.17
GASTOS FINANCIEROS	
Ingresos financieros gravados	-
Otros ingresos gravados	-
RESULTADO ANTES DE PARTICIONES	17,336.17
Distribución legal de la renta	-
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	17,336.17
IMPUESTO A LA RENTA	-4,854.13
RESULTADO DEL EJERCICIO	12,482.04

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA
OPEN JEANS E.I.R.L.



Canales Quiñones Flor Victoria
Gerente General



HANS C. DELGADO CHANG
MPL 34728

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L.

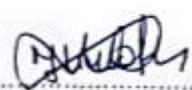
AV. BAUZATE Y MEZA 1532 – LIMA – LIMA – LA VICTORIA

RUC: 20566475031

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL 01/01/2017 AL 31/12/2017 * EXPRESADO EN SOLES *
--

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	S/.	PASIVO CORRIENTE	S/.
Efectivo y Equivalente de efectivo	-	Sobregiros bancarios	15,617.21
Cuentas por cobrar	7,838.78	Cuentas por pagar proveedores	-
Inventarios	15,000.00	Impuestos, contribuciones u otros	-
Otras cuentas por cobrar	-	Remuneraciones y beneficios social	-
Serv. Y otros pagos por anticipado	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	15,617.21
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	22,838.78		
	S/.	PASIVO NO CORRIENTE	S/.
ACTIVO NO CORRIENTE		Deuda a largo plazo	-
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	Beneficios sociales	-
Inversiones	-	Obligaciones previsionales	-
Propiedad, planta y equipo	16,233.00	Ingresos diferidos	-
Depreciación y amortización	-	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	16,233.00		
TOTAL ACTIVO	39,071.78	TOTAL PASIVO	15,617.21
		PATRIMONIO	S/.
		Capital	16,233.00
		Resultados Acumulados	26,667.00
		Utilidad / Perdida del ejercicio	-19,445.43
		TOTAL PATRIMONIO	23,454.57
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	39,071.78

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA
OPEN JEANS E.I.R.L.



Canales Quiñones Flor Victoria
Gerente General



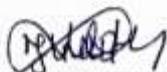
CPC HANS C. DELGADO CHANG
Mat. 34325

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L.
 AV. BAUZATE Y MEZA 1532 – LIMA – LIMA – LA VICTORIA
 RUC: 20566475031

ESTADO DE RESULTADO
 DEL 01/01/2017 AL 31/12/2017
 * EXPRESADO EN SOLES *

	S/.
Ventas	156,434.32
Costos de ventas	-165,499.75
UTILIDAD / PERDIDA BRUTA	-9,065.43
GASTO DE OPERACIÓN	
Gastos de ventas	-7,266.00
Gastos de administración	-3,114.00
UTILIDAD / PERDIDA OPERATIVA	-19,445.43
GASTOS FINANCIEROS	
Ingresos financieros gravados	-
Otros ingresos gravados	-
RESULTADO ANTES DE PARTICIONES	-19,445.43
Distribución legal de la renta	-
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-19,445.43
IMPUESTO A LA RENTA	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	-

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA
 OPEN JEANS E.I.R.L.



Canales Quiñones Flor Victoria
 Gerente General



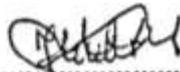
CPC. HANS C. DELGADO CHANG
 Mat. 34028

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L.
AV. BAUZATE Y MEZA 1532 – LIMA – LIMA – LA VICTORIA
RUC: 20566475031

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01/01/2018 AL 31/12/2018
*** EXPRESADO EN SOLES ***

ACTIVO	S/.	PASIVO	S/.
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de efectivo	-	Sobregiros bancarios	124,422.78
Cuentas por cobrar	23,376.53	Cuentas por pagar proveedores	-
Inventarios	15,000.00	Impuestos, contribuciones u otros	-
Otras cuentas por cobrar	-	Remuneraciones y beneficios social	-
Serv. Y otros pagos por anticipado	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	124,422.78
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	38,376.53		S/.
	S/.	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Deuda a largo plazo	-
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	Beneficios sociales	-
Inversiones	-	Obligaciones previsionales	-
Propiedad, planta y equipo	16,233.00	Ingresos diferidos	-
Depreciación y amortización	-	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	16,233.00		
		TOTAL PASIVO	124,422.78
TOTAL ACTIVO	54,609.53		S/.
		PATRIMONIO	
		Capital	16,233.00
		Resultados Acumulados	7,221.57
		Utilidad / Perdida del ejercicio	-93267.82
		TOTAL PATRIMONIO	-69,813.25
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	54,609.53

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA
 OPEN JEANS E.I.R.L.



