



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**LA GESTIÓN DE COMPRA Y SU RELACIÓN CON LA
RENTABILIDAD ECONOMICA EN LA EMPRESA INKA
TUBOS S.A. LIMA, 2021**

**PRESENTADA POR
ALFREDO LLOSA MICHELENA**

**ASESORA
MARTHA MARLENE KEVANS ESPINOZA**

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2022



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

TESIS

**LA GESTIÓN DE COMPRA Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD
ECONOMICA EN LA EMPRESA INKA TUBOS S.A. LIMA, 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTADA POR
ALFREDO LLOSA MICHELENA**

ASESORA

DRA. MARTHA MARLENE KEVANS ESPINOZA

LIMA, PERÚ

2022

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a Dios por darme la fortaleza y sabiduría para poder llegar hasta esta etapa de mi formación profesional, a mi madre Erika Gabriela Michelena Ríos quien con su amor, paciencia, esfuerzo, comprensión y valentía me ha permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades y enseñarme que todo esfuerzo tiene su recompensa, que no hay imposibles, a mi esposa Jacki y a mi hijo en camino Gastón Llosa Gómez porque son mi fuerza para vencer este y muchos retos más que me depara la vida.

AGRADECIMIENTO

A mis hermanos queridos Samy, Caro y Coco por su apoyo constante desde el inicio hasta el final de este arduo camino.

A todos mis tíos, hermanos de mi padre Gastón Jorge Augusto Llosa Carrión por haberme apoyado en poder lograr un sueño más en mi formación profesional, además del buen ejemplo que me dieron de superación a base esfuerzo duro.

A mi casa universitaria San Martín de Porres, por haberme dado el soporte necesario para cumplir con mis objetivos profesionales.

Un agradecimiento póstumo a mi cuñado Juan Carlos Urrutia por haberme dado el mejor ejemplo de profesionalismo, integridad y compromiso, ejemplo que estoy seguro seguiré.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Índice de tablas	6
RESUMEN	10
ABSTRACT	11
INTRODUCCION	12
CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO	22
1.1 Antecedentes de la investigación	22
1.2 Bases teóricas	26
1.3 Definición de términos básicos	34
CAPITULO 2 HIPOTESIS Y VARIABLES	36
2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas	36
2.2 Variables y definición operacional	36
CAPITULO 3 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	40
3.1 Diseño metodológico	40
3.2 Diseño muestral	40
3.3 Técnicas de recolección de datos	41
3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	42
3.5 Aspectos éticos	42
CAPITULO 4 RESULTADOS	43
4.1 Análisis de fiabilidad	43
4.2 Contrastación de la hipótesis	47
4.2.1 Prueba de normalidad Shapiro-Wilk	47
4.2.2 Correlaciones Rho Spearman	48
4.3 Contrastación de hipótesis	50
4.3.1 Hipótesis general	50
4.3.2 Primera hipótesis específica	51
4.3.3 Segunda hipótesis específica	52

4.3.4 Tercera hipótesis específica	53
CAPITULO 5 DISCUSIÓN	55
CONCLUSIONES	57
FUENTES DE INFORMACION	60
ANEXOS	63
Anexo 1. Matriz de consistencia.....	96
Anexo 2: Instrumento de recopilación de datos.....	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Indicadores	19
Tabla 2 Matriz de Operacionalización de la variable Independiente	37
Tabla 3 Matriz de Operacionalización de la variable dependiente.....	39
Tabla 4 Muestra del estudio	41
Tabla 5 Alfa de Cronbach – General	43
Tabla 6 Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido	43
Tabla 7 Alfa de Cronbach – Variable 1	45
Tabla 8 Alfa de Cronbach – Variable 2.....	45
Tabla 9 Alfa de Cronbach – Dimensión D1 de la variable 1.....	45
Tabla 10 Alfa de Cronbach – Dimensión D2 de la variable 1.....	46
Tabla 11 Alfa de Cronbach – Dimensión D3 de la variable 1.....	46
Tabla 12 Prueba de normalidad	47
Tabla 13 Correlaciones.....	49
Tabla 14 Correlación Rh0 de Spearman de la hipótesis general	50
Tabla 15 Correlación Rh0 de Spearman de la primera hipótesis especifica	51
Tabla 16 Correlación Rh0 de Spearman de la segunda hipótesis especifica.....	53
Tabla 17 Correlación Rh0 de Spearman de la tercera hipótesis especifica.....	54
Tabla 18 P1: Conoce la necesidad del proceso de planificación.....	63
Tabla 19 P2: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras	64
Tabla 20 P3: La empresa compra lo necesario para su almacén	65
Tabla 21 P4: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos	66
Tabla 22 P5: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras	67
Tabla 23 P6: Participa en los procesos de compras que realiza el área logística	68
Tabla 24 P7: Conoce los principales problemas de la gestión de compra.....	68
Tabla 25 P8: Existe percepción de calidad en los productos.....	69
Tabla 26 P9: Participa en los procesos de compras de la empresa.....	70
Tabla 27 P10: El gerente informa sobre las acciones efectuadas	71
Tabla 28 P11: La gerencia analiza y controla a los proveedores.....	72
Tabla 29 P12: La empresa cuenta con contratos de proveedores	73
Tabla 30 P13: El jefe de compras conoce las funciones de su área.....	74
Tabla 31 P14: Conoce los beneficios más rentables de las compras.....	75
Tabla 32 P15: La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado.....	76

Tabla 33 P16: Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado	77
Tabla 34 P17: La empresa cuenta con tecnología de información adecuada	78
Tabla 35 P18: La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas.....	79
Tabla 36 P19: Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores.....	80
Tabla 37 P20: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras	81
Tabla 38 P21: El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística.....	82
Tabla 39 P22: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos	83
Tabla 40 P23: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras	84
Tabla 41 P24: Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística	85
Tabla 42 P25: Verifican la utilización de los recursos adecuados	86
Tabla 43 P26: Existe control por la gerencia respecto a los productos	87
Tabla 44 P27: El gerente verifica la eficacia de las compras	88
Tabla 45 P28: Las ventas de la empresa han crecido.	89
Tabla 46 P29: El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.....	90
Tabla 47 P30: El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.	91
Tabla 48 P31: El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.....	92
Tabla 49 P32: Las ganancias de la empresa han crecido.....	93
Tabla 50 P33: La cuota de mercado de la empresa ha mejorado	94

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama de la empresa.....	16
Figura 2 Proceso de compras.....	29
Figura 3 P1: Conoce la necesidad del proceso de planificación.....	63
Figura 4 P2: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras.....	64
Figura 5 P3: La empresa compra lo necesario para su almacén.....	65
Figura 6 P4: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos.....	66
Figura 7 P5: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras.....	67
Figura 8 P6: Participa en los procesos de compras que realiza el área logística.....	68
Figura 9 P7: Conoce los principales problemas de la gestión de compra.....	69
Figura 10 P8: Existe percepción de calidad en los productos.....	70
Figura 11 P9: Participa en los procesos de compras de la empresa.....	71
Figura 12 P10: El gerente informa sobre las acciones efectuadas.....	72
Figura 13 P11: La gerencia analiza y controla a los proveedores.....	73
Figura 14 P12: La empresa cuenta con contratos de proveedores.....	74
Figura 15 P13: El jefe de compras conoce las funciones de su área.....	75
Figura 16 P14: Conoce los beneficios más rentables de las compras.....	76
Figura 17 P15: La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado.....	77
Figura 18 P16: Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado.....	78
Figura 19 P17: La empresa cuenta con tecnología de información adecuada.....	79
Figura 20 P18: La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas.....	80
Figura 21 P19: Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores.....	81
Figura 22 P20: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras.....	82
Figura 23 P21: El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística.....	83
Figura 24 P22: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos.....	84
Figura 5 P23: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras.....	85
Figura 26 P24: Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística.....	86
Figura 27 P25: Verifican la utilización de los recursos adecuados.....	87
Figura 28 P26: Existe control por la gerencia respecto a los productos.....	88
Figura 29 P27: El gerente verifica la eficacia de las compras.....	89
Figura 30 P28: Las ventas de la empresa han crecido.....	90
Figura 31 P29: El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.....	91
Figura 32 P30: El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.....	92

Figura 33 P31: El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.	93
Figura 34 P32: Las ganancias de la empresa han crecido.	94
Figura 35 P33: La cuota de mercado de la empresa ha mejorado	95

RESUMEN

El objetivo principal de la investigación fue determinar la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa *Inka Tubos S.A*, Lima — 2021; además de describir el proceso de compra que realiza el área responsable y detectar los puntos críticos de la misma. Por otro lado, los objetivos secundarios de la investigación fueron determinar la relación entre la planificación, la ejecución y el control de compras con la rentabilidad económica en la empresa en mención. En el estudio la población estuvo conformada por el área de administración de la empresa *Inka Tubos S.A*, donde se tomó una muestra no probabilística. El enfoque fue cuantitativo, de tipo básico, con un diseño no experimental a nivel descriptivo correlacional y de corte transaccional. Asimismo, se consideró como técnica la encuesta y como instrumento de recolección de datos, el cuestionario. Los resultados arrojaron un nivel de fiabilidad muy satisfactorio (.895 para la escala de Alfa de Cronbach); además, se usó la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, con una significancia $p=0.000 < 0.05$. Respecto a la hipótesis general, se halló que la gestión de compras tuvo un coeficiente de correlación con la rentabilidad económica de ($r=0.869$ y $p<0.05$), en donde se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Finalmente, se concluye que la gestión de compras se relaciona directamente con la rentabilidad económica, obteniendo un Rho de Spearman de ($r=0.869$). Del mismo modo, la planificación de compras ($r=0.834$) la ejecución de compras ($r=0.930$) y el control de compras ($r=0.723$), también se relacionan directamente con la rentabilidad económica. Por lo tanto, al mejorar estas variables se verán cambios positivos en la rentabilidad económica de la empresa *Inka Tubos S.A*.

Palabras clave: gestión de compra, rentabilidad económica, empresa

ABSTRACT

The purpose of this investigation was to establish the relationship between purchasing management and economic profitability in the company *Inka Tubos S.A*, Lima — 2021. As well as describing the purchasing process carried out by the responsible area and detecting its weak points. Additionally, a secondary objective of the research was to determine the relationship between the planning, execution and control of purchases with the economic profitability of the aforementioned company. In the current research, the statistical population was made up of the administration area of the company *Inka Tubos S.A*, from which a non-probability sampling was taken. The approach was quantitative, of a basic type, with a non-experimental research design at a descriptive correlational and transactional level. Also, the data were collected through a survey and a questionnaire. The results of the research indicated the satisfactory level of construct validity (.895 for Cronbach's Alpha scale); in addition, the Shapiro-Wilk normality showed a significance $p=0.000 < 0.05$. Regarding the general hypothesis, it was found that purchasing management had a correlation coefficient with economic profitability ($r=0.869$ and $p<0.05$), where the alternate hypothesis is accepted and the null hypothesis is rejected. The conclusions of the investigation showed that purchasing management is directly related to economic profitability, obtaining a Spearman's rank-correlation coefficient of ($r=0.869$). Similarly, purchase planning ($r=0.834$), purchase execution ($r=0.930$) and purchase control ($r=0.723$), were also directly related to economic profitability. Therefore, by improving these variables, positive changes will be seen in the economic profitability of the company *Inka Tubos S.A*.

Keywords: purchasing management, economic profitability, company

INTRODUCCION

Desde que inicia la era industrial, la empresa industrial y el aprovisionamiento han tenido una relación estrecha con la gestión de compras, debido a que involucra la calidad y el tipo de proveedores, así como el inventario y el análisis de las cantidades requeridas para la venta. Dicho lo anterior, las empresas mantienen un proceso logístico al día con la dinámica del mercado, lo que las lleva a examinar el equilibrio entre lo que tienen en stock y lo que se demanda para surtir de materiales y materia prima a las plantas fabricantes, conservando estable la producción con respecto a la planificación estimada, con el propósito de cumplir con las exigencias del cliente (Martos, 2017).

Por consiguiente, el proceso de compra representa entre el 40% y 60% del valor total de las ventas, este dato

se debe tomar en cuenta en las empresas manufactureras de hoy para prepararse ante la demanda creciente de bienes y servicios por parte de la sociedad, exigiendo una mejor gestión de las compras que se traduzca en beneficios para las organizaciones (Monsó, Llidó y García, 2014)

No obstante, en la gestión de compras se suelen cometer ciertos errores que se centran en la selección de los proveedores y sus similares ofertas que solo se diferencian por el precio, además de no ser capaz de llegar a consensos para finiquitar una compra o aceptar condiciones que no puedan ser asumidas por la empresa a corto plazo, todas ellas limitan el proceso de compra volviéndolo ineficaz desde el punto de vista operacional (EAE Business School, 2020).

Es importante señalar que entre las funciones que desempeña la gestión de compra dentro de las empresas manufactureras, se encuentra la función de Adquisición, que no

es más que la compra de ciertos rubros necesarios para dinamizar las operaciones de la unidad fabril, como equipos, maquinarias, materia prima entre otros. La segunda es la función de apoyo de las operaciones, por medio del control de las fuentes de aprovisionamiento requeridas en el proceso productivo, agregando valor conforme sean transformados. Tener en cuenta dichas funciones puede ser importante para mejorar el proceso de compras en las unidades empresariales de hoy (Esan, 2017).

En Latinoamérica, la gestión de compras en las empresas industriales tiene varios altibajos con respecto a la contabilización de las compras y el uso posterior de las mismas, debido a que no consideran los estándares internacionales de calidad al momento de realizar las compras, sobre todo de la materia prima, lo que trae como consecuencia el aumento de los costos productivos y la evidente reducción de las utilidades, afectando simultáneamente la rentabilidad de las unidades fabriles (Colmenares, Valderrama, Jaimes y Colmenares, 2016).

Así mismo, la abrumadora oferta de productos importados a menor precio también ocasiona el incremento de la rivalidad entre competidores, lo que provoca una caída en la rentabilidad de los sectores industriales. Ante ello, una eficiente gestión de compras se considera fundamental para alinear las decisiones con las capacidades de la empresa, teniendo como fin lograr los objetivos estratégicos planteados para mantenerse en el mercado (Cuevas, 2018).