.....
Canales Quiñones Flor Victoria
Gerente General



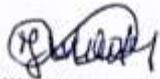
.....
CPO. HANS G. DELGADO ORTIZ
Mat. 34278

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA OPEN JEANS E.I.R.L.
 AV. BAUZATE Y MEZA 1532 – LIMA – LIMA – LA VICTORIA
 RUC: 20566475031

ESTADO DE RESULTADO
 DEL 01/01/2018 AL 31/12/2018
 * EXPRESADO EN SOLES *

	S/.
Ventas	146,805.08
Costos de ventas	-221,725.91
UTILIDAD / PERDIDA BRUTA	-74,920.83
GASTO DE OPERACIÓN	
Gastos de ventas	-12,842.90
Gastos de administración	-5,504.10
UTILIDAD / PERDIDA OPERATIVA	-93,267.83
GASTOS FINANCIEROS	
Ingresos financieros gravados	-
Otros ingresos gravados	-
RESULTADO ANTES DE PARTICIONES	-93,267.83
Distribución legal de la renta	-
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-93,267.83
IMPUESTO A LA RENTA	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	-

DISTRIBUIDORA & IMPORTADORA
 OPEN JEANS E.I.R.L.



.....
Canales Quiñones Flor Victoria
 Gerente General



CPC. HANS C. DELGADO CHANG
 Mat. 34028

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - ANÁLISIS VERTICAL

	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de efectivo	-	0% -	0% -	0%
Cuentas por cobrar	5,599.73	12% 7,838.78	20% 23,376.53	43%
Inventarios	25,000.00	53% 15,000.00	38% 15,000.00	27%
Otras cuentas por cobrar	-	0% -	0% -	0%
Serv. Y otros pagos por anticipado	-	0% -	0% -	0%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	30,599.73	65% 22,838.78	58% 38,376.53	70%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	0% -	0% -	0%
Inversiones	-	0% -	0% -	0%
Propiedad , planta y equipo	16,233.00	35% 16,233.00	42% 16,233.00	30%
Depreciación y amortización	-	0% -	0% -	0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	16,233.00	35% 16,233.00	42% 16,233.00	30%
TOTAL ACTIVO	46,832.73	100% 39,071.78	100% 54,609.53	100%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Sobregiros bancarios	3,932.55	8% 15,617.21	40% 124,422.78	228%
Cuentas por pagar proveedores	-	0% -	0% -	0%
Impuestos, contribuciones u otros	-	0% -	0% -	0%
Remuneraciones y beneficios social	-	0% -	0% -	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,932.55	8% 15,617.21	40% 124,422.78	228%
PASIVO NO CORRIENTE				
Deuda a largo plazo	-	0% -	0% -	0%
Beneficios sociales	-	0% -	0% -	0%
Obligaciones previsionales	-	0% -	0% -	0%
Ingresos diferidos	-	0% -	0% -	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	0% -	0% -	0%
TOTAL PASIVO	3,932.55	8% 15,617.21	40% 124,422.78	228%
PATRIMONIO				
Capital	16,233.00	35% 16,233.00	42% 16,233.00	30%
Resultados Acumulados	9,331.00	20% 26,667.00	68% 7,221.57	13%
Utilidad / Perdida del ejercicio	17,336.18	37% -19,445.43	-50% -93,267.82	-171%
TOTAL PATRIMONIO	42,900.18	92% 23,454.57	60% -69,813.25	-128%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	46,832.73	100% 39,071.78	100% 54,609.53	100%

INTEPRETACIÓN

El activo corriente en el año 2016 tiene un 65% a comparación del año 2017 y 2018 tiene un 58% y 70%, esto es debido a las variaciones de las cuentas por cobrar han incrementado y el inventario de los 3 años de analisis han disminuido.

El total pasivo en el año 2016 tiene un 8% a comparación del año 2017 y 2018 tiene un 40% y 228%, esto es debido al sobregiro bancario, ya que cada año ha ido incrementando por las deudas financieras que tiene la empresa.