En el Perú la situación no es diferente, debido a que las empresas cuentan con un elevado stock en sus almacenes a causa de la menor circulación de efectivo, les ha generado una lenta rotación en la producción y por ende afectos peligrosos en su situación económica. Debido a ello la importancia de la gestión logística, particularmente el proceso de compras, toma mayor relevancia entre las industrias, ya que, si no se aplican

modelos de gestión de forma correcta, puede perjudicar la sostenibilidad de las más de 83 mil empresas que se ubican en Lima (Vela, 2019).

De manera particular, las empresas manufactureras muestran ineficiencia en la gestión de compras, sobre todo en la falta de comunicación entre áreas involucradas, trayendo demoras en las pruebas, desorganización en almacén y contratiempos de los trabajadores. Además, es recurrente que las actividades de compras necesiten una mayor cuota de tiempo si se realizan manualmente, lo que impide la comunicación de forma fluida entre los proveedores y adoptar criterios condicionados a la cantidad despachada y su calidad (Popovich, 2020).

Asimismo, es importante destacar que las compañías mantengan una rentabilidad en sus negocios tanto en plano internacional como nacional, por lo tanto, es la relación que hay entre la utilidad y la inversión que se necesita para obtenerla, se encarga de medir la efectividad de la gerencia de una compañía, que se demuestra por la utilidad que se obtiene de las ventas que se realizan y el uso de la inversión, la categoría y regularidad son las tendencias de la utilidad. Las mismas son el resultado de una adecuada administración, de una planificación integral de gastos y costos y de la observación de medidas que tiendan a obtener una utilidad. La rentabilidad también se entiende como la noción que es aplicada a cualquier acción económica donde se moviliza el medio material, humano y financiero para la obtención de un resultado esperado (De Paredes, 2017).

Especialmente las empresas a nivel mundial tienen un gran interés en mantener sus niveles de rentabilidad acorde a sus ganancias, donde medir todas sus acciones tanto operativas y administrativas alcancen un alto margen de rentabilidad de sus negocios que les permita mantenerse en el tipo y generen una mayor riqueza en su patrimonio, como han hechos muchas compañías en Estados Unidos y Europa (De la Hoz, 2018).

Específicamente en Perú, las compañías han tratado de desarrollar muchas estrategias a nivel operativo y administrativo con el fin del mantener una rentabilidad positiva para sus negocios y les permita mantenerse en el tiempo (Cedeño et al, 2019)

Aunado a todo a lo que se ha venido planteando, la gestión de compras de las empresas está muy relacionada con la rentabilidad, debido a que deben evaluarse constantemente los costos a la materia prima y materiales que estén acorde con los precios del mercado, que permita que la rentabilidad sea mayor para las organizaciones, para esto deben evaluarse las políticas de compras a fin de alcanzar un nivel óptimo acorde a los estándares de calidad y precios competitivos, para brindar productos o servicios que se ajusten a la necesidad de los clientes, que conlleven que la estructura de costo sea la más baja y producto con un margen de ganancia mayor.

Teniendo en cuenta los aspectos mencionados y considerando que la gestión de compras tiene un alto impacto en la rentabilidad de las empresas manufactureras, por tanto es una de las áreas de suministros que se debe desarrollar de manera eficiente bajo criterios de calidad que garanticen los insumos y materiales adecuados para el proceso de transformación, se hace necesario llevar a cabo un estudio que permitan establecer la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad económica de la empresa en estudio, que será de utilidad para la gerencia de administración en la implementación de acciones e indicadores que procuren la mejora del proceso de gestión de compras.

En este sentido, la empresa Inka Tubos S.A, dedicada desde hace diez años a la fabricación de tubos de acero laminados en caliente, frío y galvanizado, coberturas de acero, planchas lisas de acero laminados en caliente, frío y galvanizado y termo paneles para el mercado nacional con miras al mercado internacional, enfocándose en los sectores de construcción, agroindustrial, minería e industrial. También se dedica a atender a socios

internacionales (proveedores) obteniendo de ellos la materia prima, insumos, herramientas y maquinarias para sus operaciones.

La empresa es un negocio familiar, que está organizada de la siguiente manera:

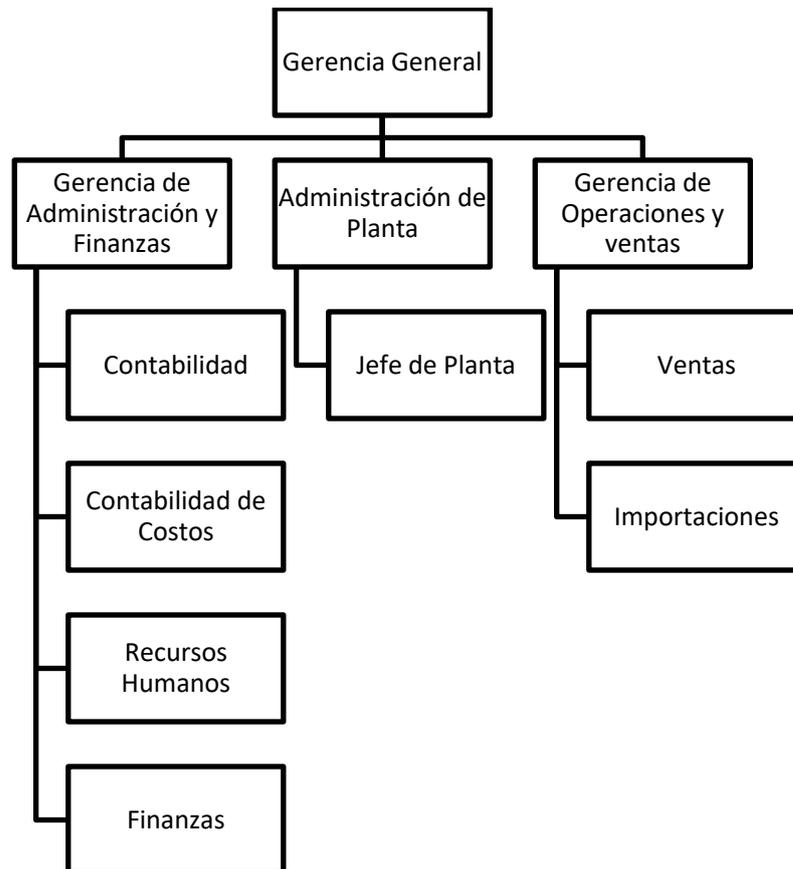


Figura 1 Organigrama de la empresa

Fuente: Reglamento interno

El área de compras internacionales es la que se encarga de las compras de materia prima, la cual representa el 80% de los costos totales de la empresa. La compra que proviene de China, Japón, y Brasil. El proceso de compra de materia prima inicia con una solicitud hecha por el área de producción, luego el área de importaciones prosigue con la búsqueda de precios entre la cartera de proveedores que ya se maneja en la empresa,

posterior a ello se cierra la compra mediante la firma de un contrato en donde se especifican todas las condiciones de compra firmada por el gerente de operaciones y el gerente general de la empresa Inka Tubos S.A.

En la empresa Inka Tubos S.A. se observó que el tiempo promedio de entrega del material comprado (materia prima - bobinas de acero) es de 6 meses, es decir, 4 meses de preparación y fabricación de la mercadería y 2 meses de embarque y navegación China-Puerto Callao.

Se observa en la empresa la falta de stock de productos terminados, esto quiere decir, que no se cuenta con un nivel de abastecimiento de tubos en todos los tamaños y medidas, lo que hace que el consumidor final pierda el interés y se dirija a la competencia y esta se da por las demoras en la gestión de compras y el abastecimiento de materia prima para la producción de tubos que representa el 70% de las ventas totales de la empresa.

El responsable del área de importaciones no cuenta con el perfil profesional requerido para el puesto, se necesita una persona que realice una planificación oportuna, que revise los tiempos de pedido y la cantidad que se demanda por unidades vendidas, tenga una mejor coordinación con el área de producción y almacén, además de mejorar la selección de los proveedores internacionales y la falta de unificación de criterios en la compra, ya que suele suceder cuestionamientos entre las áreas responsables del proceso de compra y la gerencia general, dilatando la decisión de compra, ejecución y por ende la llegada de la materia prima al país, sin tomar las medidas correctivas necesarias.

Llancary (2017), definen la rentabilidad como “aquella que se relaciona con ganancias, utilidades o algún beneficio, tratándose de un objetivo que persigue cualquier empresa, que, por la utilización de varios factores, obtiene algún resultado beneficioso, que implica la sostenibilidad del negocio en el tiempo” (p. 12).

Así, la rentabilidad es un indicador para la empresa de que los factores de producción están siendo utilizados de forma idónea, gestionando una serie de medidas y decisiones para mantener el negocio sostenible en el tiempo, la organización se vuelve rentable cuando comienza a generar unidades adicionales de ingresos en comparación con los gastos que tiene, por lo que por rentabilidad entendemos es la utilidad, beneficio o ganancia que percibe la empresa.

Teniendo en cuenta los aspectos mencionados y considerando que la gestión de compras tiene un alto impacto en la rentabilidad de las empresas manufactureras, por tanto es una de las áreas de suministros que se debe desarrollar de manera eficiente bajo criterios de calidad que garanticen los insumos y materiales en el proceso de transformación, se hace necesario llevar a cabo un estudio que permitan establecer la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad de la empresa en estudio, que será de utilidad para la gerencia de administración en la implementación de acciones e indicadores que procuren la mejora del proceso de gestión de compras.

La empresa Inka Tubos S.A. cuenta con un área de costos, quien en conjunto con el área de importaciones y contabilidad financiera proyectan las compras de tal manera que la rentabilidad alcanzada sea la óptima, jugando con los precios por cantidad en la compra de materia prima, para así obtener un margen de rentabilidad luego de restar las ventas menos los costos, pero como bien sabemos que el 80% de los costos de la empresa se concentran en la compra de materia prima internacional se debe manejar dicha gestión con un análisis y planificación previa, para así poder obtener el mayor porcentaje de rentabilidad posible que hoy en día representa un 7.5% anual, que podría ser mucho mayor si toda la compra se proyectara de manera eficiente y así solo comprar al extranjero y no nacional, por los costos elevados que representa comprar en Perú la materia prima que nos la revenden otras empresas del mismo rubro y a su

vez son nuestra competencia directa.

INKA TUBOS S.A.

MONEDA:SOLES

Tabla 1 Indicadores

EMPRESA:INKA TUBOS S.A.				
INDICADOR	2018	2019	2020	2021
Ventas anuales	42,819,699.89	42,760,284.68	60,261,344.05	84,595,062.00
Costo de ventas	-36,691,173.25	-38,497,330.57	-48,115,150.13	-61,672,979.00
% costos	86%	90%	80%	73%
Resultado antes de impuesto (BAII)	2,433,491.76	1,753,082.12	3,930,219.06	8,212,085.00
Total activo	31,719,056.80	33,735,965.69	49,999,524.08	76,602,845.00
Rentabilidad económica (ROI%)	7.7%	5.2%	7.9%	10.7%
Impuesto 30%	730,047.53	525,924.64	1,179,065.72	2,463,625.50
Utilidad neta	1,703,444.23	1,227,157.48	2,751,153.34	5,748,459.50
Rentabilidad (ROE%)	5.4%	3.6%	5.5%	7.5%

COMPRAS INTERNACIONALES

80%

COMPRAS NACIONALES

20%

Fuente: Elaboración propia

El problema general de la investigación es ¿Cuál es la relación de la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021

Además, se plantea el siguiente objetivo general: Determinar la relación de la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.; y, como objetivos específicos: Determinar la relación de la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021, determinar la relación de la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021, y determinar la relación del control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

El estudio de la gestión de compras es fundamental para las empresas del sector

manufacturero, en especial para la empresa Inka Tubos S.A, debido a que abordar el proceso de compras implica un mayor control en la reducción de costos, ya que nos ayudará a encontrar la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad económica de la empresa. Es necesario tener presente que ello trae consecuencias positivas como el manejo eficiente de la información sobre los proveedores, oportunas decisiones que beneficien el tiempo de los pedidos y órdenes de compra, además del cumplimiento de la planificación del área de producción.

Entre los aspectos importantes de la investigación, se pretende indagar acerca de la relación entre la gestión de compras y la rentabilidad económica de la empresa Inka Tubos S.A ubicada en Lima, para describir el proceso de compra que realiza el área responsable y detectar los puntos críticos de la misma por medio de la opinión de las personas encargadas de la unidad logística. Todo ello servirá de base científica para realizar comparaciones analógicas con los índices de rentabilidad, que desde el punto de vista económico son primordiales para el desarrollo sostenible de la empresa estudiada.

Además, el análisis de la problemática permite a la empresa Inka Tubos S.A mejorar el proceso de compra, los niveles de stock de mercadería, el uso eficiente de la información de proveedores y el análisis de la demanda de los productos transformados, todo ello pudiera aumentar los niveles de satisfacción del cliente, que a su vez traería beneficios notables en la rentabilidad del negocio, lo cual nos dejaría un % de rentabilidad de acorde a lo esperado.

De lo anteriormente planteado, se estudia la importancia de la gestión de compras en las empresas manufactureras, proponiendo mejoras en cada uno de los aspectos que la integran, además de percibirse como un área sumamente esencial dentro de la logística empresarial, aportando herramientas útiles para que la toma de decisiones gerenciales

beneficie al buen desempeño de la unidad en estudio.

En cuanto a las limitaciones que se pueden presentar en la ejecución del estudio, corresponde al tiempo de desarrollo de la investigación y la rapidez en que el personal de la empresa en estudio Inka Tubos S.A. organice, ordene y brinde la información correspondiente.

El enfoque de la investigación planteada será cuantitativo, de tipo básico, diseño no experimental a nivel descriptivo correlacional, siendo de corte transaccional.

La investigación contiene los siguientes capítulos:

El capítulo 1 se refiere al marco teórico donde se visualizan los antecedentes y bases teóricas del estudio, luego el capítulo 2 se podrán de manifiesto la hipótesis y las variables, luego el capítulo 3, que trata sobre la metodología empleada en la investigación, enseguida el capítulo 4, plasmando los resultados del estudio, posteriormente el capítulo 5 que contempla la discusión y por ultimo las conclusiones, recomendaciones y fuentes de información.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

Nacionales

Calle & Cueva (2020) en su tesis titulada “La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.R.L. en el año 2020” tuvo como objetivo principal “determinar la gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.R.L en el año 2020”, en cuanto a la metodología, el estudio fue transversal, no experimental, utilizando cuestionarios para la recolección de datos y entrevistas a través de sus herramientas. La encuesta se realizó con 11 trabajadores de la empresa, concluyendo que la gestión de compras de la empresa tuvo un impacto positivo en la rentabilidad ($p = 0.020 < 0.05$) pero no tenía planes ni pronósticos formales debido a compras innecesarias que generan pérdidas, lo que nos sugiere que si bien la rentabilidad muestra que si hay un aumento, no se puede ser indiferentes ya que no son independientes de las decisiones que toma el ejecutivo las cuales están relacionadas con un mayor peso en la gestión de compras que no tiene el mejor impacto, como lo ocasiona la muy baja rotación de inventarios, lo que nos muestra un potencial problema, y en la valoración de la empresa.