El total patrimonio en el año 2016 tiene un 92% a comparación del año 2017 y 2018 tiene un 60% y -128%, esto es debido a la utilidad ó perdida del ejercicio han ido variando desde el año 2016 dando utilidad, en el año 2017 y 2018 a dado perdida para la empresa, causado por las ventas anuales regulares y el endeudamiento con terceros.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - ANÁLISIS HORIZONTAL

	AÑO 2016	AÑO 2017	VARIACIÓN ABSOLUTA 2017-2016	VARIACIÓN RELATIVA (AÑO 2017 - AÑO 2016)/AÑO 2016 - NO TIENES VARIACIÓN ABSOLUTA VARIACIÓN ABSOLUTA / AÑO 2016	
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalente de efectivo	-	-	-	#j DIV/0!	
Cuentas por cobrar	5,599.73	7,838.78	2,239.05	40%	
Inventarios	25,000.00	15,000.00	-10,000.00	-40%	INTEPRETACIÓN
Otras cuentas por cobrar	-	-	-	#j DIV/0!	
Serv. Y otros pagos por anticipado	-	-	-	#j DIV/0!	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	30,599.73	22,838.78	-7,760.95	-25%	El activo corriente, el dinero que se dispone normalmente, vemos que de un año a otro disminuyo 7760.95 soles, lo que implica que ha disminuido un 25% de un periodo a otro.
ACTIVO NO CORRIENTE					
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	-	-	#j DIV/0!	
Inversiones	-	-	-	#j DIV/0!	
Propiedad , planta y equipo	16,233.00	16,233.00	-	0%	
Depreciación y amortización	-	-	-	#j DIV/0!	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	16,233.00	16,233.00	-	0%	
TOTAL ACTIVO	46,832.73	39,071.78	-7,760.95	-17%	El total activo, vemos que de un año a otro disminuyo 7760.95 soles, lo que implica que ha disminuido un 17% de un periodo a otro.
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Sobregiros bancarios	3,932.55	15,617.21	11,684.66	297%	
Cuentas por pagar proveedores	-	-	-	#j DIV/0!	
Impuestos, contribuciones u otros	-	-	-	#j DIV/0!	
Remuneraciones y beneficios social	-	-	-	#j DIV/0!	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,932.55	15,617.21	11,684.66	297%	
PASIVO NO CORRIENTE					
Deuda a largo plazo	-	-	-	#j DIV/0!	
Beneficios sociales	-	-	-	#j DIV/0!	
Obligaciones previsionales	-	-	-	#j DIV/0!	
Ingresos diferidos	-	-	-	#j DIV/0!	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	#j DIV/0!	
TOTAL PASIVO	3,932.55	15,617.21	11,684.66	297%	El total pasivo, vemos que del año 2016 al 2017 aumento 11684.66 soles, lo que implica que ha incrementado un 297% de un periodo a otro.
PATRIMONIO					
Capital	16,233.00	16,233.00	-	0%	
Resultados Acumulados	9,331.00	26,667.00	17,336.00	186%	
Utilidad / Perdida del ejercicio	17,336.18	-19,445.43	-36,781.61	-212%	
TOTAL PATRIMONIO	42,900.18	23,454.57	-19,445.61	-45%	El total patrimonio, vemos que del año 2016 al 2017 disminuyo 19445.61 soles, lo que implica que ha disminuido un 45% de un periodo a otro.
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	46,832.73	39,071.78	-7,760.95	-17%	

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - ANÁLISIS HORIZONTAL

	AÑO 2017	AÑO 2018	VARIACIÓN ABSOLUTA 2018-2017	VARIACIÓN RELATIVA (AÑO 2018 - AÑO 2017)/AÑO 2017 - NO TIENES VARIACIÓN ABSOLUTA VARIACIÓN ABSOLUTA / AÑO 2017	
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalente de efectivo	-	-	-	#DIV/0!	
Cuentas por cobrar	7,838.78	23,376.53	15,537.75	198%	
Inventarios	15,000.00	15,000.00	-	0%	INTEPRETACIÓN
Otras cuentas por cobrar	-	-	-	#DIV/0!	
Serv. Y otros pagos por anticipado	-	-	-	#DIV/0!	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	22,838.78	38,376.53	15,537.75	68%	El activo corriente, vemos que de un año a otro aumento 15537.75 soles, lo que implica que ha aumentado un 68% de un periodo a otro.
ACTIVO NO CORRIENTE					
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	-	-	#DIV/0!	
Inversiones	-	-	-	#DIV/0!	
Propiedad , planta y equipo	16,233.00	16,233.00	-	0%	
Depreciación y amortización	-	-	-	#DIV/0!	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	16,233.00	16,233.00	-	0%	
TOTAL ACTIVO	39,071.78	54,609.53	15,537.75	40%	El total activo, vemos que de un año 2017 al 2018 aumento 15537.75 soles, lo que implica que ha aumentado un 40% de un periodo a otro.
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Sobregiros bancarios	15,617.21	124,422.78	108,805.57	697%	
Cuentas por pagar proveedores	-	-	-	#DIV/0!	
Impuestos, contribuciones u otros	-	-	-	#DIV/0!	
Remuneraciones y beneficios social	-	-	-	#DIV/0!	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	15,617.21	124,422.78	108,805.57	697%	
PASIVO NO CORRIENTE					
Deuda a largo plazo	-	-	-	#DIV/0!	
Beneficios sociales	-	-	-	#DIV/0!	
Obligaciones previsionales	-	-	-	#DIV/0!	
Ingresos diferidos	-	-	-	#DIV/0!	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	#DIV/0!	
TOTAL PASIVO	15,617.21	124,422.78	108,805.57	697%	El total pasivo, vemos que del año 2017 al 2018 aumento 108805.57 soles, lo que implica que ha incrementado un 697% de un periodo a otro.
PATRIMONIO					
Capital	16,233.00	16,233.00	-	0%	
Resultados Acumulados	26,667.00	7,221.57	-19,445.43	-73%	
Utilidad / Perdida del ejercicio	-19,445.43	-93,267.82	-73,822.39	380%	
TOTAL PATRIMONIO	23,454.57	-69,813.25	-93,267.82	-398%	El total patrimonio, vemos que del año 2017 al 2018 disminuyo 93267.82 soles, lo que implica que ha disminuido un 398% de un periodo a otro.
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	39,071.78	54,609.53	15,537.75	40%	

ESTADO DE RESULTADO - ANÁLISIS VERTICAL

	AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018		INTEPRETACIÓN
Ventas	251,918.64	100%	156,434.32	100%	146,805.08	100%	El costo de venta en el año 2016 representa un 89% de todo lo que vendimos, para el año 2017 y 2018 el costo de venta representa un 106% y 151% de todo lo que se vendio. Asimismo, la utilidad bruta en el año 2016, 2017 y 2018 es el 11%, -6% y -51%, esto es debido que las ventas han ido disminuyendo anualmente.
Costos de ventas	-224,590.47	-89%	-165,499.75	-106%	-221,725.91	-151%	
UTILIDAD / PERDIDA BRUTA	27,328.17	11%	-9,065.43	-6%	-74,920.83	-51%	
GASTO DE OPERACIÓN							Los gastos en el año 2016, 2017 y 2018 han representado un 4%, 7% y 13% de todo lo que hemos vendido. Finalmente al restarlo a la utilidad bruta simplemente de todo lo que vendimos el 7%, 12% y 64% da como utilidad o perdida operativa
Gastos de ventas	-6,994.40	-3%	-7,266.00	-5%	-12,842.90	-9%	
Gastos de administración	-2,997.60	-1%	-3,114.00	-2%	-5,504.10	-4%	
UTILIDAD / PERDIDA OPERATIVA	17,336.17	7%	-19,445.43	-12%	-93,267.83	-64%	
GASTOS FINANCIEROS							La utilidad o perdida antes de impuestos en el año 2016, 2017 y 2018 sean un 7%, 12% y 64%, el pago impuesto a la renta para el año 2016 es de un 2% y finalmente la utilidad que queda para los accionistas es el 5% de todo lo que se vendio, a comparación del año 2017 y 2018 que arroja perdidas.
Ingresos financieros gravados	-	0%	-	0%	-	0%	
Otros ingresos gravados	-	0%	-	0%	-	0%	
RESULTADO ANTES DE PARTICIONES	17,336.17	7%	-19,445.43	-12%	-93,267.83	-64%	
Distribución legal de la renta	-	0%	-	0%	-	0%	
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	17,336.17	7%	-19,445.43	-12%	-93,267.83	-64%	
IMPUESTO A LA RENTA	-4,854.13	-2%	-	0%	-	0%	
RESULTADO DEL EJERCICIO	12,482.04	5%	-	0%	-	0%	