Román (2019) en su investigación “La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019” tuvo como objetivo general “determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019” se aplicó un diseño no experimental de corte transversal y nivel descriptivo de interpretación causal, mientras

que la metodología considerada es un enfoque hipotético deductivo; 40 empleados del área de gestión de compras constituyeron la población, de los cuales solo 40 constituyeron la muestra, utilizando una muestra del censo. Después del procesamiento e interpretación de la información, se puede comprobar que existe una correlación positiva considerable entre la gestión de compras y la rentabilidad de 0,772, y el nivel de significación del seguimiento en el estudio es inferior a 0,05. También se determina que la tasa de exposición de la rentabilidad de las compras la gestión se realiza en un 59,7% dentro de la organización. De esta forma, la gestión de compras tiene un impacto significativo en la rentabilidad de la constructora.

Internacionales

En la investigación presentada por Paredes (2017), titulada “Control de inventarios y la rentabilidad en la empresa Cacao Country”, se planteó como objetivo principal el análisis de los sistemas de control de inventario en relación a la rentabilidad para la mejora de los procedimientos de la empresa, desarrollando un estudio básico documental y de campo, de enfoque mixto con nivel explicativo, evidenciando en resultados que de acuerdo a los datos obtenidos, se indica que la percepción de las políticas inadecuadas en la regulación de inventarios es referida en un 63%, mientras que en un 100% las políticas de control no son adecuadas, mientras que en un 75% se evidencia que el control de la materia prima utilizada es adecuado, teniendo que el control de desperdicio es idóneo según el 87% de la muestra en estudio, mientras que los mismos refieren en un 75% que no practican un conteo físico del material, igualmente refieren en índices negativos en un 87% que es inadecuado el espacio físico de almacenamiento, por su parte la ejecución de compras es referida en un 100% de manera semanal y el registro de ventas diarios no se ejecuta en un 87%, aunque el registro de horas laboradas del personal se ejecuta en la totalidad de casos, donde la eficiencia del personal se divide en 50% cada indicador entre

adecuado e inadecuado, teniendo como dato resaltante que en el 87% se refiere que la rentabilidad de la organización es inadecuada, tomando estos datos el investigador evidencia que, existe variación del 2% en los gastos operativos entre los años 2014 y 2015, por la acumulación de inventarios en stock; mientras que los márgenes de utilidad varían en un 18% igualmente debido a la acumulación de existencias, mientras que en torno a la rentabilidad del patrimonio, las utilidades netas han disminuido evidenciando una diferencia del 8% respecto a los años 2014 y 2015, basándose en estos datos el cálculo para t de student arroja un valor 2,92 siendo $t > \pm 2,36$, teniendo que el control de los inventarios afecta de forma significativa la rentabilidad de la organización, permitiendo concluir que la organización comercial no cuenta con procedimientos y políticas adecuadas para el control de inventarios no mejorando de esta forma la rentabilidad de la misma.

En el estudio desarrollado por Bassantes, (2020). Titulado “Gestión de stocks y su relación en la rentabilidad de la empresa Autorrepuestos Universal Importaciones”, se planteó como objetivo principal un modelo de gestión de inventarios y stocks para efectivizar la administración de la empresa y mejorar la rentabilidad de la organización, planteando un estudio descriptivo de enfoque mixto, a través de un método analítico sintético, estableciendo en los resultados que, durante el año 2016, la gestión del inventario evidencio un desabastecimiento teniendo que en el penúltimo trimestre del año la gestión en compra planteo 80 unidades, necesitando 138 para un abastecimiento óptimo, de la misma manera para el año 2017, existió un cálculo inadecuado en la administración de la empresa teniendo un exceso de stock de 43 unidades, en el 2018 se evidenció un desabastecimiento en el último trimestre del año debido a la mala planificación adquiriendo 50 unidades para la venta en vez de 184, necesarias para cubrir la demanda, igualmente para el año 2019 existió una demanda de 178 unidades, pero la

empresa conto con 130 no cubriendo la demanda en su totalidad, disminuyendo las ventas por falta de stock, evidenciándose que a través del análisis que la gestión de stocks influye en la rentabilidad de la empresa, permite concluir que, el aprovisionamiento y gestión de compras de repuestos automotrices por parte de la empresa no es funcionalmente optimo, por lo que un modelo de gestión de inventario adecuado en donde se tomen en cuenta costos y variables, es beneficiosos para el manejo, planificación y control de los inventarios disponibles, ya que a través de su ejecución la rentabilidad de la empresa puede mejorar, factor determinante en el ámbito administrativo para mejorar la relación de servicio y rentabilidad empresarial.

Salazar (2019) en su trabajo “El análisis y planificación en el sistema de gestión de compras y administración de la demanda en una empresa de distribución de productos en Guatemala” con el propósito de proponer mejoras al proceso de compras, enfocado en la planificación del sistema de gestión y la demanda de productos que se genera en la unidad de producción, lo cual pudiera contribuir a los requerimientos de rentabilidad que se establezca la gerencia. Desarrollando un estudio básico descriptivo, de diseño no experimental, de corte transversal. Los resultados obedecen a los propósitos de la unidad, debido a que detectaron una variedad de falencias como la no existencia de un sistema de gestión, limitando la determinación de la demanda por cliente potencial y rebajando el pronóstico en la rotación de productos internos. Entre las conclusiones se tiene que la gestión de compra se puede mejorar con acciones eficientes que vayan a puntualizar los aspectos críticos, aplicar herramientas gerenciales que permitan el ahorro del tiempo y costos; además de hacer eficiente la determinación de la demanda con técnicas novedosas que permitan su eficiente pronóstico en indicadores de rentabilidad.

Pillapa (2015) en su investigación “El control interno en las compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de calzado GAMOS de la ciudad de Ambato, Ecuador”. Tuvo como objetivo estudiar los procesos de control interno de las organizaciones mencionadas y su impacto en la rentabilidad para optimizar su gestión. Propuso un método cuantitativo, interpretativo. 105 personas representan la población, de las cuales 83 personas conforman la muestra, siendo 76.18 el resultado de su prueba de chi-cuadrado y 3.941 en la tabla, lo que permite aceptar la hipótesis alternativa por lo que existe una correlación entre sus variables. Se concluyó que las operaciones de compras de la empresa GAMOS S.A. no fueron monitoreadas, llevándose a cabo las siguientes conclusiones: El principal problema fue de alto riesgo debido a los débiles controles internos, compras, sumado a la información insuficiente lo que llevó a la incapacidad de los empleados para desempeñar adecuadamente sus puestos de trabajo con sus propias capacidades, lo que exige la implementación de normas, procedimientos y capacitación precisa para mejorar la rentabilidad del negocio.

1.2 Bases teóricas

Compras

Las compras hacen referencia a la forma en que la compañía adquiere herramientas, equipos, insumos y accesorios en una cantidad exacta para lograr satisfacer la necesidad que se presenta en un momento determinado. Por lo general, dicha mercancía debe adquirirse a un buen precio y tiene que ser de buena calidad. Es importante recalcar que una vez realizada una compra se tiene que verificar, de este modo se va a saber si la mercancía está cumpliendo con cada estándar de calidad que esté establecido (Vega de Ching, 2016).

Enfoque de la gestión de Compras:

Para Vera, Rodríguez y Reinoso (2018), la gestión de fuentes representa una perspectiva de compras, donde este se encarga de desplegar diferentes proveedores, el producto podrá estar representado por una mercancía de alta tecnología, fabricada según los pocos proveedores que puedan existir, la gerencia debe hallar el proveedor adecuado y demuestre su voluntad de crear y manejar enlaces aceptables.

La perspectiva de la gestión del suministro implica preocupaciones sobre la posibilidad a largo plazo de adquisiciones sensibles o de alto valor; el suministro futuro confiable es necesario para el éxito de la organización, la visión es precisa si el monto financiero o el precio de la operación fluctúan significativamente. La limitación de esta visión es que las empresas buscan unificarse y así tener oferta futura.

Gestión de Compras:

La compra o adquisición implica el suministro ininterrumpido de materiales, bienes y / o servicios con el fin de incluirlos directa o indirectamente en la cadena productiva. Estos bienes y / o servicios deben ser entregados en el lugar solicitado por el cliente y en una cantidad adecuada dentro del tiempo especificado anteriormente al precio acordado en el momento solicitado, es decir, ni antes ni después, ya que no se ha acordado una entrega probable, como retraso. Está planificado y puede interferir con el proceso de producción del comprador. (Heredia, 2011)

Se encuentra presente en toda la cadena de abastecimiento, ya que están en constante sincronización con todos los procesos relacionados con el suministro de la compañía. (Schulze, Bals & Johnsen 2019).

Se debe tener una gestión de compras eficaz para que la compañía no vaya a pasar

por una fase de desabastecimiento, debido a que se relaciona con diversos procesos que buscan el mismo propósito. Es fundamental porque se relaciona con la propuesta de valor que la compañía desea poner en práctica para el mercado. Hay que hacer énfasis en que el área tiene que contar con la existencia de previsiones y deben ser operadas por un personal altamente capacitado, de ello va a depender que cumplan con el abastecimiento a las necesidades de una manera adecuada (Vela, 2019).

Proceso de compras

Hay que tener presente que el funcionamiento de compras tiene que dirigirse a través de una serie de normativas de organización, que sean funcionales y precisas con la finalidad de hacer que se realicen de la misma manera cada una de las operaciones previstas. Es por ello que se tienen que establecer un procedimiento normalizado, para que especifique cada una de las operaciones y la colaboración de los diversos sectores de la compañía

El éxito de la adquisición no solo se basa en la simple cesión de productos o servicios a cambio de un determinado monto económico, sino también en la etapa de establecer acciones específicas relacionadas directa o indirectamente con la adquisición de la empresa. Una buena gestión de adquisiciones incluye 3 etapas importantes en todo el proceso de adquisiciones (Heredia, 2011)

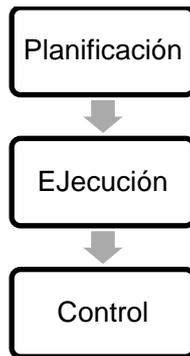


Figura 2 Proceso de compras

Fuente: Adaptación Heredia (2011)

1) Planificación

Una de las principales ocupaciones del área administrativa es el tener conocimiento del cómo se debe planificar, para poder ejecutar y lograr de manera favorable los objetivos que se trazan. Por ende, el área de compras tiene la misma función, debido a que cada compra que se vaya a realizar debería planificarse porque tiene que cumplir con unos requisitos que están vinculados con el presupuesto, las ventas, las políticas y los objetivos de la compañía. Teniendo en consideración la envergadura de la planificación de compras cuando se procede a hacer las gestiones para el aprovisionamiento de una compañía, algunos autores la definen como:

- La correcta planificación en el departamento de compras, asesorado por personal capacitado y fuerte toma de decisiones puede aportar positivamente en el cumplimiento con cada uno de los objetivos y en el desarrollo de los mismos. (Krause, 2016).
- Se debe tener en cuenta que, al momento de planificar, el área de compras tiene que tener cuidado con ello, porque de no hacerlo una

persona idónea esto puede afectar en el desempeño del negocio o proyecto. (Vela, 2019).

2) Ejecución

La compra en sí ha sido completada, en esta etapa se implementan las estrategias y acciones previamente formuladas en el plan de compras de la empresa. Realizar trámites relacionados con transporte, costo, métodos de pago, etc.

3) Control:

El control se realiza comprobando si los resultados responden a los objetivos del plan de adquisiciones, lo que significa control sobre el plazo y todo el proceso de adquisiciones. Este seguimiento se realiza a través de indicadores de gestión de compras para medir el desempeño del departamento de acuerdo con las metas marcadas.

Se debe tener en cuenta que el proceso de compras en una entidad privada o pública, se maneja de la misma forma. Con un procedimiento de compras que pueda controlar cada una de las operaciones que se involucren en dicho proceso, puede suministrar información confiable a la gerencia al momento de tomar decisiones (Vela, 2019).

Importancia de la gestión de compras

La compra o adquisición (a menudo llamada en algunas organizaciones) se convierte en un elemento básico del desarrollo productivo. Porque se convierten en la fuente de suministro, engranajes competitivos que, en última instancia, suministran y respaldan los diferentes productos que se ofrecerán en el mercado más adelante.

Entre las principales funciones de la gestión de compras está:

- La elaboración de un plan de compras, así como realizar contrataciones, de modo que sean más eficientes los procesos de compra.
- La elaboración de adecuadas estrategias de compra y de contrataciones, teniendo en cuenta aspectos como el impacto que se causaría en el negocio o la cadena de suministros.
- La identificación y evaluación de proveedores, ya que al hacer esto se asegura su confiabilidad y su seguridad.
- La ejecución de procesos en los que se seleccione cuidadosamente a los proveedores teniendo en cuenta criterios que sean transparente y objetivos.
- La negociación de los contratos y de sus respectivas condiciones.
- El seguimiento para poder cumplir con los compromisos de llegada de los bienes, así como la entrega de servicios. Todo ello previamente acordado con los proveedores.
- Poder establecer indicadores pertinentes y, también, hacer la gestión en cuanto al desempeño de cada uno de los proveedores.
- Finalmente, llegar a establecer la elaboración continua de reportes de gestión, así como de indicadores de desempeño. Todo esto tiene como objetivo evaluar todo el proceso de gestión de compras, de manera que se pueda llegar a implementar un proceso de mejora continua.

Una óptima gestión en el área de compras es fundamental en la compañía al instante que se va a abastecer, debido a que esta área es la encargada de surtir las necesidades de la organización, para poder lograr los objetivos planteados. Por ello hay que planificar de manera adecuada y dar cumplimiento al ciclo de abastecimiento respectivo, de esta manera evitaremos un aumento en los costos. A su vez es recomendable llevar un control de las compras, con la finalidad de observar cómo es la ética al momento de realizar la

gestión (Vela, 2019).