ESTADO DE RESULTADO - ANÁLISIS HORIZONTAL

	AÑO 2016	AÑO 2017	VARIACIÓN ABSOLUTA AÑO 2017 - AÑO 2016	VARIACIÓN RELATIVA (AÑO 2017 - AÑO 2016)/AÑO 2016 - NO TIENES VARIACIÓN ABSOLUTA VARIACIÓN ABSOLUTA / AÑO 2016	INTEPRETACIÓN
Ventas	251,918.64	156,434.32	-95,484.32	-38%	Las ventas disminuyo un 38%, lo cual es malo para la empresa. Asimismo recalco que el costo de venta deisminuyo a un 26% por motivo de las bajas ventas que ha tenido la empresa, por ende la utilidad bruta a disminuido un 133%.
Costos de ventas	-224,590.47	-165,499.75	59,090.72	-26%	
UTILIDAD / PERDIDA BRUTA	27,328.17	-9,065.43	-36,393.60	-133%	
GASTO DE OPERACIÓN					Los gastos de administración y ventas incremento para cada uno un 4%, la cual afecta, ya que de una utilidad pase a perdida operativa de 212%
Gastos de ventas	-6,994.40	-7,266.00	-271.60	4%	
Gastos de administración	-2,997.60	-3,114.00	-116.40	4%	
UTILIDAD / PERDIDA OPERATIVA	17,336.17	-19,445.43	-36,781.60	-212%	
GASTOS FINANCIEROS					La utilidad o resultado del ejercicio a pesar de los resultados positivos que tuvo en el año 2016 que para el año 2017 no logra sacar una utilidad, por ende la empresa tiene una perdida del 100%.
Ingresos financieros gravados	-	-	-	# DIV/0	
Otros ingresos gravados	-	-	-	# DIV/0	
RESULTADO ANTES DE PARTICIONES	17,336.17	-19,445.43	-36,781.60	-212%	
Distribución legal de la renta	-	-	-	# DIV/0	
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	17,336.17	-19,445.43	-36,781.60	-212%	
IMPUESTO A LA RENTA	-4,854.13	-	4,854.13	-100%	
RESULTADO DEL EJERCICIO	12,482.04	-	-12,482.04	-100%	

ESTADO DE RESULTADO - ANÁLISIS HORIZONTAL

	AÑO 2017	AÑO 2018	VARIACIÓN ABSOLUTA AÑO 2018 - AÑO 2017	VARIACIÓN RELATIVA (AÑO 2018 - AÑO 2017)/AÑO 2017 - NO TIENES VARIACIÓN ABSOLUTA VARIACIÓN ABSOLUTA / AÑO 2017	
Ventas	156,434.32	146,805.08	-9,629.24	-6%	INTEPRETACION Las ventas disminuyo un 6%, lo cual es malo para la empresa. Asimismo recalco que el costo de venta incremento un 34%, por ende la perdida bruta incremento un 726%.
Costos de ventas	-165,499.75	-221,725.91	-56,226.16	34%	
UTILIDAD / PERDIDA BRUTA	-9,065.43	-74,920.83	-65,855.40	726%	
GASTO DE OPERACIÓN					
Gastos de ventas	-7,266.00	-12,842.90	-5,576.90	77%	Los gastos de administración y ventas incremento para cada uno un 77%, la cual afecta y da como resultado negativo operativo de 380%
Gastos de administración	-3,114.00	-5,504.10	-2,390.10	77%	
UTILIDAD / PERDIDA OPERATIVA	-19445.43	-93267.83	-73,822.40	380%	
GASTOS FINANCIEROS					
Ingresos financieros gravados	-	-	-	#¡DIV/0!	
Otros ingresos gravados	-	-	-	#¡DIV/0!	
RESULTADO ANTES DE PARTICIONES	-19445.43	-93267.83	-73,822.40	380%	
Distribución legal de la renta	-	-	-	#¡DIV/0!	
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-19,445.43	-93,267.83	-73,822.40	380%	La utilidad o resultado antes del impuesto a la renta no logra sacar una utilidad, por ende la empresa tiene una perdida del 380%.
IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	#¡DIV/0!	
RESULTADO DEL EJERCICIO	-	-	-	#¡DIV/0!	

RATIOS

RATIOS DE LIQUIDEZ		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018	
RAZÓN CORRIENTE =	<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	30,599.73	7.78	22,838.78	1.46	38,376.53	0.31
	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	3,932.55	VECES	15,617.21	VECES	124,422.78	VECES
		La empresa tiene 7.78 veces para pagar sus deudas	La empresa tiene 1.46 veces para pagar sus deudas	La empresa tiene 0.31 veces para pagar sus deudas			
PRUEBA ÁCIDA =	<u>ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO</u>	30,599.73	25,000.00	22,838.78	15,000.00	38,376.53	15,000.00
	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	3,932.55	VECES	15,617.21	VECES	124,422.78	VECES
		La empresa tiene una capacidad de pago de 1.42 veces	La empresa tiene una capacidad de pago de 0.50 veces	La empresa tiene una capacidad de pago de 0.19 veces			

RATIOS DE GESTIÓN		AÑO 2016			AÑO 2017			AÑO 2018		
ROTACIÓN DE CARTERA = $\frac{\text{CTA POR COBRAR PROMEDIO} \times \text{DÍAS EN EL AÑO}}{\text{VENTAS ANUALES}}$		5,599.73	360	8.002	7,838.78	360	18.04	23,376.53	360	57.32
		251,918.64		DÍAS	156,434.32		DÍAS	146,805.08		DÍAS
		360	44.99	VECES	360	19.96	VECES	360	6.28	VECES
		8.002			18.04			57.32		
		La empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 8.002 días o rotan 44.99 veces en el período			La empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 18.04 días o rotan 19.96 veces en el período			La empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 57.32 días o rotan 6.28 veces en el período		
ROTACIÓN DE INVENTARIO = $\frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} \times \text{DÍAS EN EL AÑO}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$		25,000.00	360	40.07	15,000.00	360	32.63	15,000.00	360	24.35
		224,590.47		DÍAS	165,499.75		DÍAS	221,725.91		DÍAS
		360	8.98	VECES	360	11.03	VECES	360	14.78	VECES
		40.07			32.63			24.35		
		Los inventarios de la empresa van al mercado cada 40.07 días, lo que demuestra una baja rotación de esta inversión, en nuestro caso 8.98 veces al año			Los inventarios de la empresa van al mercado cada 32.63 días, lo que demuestra una baja rotación de esta inversión, en nuestro caso 11.03 veces al año			Los inventarios de la empresa van al mercado cada 24.35 días, lo que demuestra una baja rotación de esta inversión, en nuestro caso 14.78 veces al año		

RATIOS DE SOLVENCIAS		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018	
ESTRUCTURA DEL CAPITAL = $\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO}}$		3,932.55	0.092	15,617.21	0.67	124,422.78	-1.78
		42,900.18		23,454.57		-69,813.25	
		Por cada sol aportado por el dueño (s), hay S/ 0.092 ó el 9.2% aportado por los acreedores		Por cada sol aportado por el dueño (s), hay S/ 0.67 ó el 67% aportado por los acreedores		La empresa está endeudado con terceros, la empresa debe de estar endeudado con sus socios más no con terceros	
ENDEUDAMIENTO = $\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$		3,932.55	0.084	15,617.21	0.40	124,422.78	2.28
		46,832.73		39,071.78		54,609.53	
		El 8.40% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaria un saldo de 91.60% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.		El 40% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaria un saldo de 60% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.		Los activos de la empresa esta financiado por terceros, por ende la empresa esta endeuda	

RATIOS DE RENTABILIDAD		AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO =	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$	$\frac{12,482.04}{42,900.18} = 0.29 \text{ o } 29\%$ <p>Por cada sol que el dueño mantiene en el 2016 genera un rendimiento del 29% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario</p>	$\frac{-}{23,454.57} = - \text{ o } -0\%$ <p>La empresa tiene pérdida con un patrimonio positivo, esto es debido que el nivel de endeudamiento es ligeramente alto</p>	$\frac{-}{-69,813.25} = - \text{ o } 0\%$ <p>La empresa tiene pérdida con un patrimonio negativo, debido que sus ventas son bajas y el nivel de endeudamiento es alto</p>
MARGEN NETO DE UTILIDAD =	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	$\frac{12,482.04}{251,918.64} = 0.05 \text{ o } 5\%$ <p>Por cada sol que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 5%. Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, se está produciendo una adecuada retribución para el empresario</p>	$\frac{-}{156,434.32} = - \text{ o } 0\%$ <p>La empresa tiene un margen neto de utilidad negativa, ya que tiene deudas con terceros</p>	$\frac{-}{146,805.08} = - \text{ o } 0\%$ <p>La empresa tiene un margen neto de utilidad negativa, ya que tiene deudas con terceros</p>