Rentabilidad

Llancary (2017) menciona que varios autores, señalan que la rentabilidad está íntimamente relacionada con utilidades o ganancias o cualquier tipo de beneficio. Asimismo, señala que esta rentabilidad se caracteriza por ser el objetivo que buscaría alcanzar cualquier empresa; ya que “por la utilización de varios factores, obtiene algún resultado beneficioso, que implica la sostenibilidad del negocio en el tiempo” (Llancary, p. 12).

Por otro lado, Gitman (1992), indica que la rentabilidad permite analizar los recursos utilizados en un período de tiempo.; y que de aquí resulta importante la relación entre la rentabilidad obtenida y las ventas, los activos y el capital. Y cuya parte más importante resultaría en que la empresa se mantenga en la industria. (Minaya, 2019)

Para Vicente (2015), la rentabilidad consiste en la obtención de un beneficio como resultado de realizar una inversión en un lapso de tiempo determinado. También, señala que la rentabilidad se emplea en cualquier actividad que genere ingresos, ya sea a través de recursos monetarios o financieros.

Otro autor que discute este concepto es Rincón (2016), quien señala que la rentabilidad es la eficiencia a nivel global. Así, el autor señala que la rentabilidad comprende la eficiencia global de la gestión de la empresa, que puede verse reflejada en la ganancia generada por las ventas y, también, en el uso adecuado de los recursos. Esto quiere decir que la rentabilidad se define como la inversión de la empresa.

En suma, la rentabilidad es un indicador de la idoneidad al momento de utilizar

los factores productivos de una empresa. Es decir, que en este proceso se manejan ciertas decisiones, así como también medidas, que van a garantizar que el negocio sea sostenible en el tiempo. Otro indicador de rentabilidad resultaría cuando se empieza a percibir una unidad adicional de ingresos; si se la compara con los gastos que se realizan.

Rentabilidad económica

Esta puede definirse como “la medida que tiende a una temporalidad el rendir de los recursos que dispone la empresa que cuenta con una independencia en cuanto a las finanzas” (Chávez, 2013). Por otro lado, Pacheco (2015) considera a la rentabilidad económica como la renta del orden económico en la que se generan activos o recursos de la unidad productiva, de manera independiente del esquema financiero que tenga.

Finalmente, Caballero (2011), por su parte define a la rentabilidad se considera como “un indicio de eficiencia en la administración de recursos propios para el bien de la compañía”, en el cual resulta importante reducir las tasas de rendimiento.

Rentabilidad financiera

Rincón (2011) define la rentabilidad financiera como los recursos que se invierten teniendo como objetivo principal el mejoramiento en cuanto a la rendición de las actividades teniendo consecuencias en las colocaciones de recursos en un tiempo determinado. Según el autor, se encarga de medir la rentabilidad de los recursos que son considerados como capitales de los actores que conforman una empresa. Además, esta rentabilidad es determinada a través de la división del resultado anual con sus correspondientes reducciones. Como señala el autor más adelante, es posible ensayar una definición del término “rentabilidad financiera” como un indicador que se encarga de señalar la parte del numeral de la cuantía del impuesto que grava las ventas de la empresa,

lo cual conforma una renta financiera, al reducir los impuestos que corresponden.
(Rincón, 2011)

1.3 Definición de términos básicos

Aprovisionamiento:

Se refiere a cómo se gestiona la materia prima desde el sitio donde se origina hasta donde va a ser transformada.

Calidad:

Se refiere a cada una de las características de los productos que responden a la necesidad del individuo que lo requiere.

Capacidad de compra:

Es aquella que tiene la compañía para comprometerse con el proveedor para que produzca una cantidad pactada de producción por un período de tiempo.

Comprador:

Es aquel individuo que se encarga de negociar, abastecer, seleccionar y de evaluar el valor del material.

Compras:

Se refiere al compromiso que se adquiere con el proveedor donde se entregará en un plazo estipulado la mercancía con la finalidad de satisfacer su requerimiento.

Distribución:

Es el proceso mediante el cual se gestionan los mecanismos necesarios para trasladar los productos terminados al consumidor final.

Gestión de compras:

Es la administración vital de la cadena de abastecimiento, la cual debe sincronizarse con los procedimientos vinculados con los suministros de una empresa, evitándose las fases de desabastecimiento o excesos en inventarios que perjudiquen las ventas o pérdidas en las inversiones.

Política de compra:

Son necesarias para poder obtener un buen servicio y a su vez poder saber cuáles son sus lineamientos de acción y actividades propias.

Rentabilidad:

Es el fin básico de toda empresa, vinculada a las ganancias, beneficios o utilidades que llevan a que los negocios sean sostenibles en el tiempo y se mantengan vigentes.

Servicio al cliente:

Hace referencia al conjunto de actividades que realiza una compañía para que el cliente pueda adquirir un bien o servicio al momento que lo está solicitando.

Solicitud de compra:

Hace referencia a un documento interno que envía el departamento que tiene necesidad al área de compras.

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis principal y derivada

Según lo expuesto se plantea la siguiente hipótesis principal y derivada de la investigación:

2.1.1 Hipótesis principal

Existe una relación positiva entre la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

2.1.2 Hipótesis derivadas

- Existe una relación positiva entre la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.
- Existe una relación positiva entre la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.
- Existe una relación positiva entre el control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

2.2 Variables y definición operacional

Se presentan las variables y sus divisiones en dimensiones y respectivos indicadores.

Tabla 2 Matriz de Operacionalización de la variable Independiente

Variable: GESTIÓN DE COMPRAS		
Definición conceptual: Monsó, Llidó y García (2014) definen la gestión de compras como “la etapa que tiene el objetivo de adquirir un conjunto de bienes y servicios que requiere la unidad empresarial, garantizando de esa manera el abastecimiento de los materiales necesarios según el tiempo, precio y calidad para su transformación posterior” (p.8).		
Instrumento: Encuesta		Técnica: Cuestionario
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
	Objetivos	1 Conoce la necesidad del proceso de planificación 2 El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras

PLANIFICACIÓN		3 La empresa compra lo necesario para su almacén
	Organización de presupuesto	4 La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos 5 Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras 6 Participa en los procesos de compras que realiza el área logística
	Fijación de criterios	7 Conoce los principales problemas de la gestión de compra 8 Existe percepción de calidad en los productos 9 Participa en los procesos de compras de la empresa

EJECUCIÓN	Condiciones efectuadas	10 El gerente informa sobre las acciones efectuadas 11 La gerencia analiza y controla a los proveedores 12 La empresa cuenta con contratos de proveedores
	Acciones a ejecutar	13 El jefe de compras conoce las funciones de su área 14 Conoce los beneficios más rentables de las compras 15 La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado
	Procesos previos	16 Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado 17 La empresa cuenta con tecnología de información adecuada 18 La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas
CONTROL	Logro de objetivos	19 Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores 20 El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras 21 El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística
	Evaluación de resultados	22 La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos 23 Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras 24 Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística
	Verificación de eficacia y eficiencia	25 Verifican la utilización de los recursos adecuados 26 Existe control por la gerencia respecto a los productos 27 El gerente verifican la eficacia de las compras

Fuente: Adaptación propia.

Tabla 3 Matriz de Operacionalización de la variable dependiente

Variable 2: RENTABILIDAD ECONOMICA
Definición conceptual: Llancary (2017) la define como "aquella que se relaciona con ganancias, utilidades o algún beneficio, tratándose de un objetivo que persigue cualquier empresa, que por la utilización de varios factores, obtiene algún resultado beneficioso, que implica la sostenibilidad del negocio en el tiempo" (p. 12).
Instrumento: Cuestionario
Ítems del instrumento
Las ventas de la empresa han crecido.
El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.
El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.
El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.
Las ganancias de la empresa han crecido.
La cuota de mercado de la empresa ha mejorado

Fuente: Adaptación propia.

CAPÍTULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño metodológico

La investigación es de alcance estadístico o descriptivo. Asimismo, el tipo de estudio es correlacional, ya que se establece la relación entre las variables; gestión de compra y rentabilidad.

Por otro lado, el enfoque de investigación es cuantitativa, ya que se utilizaron pruebas de carácter estadístico para procesar la información obtenida. Como señalan Hernández, Fernández y Baptista (2018), este estudio destaca ya que su objetivo es el de “inspeccionar la situación mediante cálculos numéricos, los cuales se analizaron a través de tablas y gráficos”, por lo que resulta importante para la presente investigación.

De igual manera, en el estudio que se realizó se emplea un diseño no experimental, debido a que solamente se analizó y observó el fenómeno de estudio sin intervenir en la realidad en la que se lleva a cabo el estudio; pues como menciona Carrasco (2017), en este diseño el investigador solo se aboca a poner en evidencia la ocurrencia natural de los fenómenos sin intervenir ni manipular su desarrollo. Finalmente, cabe mencionar que la investigación es de corte transeccional, debido a que los datos solo serán tomados una vez.

3.2 Diseño muestral

En el estudio la población estará conformada por el área de administración de la empresa Inka Tubos S.A, donde se ha tomado una muestra no probabilística de manera

que el investigador procedió a tomar una muestra intencionada que estuvo conformada por:

Tabla 4 Muestra del estudio

N.º	Cargo	Cantidad
1	Jefe de importaciones.	1
2	Jefe de operaciones / compras internacionales	1
3	Jefe de producción - planning.	1
4	Contador de costos.	1
5	Jefe de finanzas	1
6	Administrador de planta y operaciones	1
7	Compras nacionales	1
8	Administradora general	1
9	Contadora general	1
10	Gerente general	1
TOTAL		10

3.3 Técnicas de recolección de datos

En la presente investigación se sirve de la encuesta como técnica en el análisis, esta encuesta tiene como objetivo la recolección de información con el objetivo de obtener los datos deseados, considerando ambas variables: gestión de compras y rentabilidad económica.

Hernández *et al.* (2018) definen al cuestionario como un instrumento de recolección de datos que tiene como finalidad la vinculación entre cada una de las variables, de tal modo que estas puedan ser medidas mediante la opinión de sujetos a quienes se les aplicó este instrumento. Es por ello por lo que este estudio utiliza, también,

el cuestionario como instrumento para el levantamiento de datos.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

En esta ocasión la investigación utilizó las siguientes técnicas estadísticas:

- Utilización del programa estadísticos SPSS para establecer la confiabilidad, validación, coeficiente de correlación entre ambas variables.
- Empleo de tablas y figuras para interpretar los resultados de la investigación.

3.5 Aspectos éticos

En esta investigación los aspectos éticos van a estar definidos por temas tan importantes como el respeto al derecho de autor o la privacidad de la información tanto fidedigna como confidencial. Es así que esta investigación posee una carga ética, en tanto respeta las citas de las ideas expuestas y de las ideas realizadas, así como también las correspondientes autorías. De la misma manera, esta investigación considera fundamental para su desarrollo el respeto a los derechos y a la legislación vigente. Así, se establece una carga ética, en la medida que el investigador cumple de manera plena las disposiciones jurídicas, al presentar fuentes con un alto grado de confiabilidad; y cuyo objetivo es el de producir conocimiento enmarcados dentro de criterios tanto éticos como morales.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Análisis de fiabilidad

Alfa de Cronbach – General

Tabla 5 Alfa de Cronbach – General

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,895	33

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de Alfa de Cronbach. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

La tabla cinco muestra el valor del Alfa de Cronbach es de 0.895 para sus 33 elementos; indica que el instrumento es altamente confiable.

Tabla 6 Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido

TOTAL DE PREGUNTAS	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Conoce la necesidad del proceso de planificación	0,900
El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras	0,885
La empresa compra lo necesario para su almacén	0,888
La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos	0,888
Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras	0,893
Participa en los procesos de compras que realiza el área logística	0,891
Conoce los principales problemas de la gestión de compra	0,891
Existe percepción de calidad en los productos	0,890
Participa en los procesos de compras de la empresa	0,899
El gerente informa sobre las acciones efectuadas	0,884
La gerencia analiza y controla a los proveedores	0,887
La empresa cuenta con contratos de proveedores	0,894
El jefe de compras conoce las funciones de su área	0,888
Conoce los beneficios más rentables de las compras	0,893
La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado	0,890
Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado	0,897
La empresa cuenta con tecnología de información adecuada	0,892
La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas	0,891
Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores	0,891
El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras	0,891
El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística	0,903
La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos	0,889
Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras	0,896
Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística	0,891
Verifican la utilización de los recursos adecuados	0,897
Existe control por la gerencia respecto a los productos	0,900
El gerente verifica la eficacia de las compras	0,899
Las ventas de la empresa han crecido.	0,884
El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.	0,887
El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.	0,894
El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.	0,891
Las ganancias de la empresa han crecido.	0,892
La cuota de mercado de la empresa ha mejorado	0,894

Nota. El cuadro muestra el Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

Alfa de Cronbach – Variable 1

Tabla 7 Alfa de Cronbach – Variable 1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,860	27

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de Alfa de Cronbach. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

La tabla siete, muestra el valor del Alfa de Cronbach para la variable gestión de compras 0.860 para sus 27 elementos; indica que el instrumento es altamente confiable.

Alfa de Cronbach – Variable 2

Tabla 8 Alfa de Cronbach – Variable 2

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,736	6

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de Alfa de Cronbach. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

La tabla ocho, muestra el valor del Alfa de Cronbach para la variable rentabilidad económica es 0.736 para sus 6 elementos; indica que el instrumento es confiable.

Alfa de Cronbach – Dimensión D1 de la variable 1

Tabla 9 Alfa de Cronbach – Dimensión D1 de la variable 1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,738	9

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de Alfa de Cronbach. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

La tabla nueve, muestra el valor del Alfa de Cronbach para la dimensión planificación de la variable gestión de compras es 0.738 para sus 9 elementos; indica que el instrumento es confiable.

Alfa de Cronbach – Dimensión D2 de la variable 1

Tabla 10 Alfa de Cronbach – Dimensión D2 de la variable 1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,758	9

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de Alfa de Cronbach. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

La tabla diez, muestra el valor del Alfa de Cronbach para la dimensión ejecución de la variable gestión de compras es 0.758 para sus 9 elementos; indica que el instrumento es confiable.

Alfa de Cronbach – Dimensión D3 de la variable 1

Tabla 11 Alfa de Cronbach – Dimensión D3 de la variable 1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,452	9

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de Alfa de Cronbach. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

La tabla once, muestra el valor del Alfa de Cronbach para la dimensión control de la variable Gestión de compras es 0.452 para sus 9 elementos; indica que el instrumento es confiable.

4.2 Contrastación de la hipótesis

4.2.1 Prueba de normalidad Shapiro-Wilk

Se hizo uso de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk para determinar si los datos siguen o no una distribución normal, y en base a ello determinar el tipo de pruebas que se han de realizar posteriormente: paramétricas o no paramétricas. Como se observa en la tabla doce alguno de los ítems del instrumento posee normalidad siendo la significancia $p=0.000 < 0.05$, concluyendo que las preguntas no poseen una distribución normal, por ende, no son paramétricas.

Tabla 12 Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad		
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Conoce la necesidad del proceso de planificación	0,509	10	0,000
El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras	0,781	10	0,008
La empresa compra lo necesario para su almacén	0,815	10	0,022
La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos	0,594	10	0,000
Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras	0,815	10	0,022
Participa en los procesos de compras que realiza el área logística	0,640	10	0,000
Conoce los principales problemas de la gestión de compra	0,640	10	0,000
Existe percepción de calidad en los productos	0,833	10	0,036
Participa en los procesos de compras de la empresa	0,640	10	0,000
El gerente informa sobre las acciones efectuadas	0,833	10	0,036
La gerencia analiza y controla a los proveedores	0,640	10	0,000
La empresa cuenta con contratos de proveedores	0,833	10	0,036

El jefe de compras conoce las funciones de su área	0,594	10	0,000
Conoce los beneficios más rentables de las compras	0,509	10	0,000
La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado	0,833	10	0,036
Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado	0,594	10	0,000
La empresa cuenta con tecnología de información adecuada	0,509	10	0,000
La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas	0,833	10	0,036
Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores	0,833	10	0,036
El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras	0,833	10	0,036
El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística	0,655	10	0,000
La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos	0,815	10	0,022
Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras	0,640	10	0,000
Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística	0,832	10	0,035
Verifican la utilización de los recursos adecuados	0,752	10	0,004
Existe control por la gerencia respecto a los productos	0,730	10	0,002
El gerente verifica la eficacia de las compras	0,640	10	0,000
Las ventas de la empresa han crecido.	0,833	10	0,036
El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.	0,640	10	0,000
El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.	0,833	10	0,036
El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.	0,833	10	0,036
Las ganancias de la empresa han crecido.	0,752	10	0,004
La cuota de mercado de la empresa ha mejorado	0,594	10	0,000
a. Corrección de significación de Lilliefors			

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de normalidad Shapiro-Wilk. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

4.2.2 Correlaciones Rho Spearman

La tabla siguiente muestra las relaciones que existen entre las variables gestión de compras y rentabilidad económica, como resultado de las encuestas realizadas a los colaboradores del área de administración de la empresa Inka Tubos SA. Los resultados obtenidos por medio del SPSS 26 muestran que la variable rentabilidad económica tiene una relación alta y muy significativa con las dimensiones de la variable Gestión de compras, Planeación de compras (sig. 0.003), Ejecución de compras (Sig. 0.000), y Control de compras (sig. 0.018).

Tabla 13 Correlaciones

		Correlaciones					
			Rentabilidad economica	Gestión de compras	Planificación de compras	Ejecución de compras	Control de compras
Rho de Spearman	Rentabilidad economica	Coefficiente de correlación	1,000	0,869**	0,834**	0,930**	0,723*
		Sig. (bilateral)	.	0,001	0,003	0,000	0,018
		N	10	10	10	10	10
	Gestión de compras	Coefficiente de correlación	0,869**	1,000	0,966**	0,947**	0,773**
		Sig. (bilateral)	0,001	.	0,000	0,000	0,009
		N	10	10	10	10	10
	Planificación de compras	Coefficiente de correlación	0,834**	0,966**	1,000	0,917**	0,637*
		Sig. (bilateral)	0,003	0,000	.	0,000	0,048
		N	10	10	10	10	10
	Ejecución de compras	Coefficiente de correlación	0,930**	0,947**	0,917**	1,000	0,702*
		Sig. (bilateral)	0,000	0,000	0,000	.	0,024
		N	10	10	10	10	10
	Control de compras	Coefficiente de correlación	0,723*	0,773**	0,637*	0,702*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,018	0,009	0,048	0,024	.
		N	10	10	10	10	10

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

* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de las correlaciones. /Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

4.3 Contrastación de hipótesis

Se presenta los resultados de las pruebas de hipótesis, para lo cual uso la prueba estadística: *Rho Spearman*, con la que se confirman los resultados y los datos con mayor precisión para la investigación.

4.3.1 Hipótesis general

Existe una relación positiva entre la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

a) Hipótesis nula (H₀):

NO existe una relación positiva entre la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

b) Hipótesis Alterna (H₁):

SI existe una relación positiva entre la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

c) Nivel de significancia (α):

Para el caso del problema se ha estimado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$.

d) Prueba estadística

Tabla 14 Correlación Rho de Spearman de la hipótesis general

		Correlaciones	
		RENTABILIDAD ECONOMICA	
Rho de Spearman	GESTIÓN DE COMPRAS	Coefficiente de correlación	0,869**
		Sig. (bilateral)	0,001
		N	10

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

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de correlación. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

e) Toma de decisiones:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo “SI existe una relación positiva entre la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021”, confirmado por la prueba paramétrica (el software SPSS versión 26). También, se verifica que la Gestión de compra tiene una alta correlación y positiva con la Rentabilidad económica.

4.3.2 Primera hipótesis específica

Existe una relación positiva entre la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

a) Hipótesis nula (H₀):

NO existe una relación positiva entre la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

b) Hipótesis Alterna (H₁):

SI existe una relación positiva entre la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

c) Nivel de significancia (α):

Para el caso del problema se ha estimado un nivel de significación de: $\alpha= 5\%$.

d) Prueba estadística

Tabla 15 Correlación Rh0 de Spearman de la primera hipótesis específica

		Correlaciones	
		RENTABILIDAD ECONOMICA	
Rho de Spearman	Planificación de compras	Coefficiente de correlación	0,834**
		Sig. (bilateral)	0,003
		N	10

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

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de correlación. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

e) Toma de decisiones:

Con un nivel de significancia menor del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo “Si existe una relación positiva entre la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021”, confirmado por la prueba no paramétrica (el software SPSS versión 26). También, se verifica que la dimensión planificación de compras de la variable gestión de compra tiene una alta correlación y positiva con la rentabilidad económica.

4.3.3 Segunda hipótesis específica

Existe una relación positiva entre la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

a) Hipótesis nula (H₀):

No existe una relación positiva entre la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

b) Hipótesis Alterna (H₁):

Si existe una relación positiva entre la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

c) Nivel de significancia (α):

Para el caso del problema se ha estimado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$.

d) Prueba estadística

Tabla 16 Correlación Rh0 de Spearman de la segunda hipótesis específica

		Correlaciones	
		RENTABILIDAD ECONOMICA	
Rho de Spearman	Ejecución de compras	Coefficiente de correlación	0,930**
		Sig. (bilateral)	0,000
		N	10

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

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de correlación. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

e) Toma de decisiones:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo “SI existe una relación positiva entre la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021”, confirmado por la prueba no paramétrica (el software SPSS versión 26). También, se verifica que la dimensión Ejecución de compras de la variable gestión de compra tiene una alta correlación y positiva con la rentabilidad económica.

4.3.4 Tercera hipótesis específica

Existe una relación positiva entre el control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

a) Hipótesis nula (H₀):

No existe una relación positiva entre el control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

b) Hipótesis Alterna (H₁):

Si existe una relación positiva entre el control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.

c) Nivel de significancia (α):

Para el caso del problema se ha estimado un nivel de significación de: $\alpha= 5\%$.

d) Prueba estadística

Tabla 17 Correlación Rho de Spearman de la tercera hipótesis específica

		Correlaciones	
		RENTABILIDAD ECONOMICA	
Rho de Spearman	Control de compras	Coefficiente de correlación	0,723**
		Sig. (bilateral)	0,018
		N	10

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la prueba de correlación. Fuente: elaboración propia con resultados del SPSS 26.

e) Toma de decisiones:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo “Si existe una relación positiva entre el control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021”, confirmado por la prueba paramétrica (el software SPSS versión 26). También, se verifica que la dimensión control de compras de la variable gestión de compra tiene una alta correlación y positiva con la rentabilidad económica.

CAPITULO V

DISCUSIÓN

Respecto a la hipótesis general, la gestión de compras tiene un coeficiente de correlación con la rentabilidad económica de ($r=0.869$ y $p<0.05$) con lo que, se deduce que la gestión de compras se relaciona de manera positiva con la rentabilidad económica la empresa Inka Tubos S.A., donde la hipótesis alterna se acepta y la hipótesis nula se rechaza. Para ello, la relación que existe entre la gestión de compras y la rentabilidad económica se puede comparar con los siguientes estudios: en la investigación de Calle & Cueva (2020) con un resultado ($p = 0.020 < 0.05$) en su investigación se concluyó que las acciones de mejoras conllevan a elevar los niveles de rentabilidad de las operaciones de la empresa, así como incentivar al trabajador para que apliquen los conocimientos, mejoren sus destrezas y apliquen herramientas que favorezcan el área de compras.

Respecto a la hipótesis específica 1, la planificación de compras tiene un coeficiente de correlación con la rentabilidad económica de ($r=0.834$ y $p<0.05$) con lo que, se deduce que la planificación de compras se relaciona de manera positiva con la rentabilidad económica la empresa Inka Tubos S.A., donde la hipótesis alterna se acepta y la hipótesis nula se rechaza. Para ello, la relación que existe entre la planificación de compras y la rentabilidad económica se asemeja con el siguiente estudio: en la investigación de Román (2019) con un $r=0,772$, y un nivel de significación de $p< 0,05$, demostrando una influencia significativa y directa entre las variables de la gestión de compras sobre la rentabilidad de la Constructora Novo Home.

Respecto a la hipótesis específica 2, la ejecución de compras tiene un coeficiente de correlación con la rentabilidad económica de ($r=0.930$ y $p<0.05$) con lo cual que, se deduce que la ejecución de compras se relaciona de manera positiva con la rentabilidad económica la empresa Inka Tubos S.A donde la hipótesis alterna se acepta y la hipótesis nula se rechaza. Para ello, la relación que existe entre la ejecución de compras y la rentabilidad económica se puede comparar con los siguientes estudios: en la investigación de Salazar (2019) concluyó que la ejecución de la gestión de compra se puede mejorar con acciones eficientes que vayan a puntualizar los aspectos críticos, aplicar herramientas gerenciales que permitan el ahorro del tiempo y costos; además de hacer eficiente la determinación de la demanda con técnicas novedosas que permitan su eficiente pronóstico en indicadores de rentabilidad.

Respecto a la hipótesis específica 3, el control de compras tiene un coeficiente de correlación con la rentabilidad económica de ($r=0.723$ y $p<0.05$) con lo que, se deduce que el control de compras se relaciona de manera positiva con la rentabilidad económica la empresa Inka Tubos S.A., donde la hipótesis alterna se acepta y la hipótesis nula se rechaza. Para ello, la relación que existe entre el control de compras y la rentabilidad económica se puede comparar con los siguientes estudios: en la investigación de Choque (2018), llegó a la conclusión que los procesos que involucran el planeamiento, control y almacenaje de las compras compuesto por sus dimensiones tienen una influencia en la calidad y valor de las acciones que conllevan a mantener niveles de rentabilidad favorables para la unidad empresarial, lo que pudiera permitir o retrasar el cumplimiento de los objetivos planteados por la gerencia y los directivos, también se asemeja con la investigación de Pillapa (2015) donde obtuvo resultados de 76.18 en la prueba de Chi-Cuadrado y 3.941 en la tabla, con lo que se aceptó de que existe una correlación positiva entre sus variables control interno en las compras y su incidencia en la rentabilidad.

CONCLUSIONES

La gestión de compras se relaciona directamente con la rentabilidad económica, obteniendo un Rho de Spearman de ($r=0.869$) y que al mejorar la gestión de compras se verán cambios positivos en la rentabilidad económica de la empresa Inka Tubos S.A.,

La planificación de compras se relaciona directamente con la rentabilidad económica, obteniendo un Rho de Spearman de ($r=0.834$) y que al mejorar la planificación de compras se verán cambios positivos en la rentabilidad económica de la empresa Inka Tubos S.A.,

La ejecución de compras se relaciona directamente con la rentabilidad económica, obteniendo un Rho de Spearman de ($r=0.930$) y que al mejorar la ejecución de compras se verán cambios positivos en la rentabilidad económica de la empresa Inka Tubos S.A.,

El control de compras se relaciona directamente con la rentabilidad económica, obteniendo un Rho de Spearman de ($r=0.723$) y que al mejorar el control de compras se verán cambios positivos en la rentabilidad económica de la empresa Inka Tubos S.A.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que la empresa integre las políticas de compra y establezcan estándares para que pueda autoabastecerse mejor, esta medida dará como resultado niveles de inventario más bajos, mayor rotación de mercancías, evitar quiebres de inventarios de materia prima y flujos de capital más rápidos.

Segundo, la implementación de un área de planificación que incluya políticas, evaluación de proveedores y planes de contingencia para atender los requerimientos inmediatos de forma oportuna ante cualquier emergencia o contingencia en las operaciones.

Tercero, que el personal encargado del almacén posea un conocimiento claro de todos los factores que inciden en la gestión de compras, tales como realización de pedidos, el manejo adecuado del inventario para su rotación, con el fin de identificar los materiales que tienen menor y mayor rotación y, decidir si seguir comprando, de esta forma se podrá reducir la deuda con proveedores y aumentar la capacidad de pago gracias a no comprar innecesariamente.

Cuarto, el área de compras debe tener en cuenta las solicitudes de cotizaciones para el apoyo en la gestión y así facilitar los planes de compras de materiales para evitar sobre costos y duplicidad de compras.

Quinto, sincronizar las áreas involucradas en la gestión de compras de tal manera que la decisión, ejecución y fluidez de las compras se den en la cantidad adecuada, tiempo oportuno y alcanzar los estándares de calidad óptimos, jugando con el precio base de compra, para así poder alcanzar un nivel óptimo de rentabilidad y poder competir comercialmente con el mercado nacional.

Sexto, implementar un sistema de gestión RP de compras internacionales – importación que vayan entrelazado con las áreas que tengan que ver directamente con dicha gestión, como, por ejemplo: Logística y finanzas, para así poder realizar una programación de compra oportuna recabando información del área de operaciones, seguido a ello poder visualizar directamente en el sistema las líneas de crédito en los bancos con los que la empresa trabaja, obteniendo una mejor evaluación de la capacidad financiera para compras internacionales.

Séptimo, incrementar las líneas de crédito para compras internaciones, negociando con bancos chinos de renombre y para poder tener más capacidad adquisitiva de compra al exterior, obteniendo como resultado una mayor rentabilidad a causa de una óptima gestión financiera enfocada en la gestión de las compras, ya que como se nombró en el presente estudio el 80% de los costos son representados por la compra de materia prima, y si logramos que se incremente el % de compra internacional, mejoramos nuestras toneladas compradas, por ende podemos negociar mejor el precio por cantidad de tonelada comprada, a su vez esto mejora el precio del producto final en el mercado nacional, finalizando con un incremento de la rentabilidad económica de manera considerable.

Octavo, como estrategia se recomienda comprar futuros, ya que así se puede asegurar la compra respetando un contrato con plazos y precios fijos preestablecidos. Esta gestión ayudaría de mucho en poder cubrir los factores externos que puedan afectar la variación de los precios, por ende, la rentabilidad podría verse afectada por una mala planificación en la gestión de compras.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Business School. Escuela de negocios Española. EAE. (2020). Retos operativos de la Logística. [Consultado el 20 de febrero del 2021] online. Disponible en: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/gestion-de-compras/>
- Caballero, B. (2011). *Herramientas de Gestión Financiera*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante.
- Calle Ubillús, R., & Cueva Chuquihuanca, Á. B. (2020). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agroveterinaria Rabanal Catacaos E.I.RL. en el año 2020*. Universidad Privada Antenor Orrego - UPAO.
- Carrasco, S. (2017) *Metología de la investigación Científica*. Peru. Universidad de San Marcos.
- Cedeño et al. (2019). Las estrategias gerenciales como base fundamental para la administración en los negocios. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(5), 191-200. Epub 02 de diciembre de 2019. Recuperado en 01 de octubre de 2021, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500191&lng=es&tlng=es.
- Chávez, J. (2003). *Finanzas teoría aplicada para empresas*. Mexico: Publicaciones Aventura, Editorial AbyaYala.
- Choque, L. (2018) *La Gestión de compras y la mejora de la rentabilidad en una empresa del sector comercio*. (Trabajo de pregrado). Universidad Privada del Norte, Lima Perú.
- Colmenares, L; Valderrama, Y; Jaimes, R; y Colmenares, K. (2016). Control de materiales como herramienta de gestión de costos en empresas manufactureras. *Sapiencia Organizacional*, 3 (5): 25-40. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5530/553057362004/html/index.html>
- Cuevas, B. (2018). *Análisis de gestión de compras industrial*. Revisión de Literatura (trabajo de pregrado). Universidad Privada del Norte, Lima. Perú.
- De La Hoz, et al (2018). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109. Recuperado en 01 de octubre de 2021, de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-951820080001008&lng=es&tlng=es.
- De Paredes, O. (2017). *Rentabilidad de la producción agrícola desde la perspectiva de los*

- costos reales: municipios Pueblo Llano y Rangel del estado Mérida, Venezuela. *Visión Gerencial*, (2), 217-232. Recuperado de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/4655/465552407013/465552407013.pdf>
- ESAN Business (2017). Las funciones de la gestión de compras [Consultado el 20 de febrero del 2021] online. Disponible en: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/las-funciones-de-la-gestion-de-compras/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2018). *Metodología de la investigación* (7a. ed. --.). México D.F.: McGraw-Hill
- Krause, J. S. (2016). From Planning to Purchase. *GPSolo*, [Traducción Personal]. 25(4), 10–61. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=72068229&lang=es&site=ehost-live>
- Llancary, Z. G. (2017). *Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y rentabilidad de RKL empresarial*. (trabajo de grado) Universidad San Pedro Chimbote, Perú.
- López, A. (2017). *Gestión de compras en el mercado laboral*. 6ª ed. España: Editorial Elearning S.L.
- López, J. (2015) *Proceso de compra y la incidencia en la rentabilidad de una empresa distribuidora en Ambato, Ecuador*. (Trabajo de pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ambato Ecuador.
- Marín Vinuesa, L. M., & Ruiz-Olalla Corcuera, M. C. (2018). La Calidad Y Su Relación Con Los Indicadores No Financieros De Control. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 14(3), 107–126. [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)60070-7](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)60070-7)
- Martos, G. (2017) *Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo* (trabajo de pregrado) Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Cajamarca. Perú.
- Monsó, J; Llidó, V; y García, A. (2014) *Gestión de Compras*. España: Mc Graw Hill.
- Navas, L. (2015) *Gestión de compras y el impacto en la rentabilidad de una empresa de frenos en Ecuador*. (Trabajo de pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ambato Ecuador.
- Pacheco, C. L. (2015). *La influencia de las opciones reales en la rentabilidad y el riesgo de la empresa* (trabajo de grado) Universidad de Valladolid, España.
- Pillapa, J (2015). *El control interno en las compras y su incidencia en la rentabilidad de la*

- empresa de calzado GAMOS de la ciudad de Ambato. (Tesis de pregrado). Universidad de Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador.
- Popovich, S. (2020). Mejora en el proceso de gestión de compras, respecto a la validación de nuevos materiales, gestión de no conformidades y evaluación de desempeño de proveedores en la empresa san esteban S.A. (Trabajo de pregrado) Universidad de Lima, Perú.
- Rincón, C. (2011). *Costos para PyME*. Bogota: ECOE Ediciones.
- Román, Lucibel. (2020). *La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019*. Universidad Científica del Sur.
- Salazar, M. (2019) El análisis y planificación en el sistema de gestión de compras y administración de la demanda en una empresa de distribución de productos en Guatemala. (Trabajo de pregrado). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala.
- Schulze, H., Bals, L., & Johnsen, T. E. (2019). Individual competences for sustainable purchasing and supply management (SPSM). [Traducción Personal]. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 49(3), 287–304. <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-01-2018-0036>
- Vega de Ching, B. (2016). Gestión de compras. Cadena de suministro. [Entrada de blog]. Recuperado de <https://vdocuments.site/documents/dra-benita-vega-de-ching.html>
- Vela, R. (2019) La gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja (trabajo de pregrado) Universidad Cesar Vallejo, Lima. Perú.
- Vera, J., Rodríguez, M. y Reinoso, J. (2018). Análisis de las condiciones de financiación de los microempresarios del sector hoteles y alojamiento en el contexto del 79 ecosistema emprendedor colombiano. *Revista Polo del Conocimiento*, 3 (24), 132-152.
- Vicente, A. (2015). Gestión financiera y su influencia en la rentabilidad empresarial. *Revista Administración y Finanzas*, 8 (2): 278 – 287.

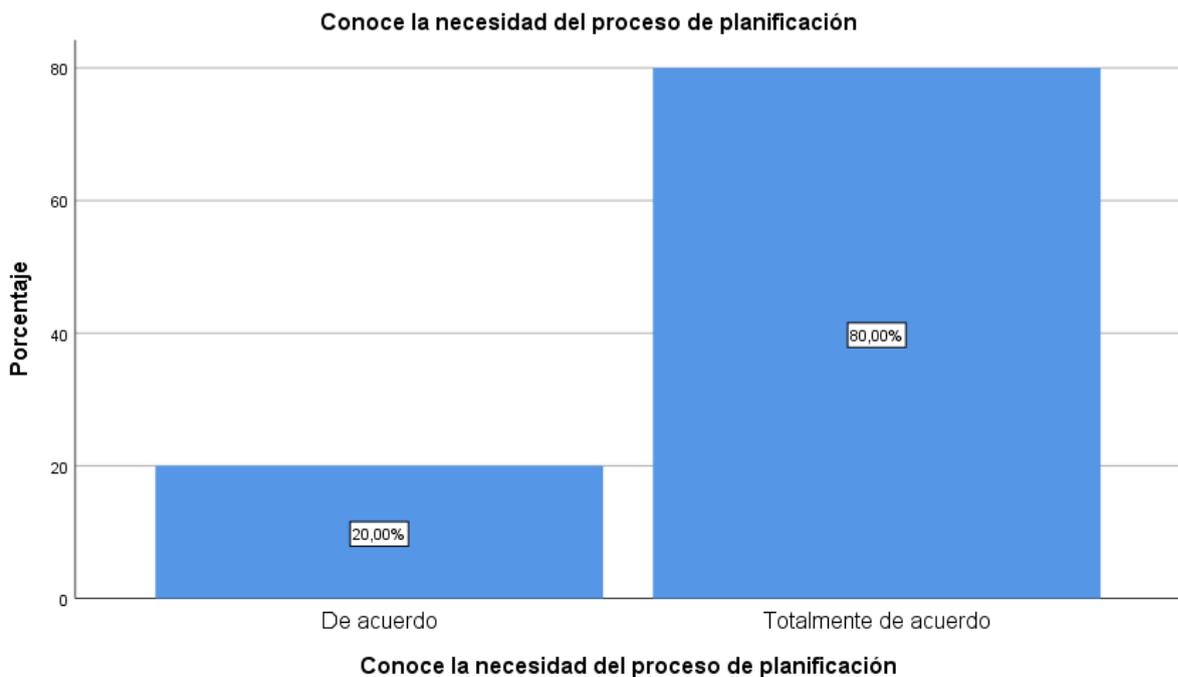
ANEXOS

Tabla 18 P1: Conoce la necesidad del proceso de planificación

Conoce la necesidad del proceso de planificación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	Totalmente de acuerdo	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 3 P1: Conoce la necesidad del proceso de planificación



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

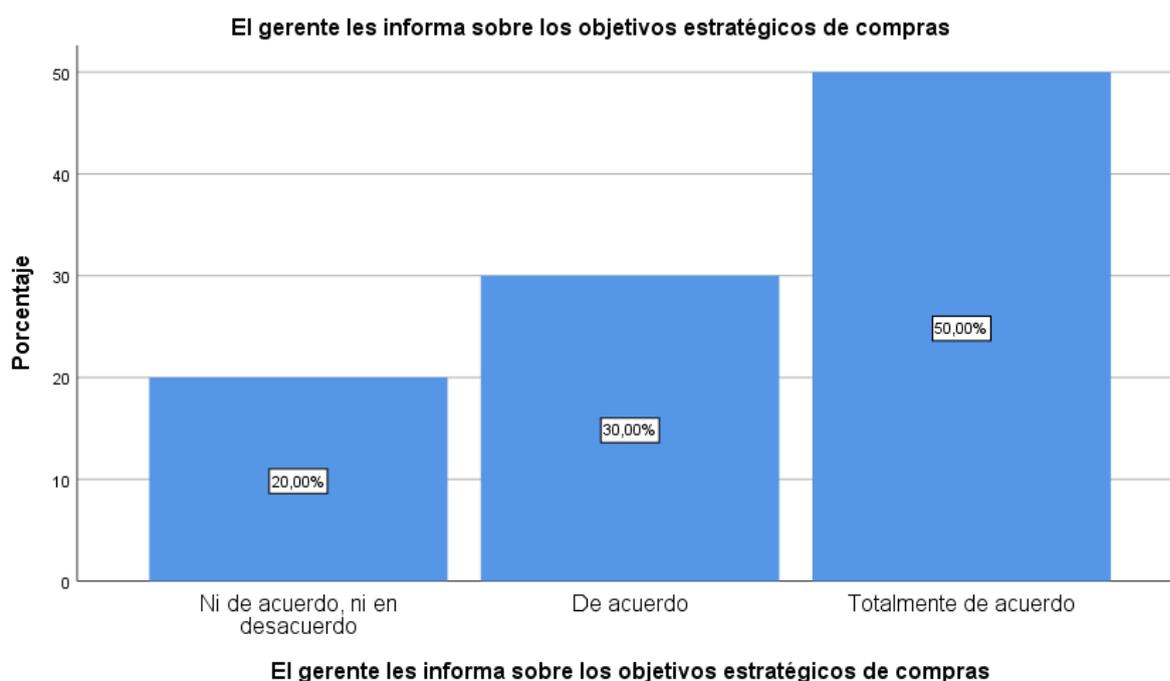
La tabla 18 y figura 3 muestran que, el 20% de los encuestados están de acuerdo y el 80% está totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 19 P2: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras

El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	3	30,0	30,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 4 P2: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

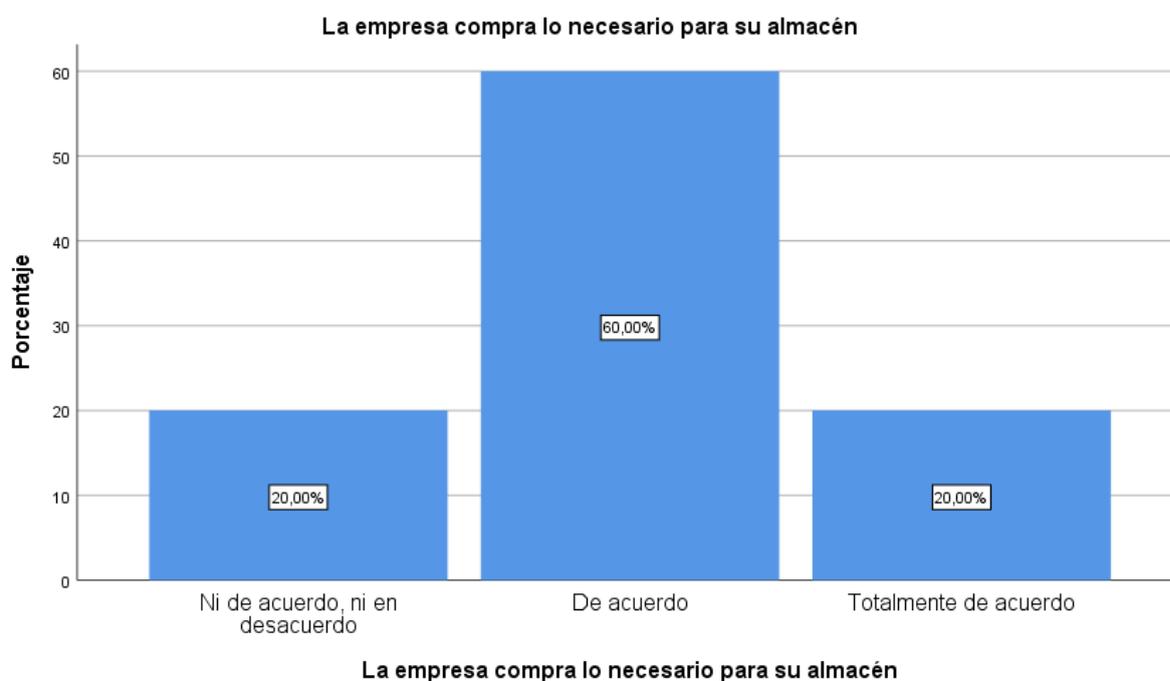
La tabla 19 y figura 4 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 30% de acuerdo y el 50% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 20 P3: La empresa compra lo necesario para su almacén

La empresa compra lo necesario para su almacén					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	6	60,0	60,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 5 P3: La empresa compra lo necesario para su almacén



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

La tabla 20 y figura 5 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 60% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 21 P4: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos

La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	7	70,0	70,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 6 P4: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

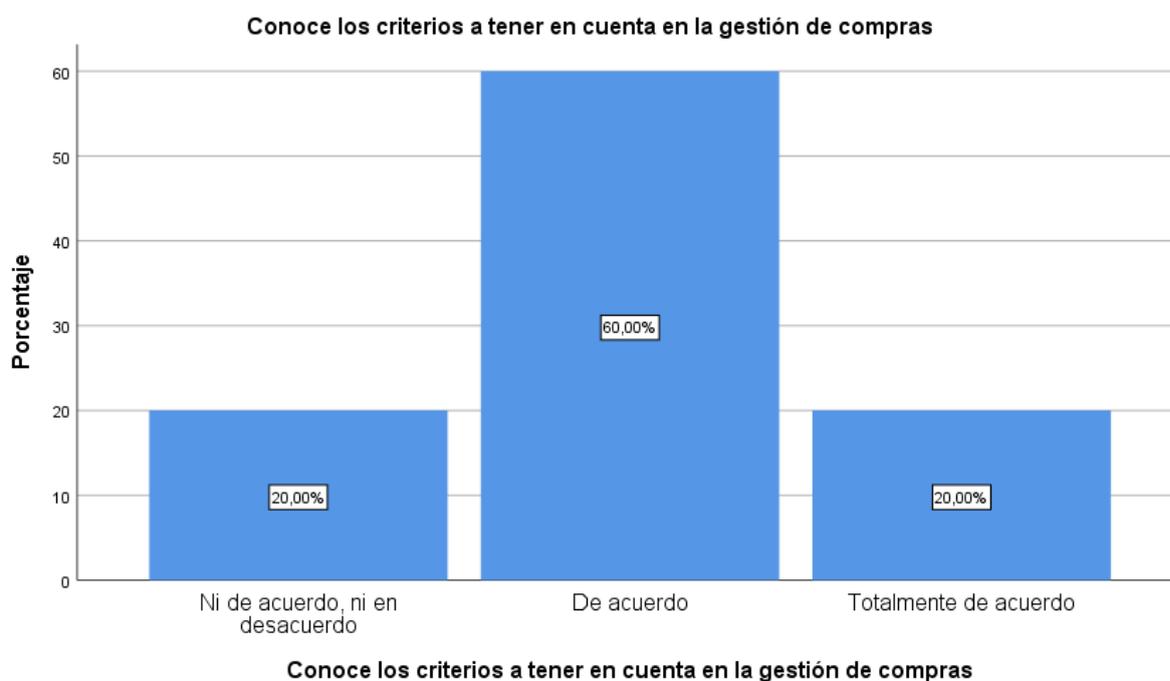
La tabla 21 y figura 6 muestran que, el 70% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 22 P5: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras

Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	6	60,0	60,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 7 P5: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

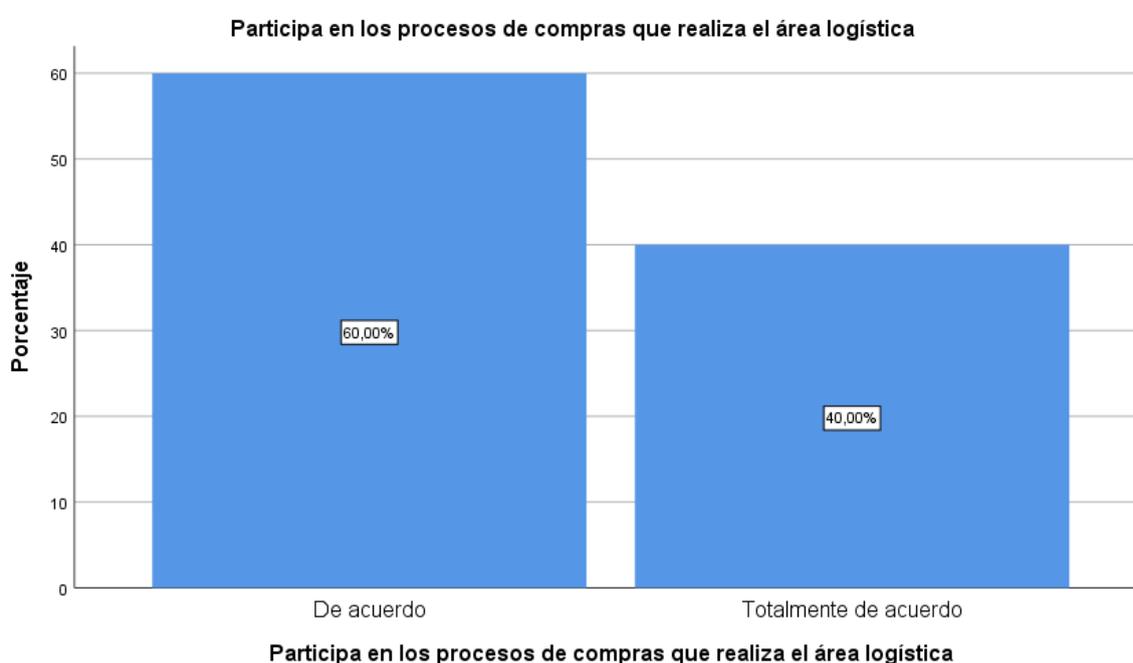
La tabla 22 y figura 7 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 60% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 23 P6: Participa en los procesos de compras que realiza el área logística

Participa en los procesos de compras que realiza el área logística					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	6	60,0	60,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 8 P6: Participa en los procesos de compras que realiza el área logística



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

La tabla 23 y figura 8 muestran que, el 60% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 40% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

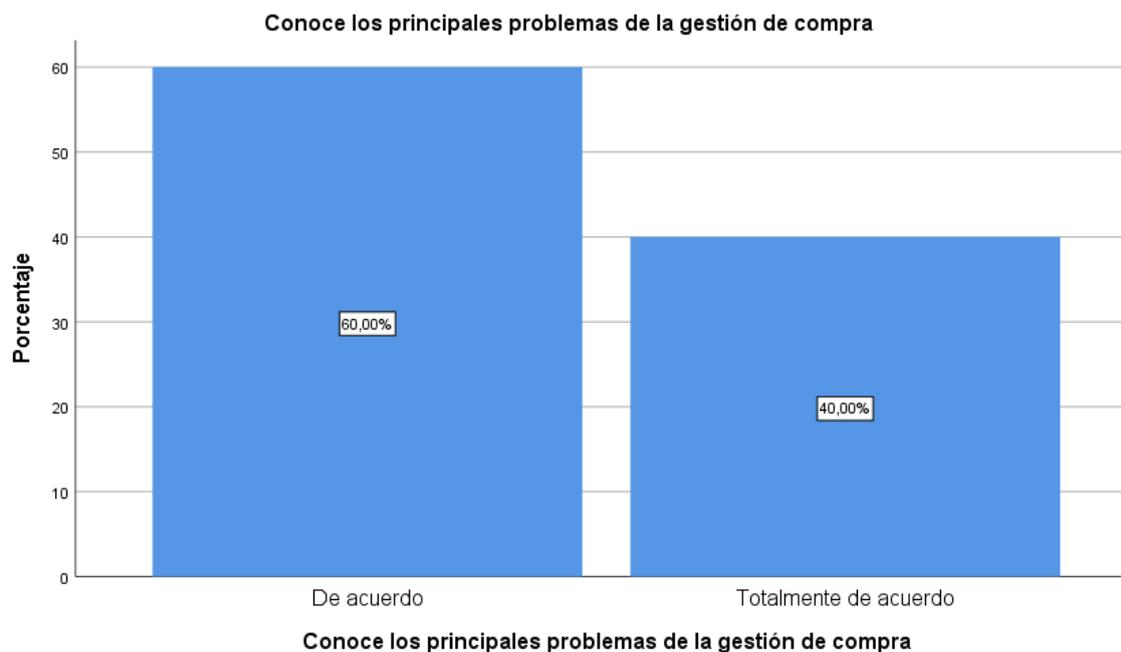
Tabla 24 P7: Conoce los principales problemas de la gestión de compra

Conoce los principales problemas de la gestión de compra					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	6	60,0	60,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	4	40,0	40,0	100,0

Total	10	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 9 P7: Conoce los principales problemas de la gestión de compra



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

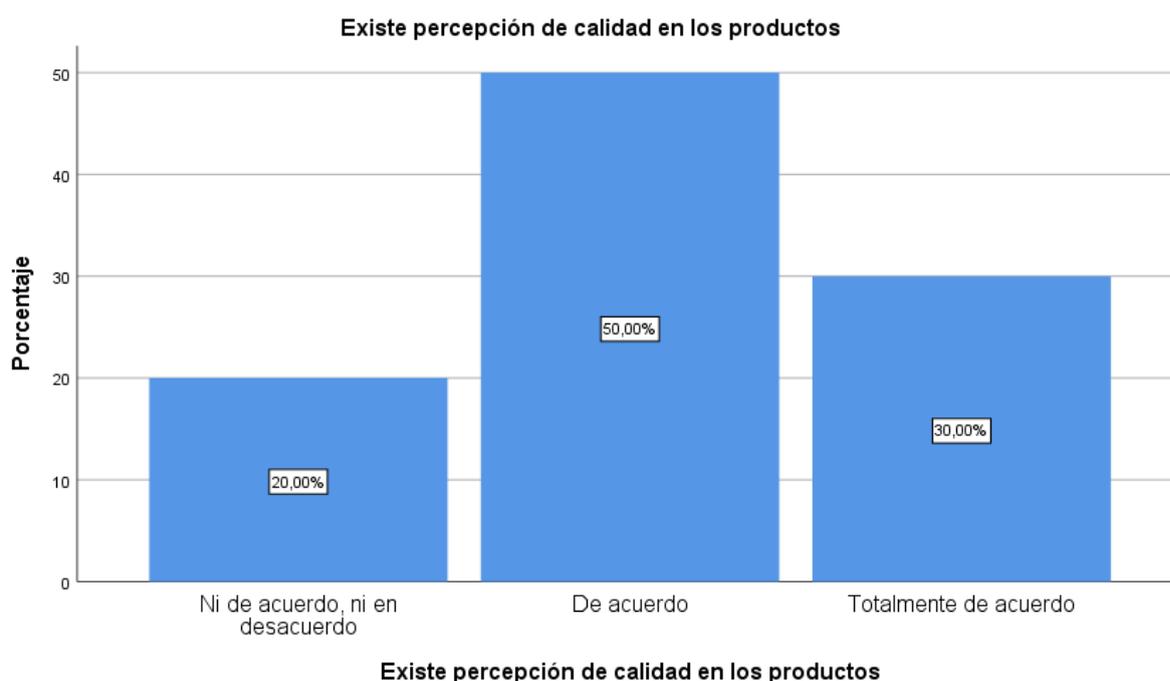
La tabla 24 y figura 9 muestran que, el 60% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 40% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 25 P8: Existe percepción de calidad en los productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
De acuerdo	5	50,0	50,0	70,0
Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 10 P8: Existe percepción de calidad en los productos



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

La tabla 25 y figura 10 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 26 P9: Participa en los procesos de compras de la empresa

Participa en los procesos de compras de la empresa					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	4	40,0	40,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 11 P9: Participa en los procesos de compras de la empresa



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

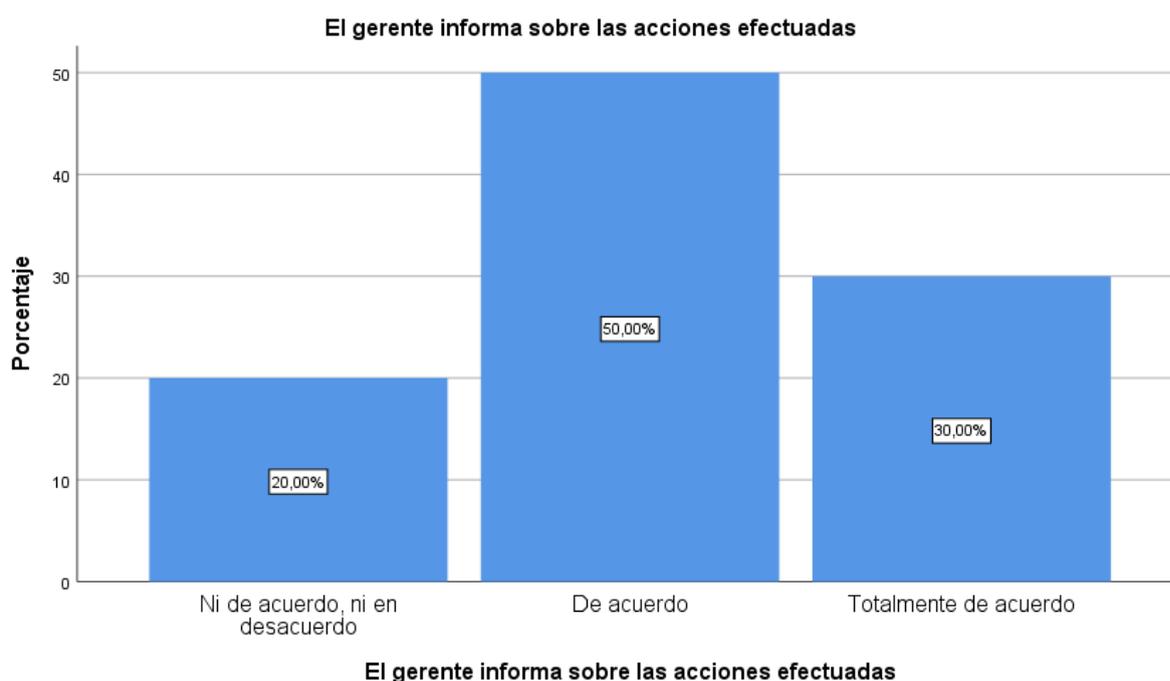
La tabla 26 y figura 11 muestran que, el 40% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 60% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 27 P10: El gerente informa sobre las acciones efectuadas

El gerente informa sobre las acciones efectuadas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 12 P10: El gerente informa sobre las acciones efectuadas



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

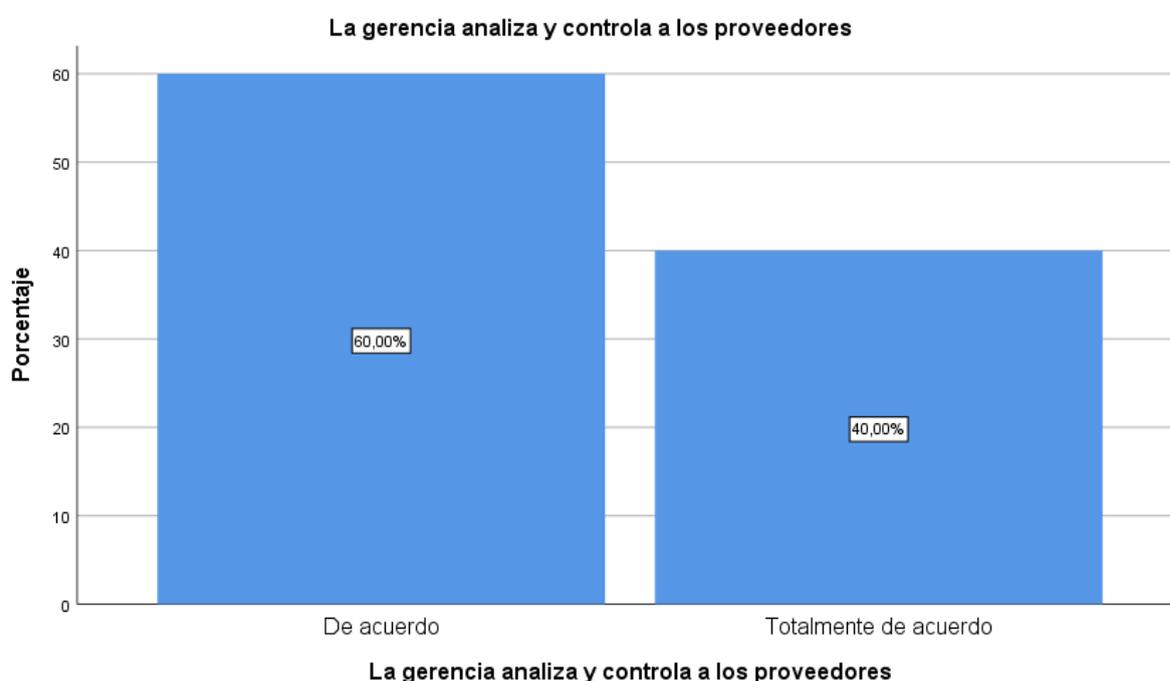
La tabla 27 y figura 12 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 28 P11: La gerencia analiza y controla a los proveedores

El gerente informa sobre las acciones efectuadas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 13 P11: La gerencia analiza y controla a los proveedores



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

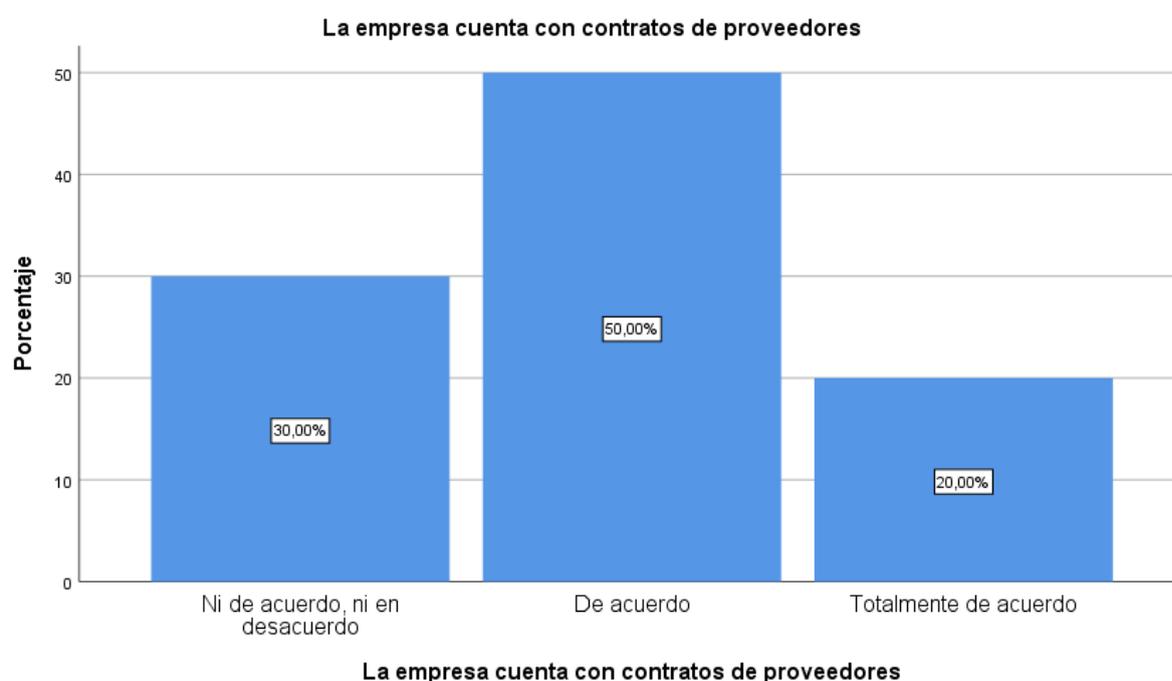
La tabla 28 y figura 13 muestran que, el 60% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 40% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 29 P12: La empresa cuenta con contratos de proveedores

La empresa cuenta con contratos de proveedores					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 14 P12: La empresa cuenta con contratos de proveedores



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

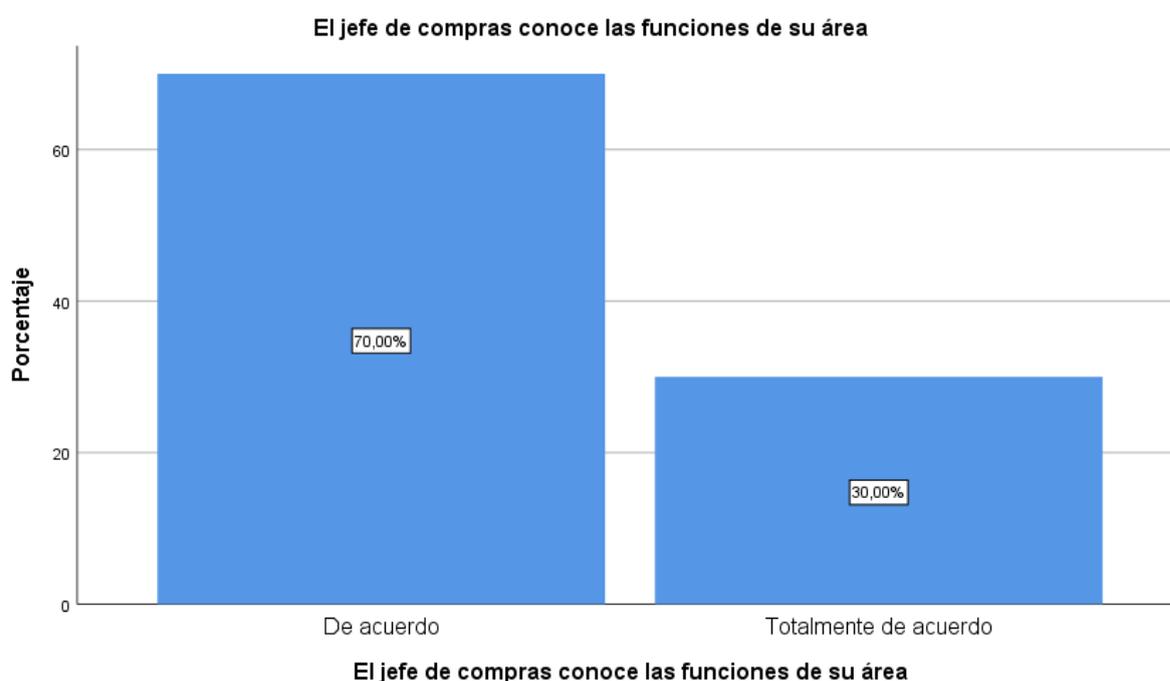
La tabla 29 y figura 14 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 30 P13: El jefe de compras conoce las funciones de su área

El jefe de compras conoce las funciones de su área					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	7	70,0	70,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 15 P13: El jefe de compras conoce las funciones de su área



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

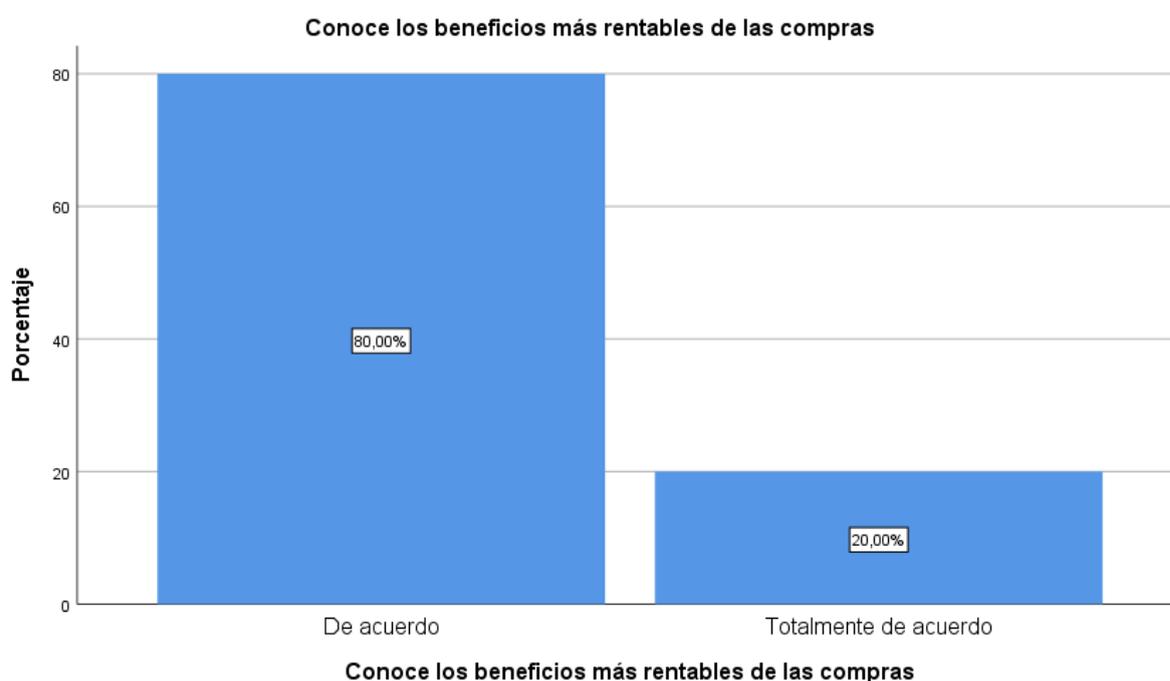
La tabla 30 y figura 15 muestran que, el 70% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 31 P14: Conoce los beneficios más rentables de las compras

Conoce los beneficios más rentables de las compras					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	8	80,0	80,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 16 P14: Conoce los beneficios más rentables de las compras



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

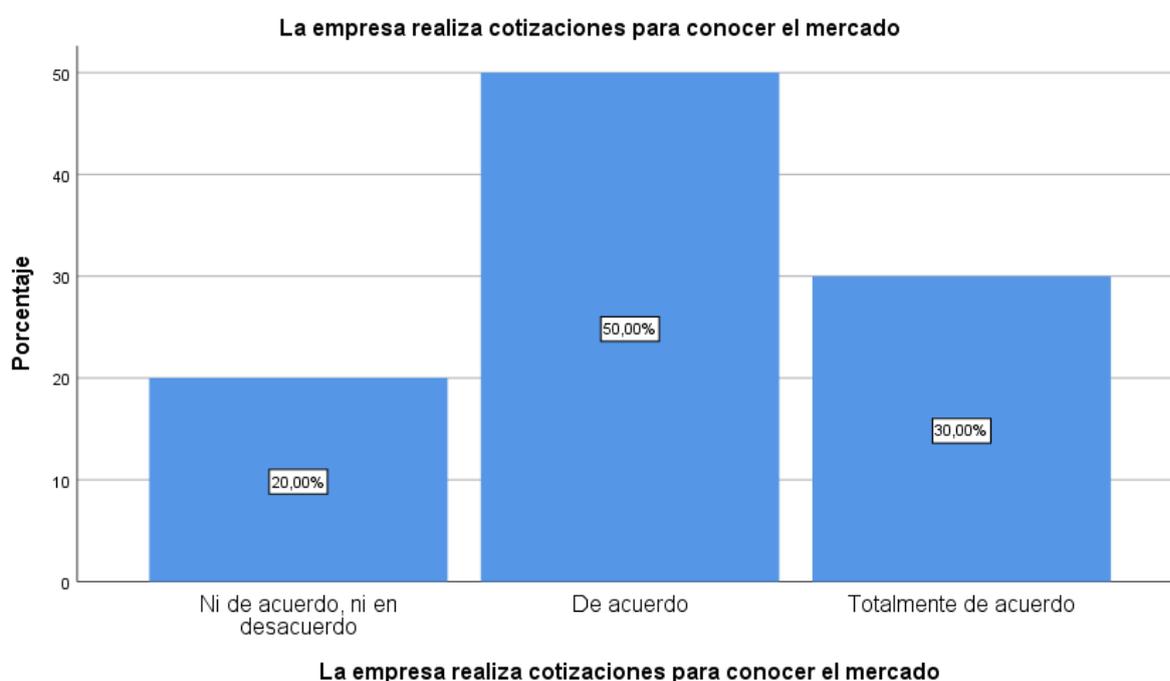
La tabla 31 y figura 16 muestran que, el 80% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 32 P15: La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado

La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 17 P15: La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

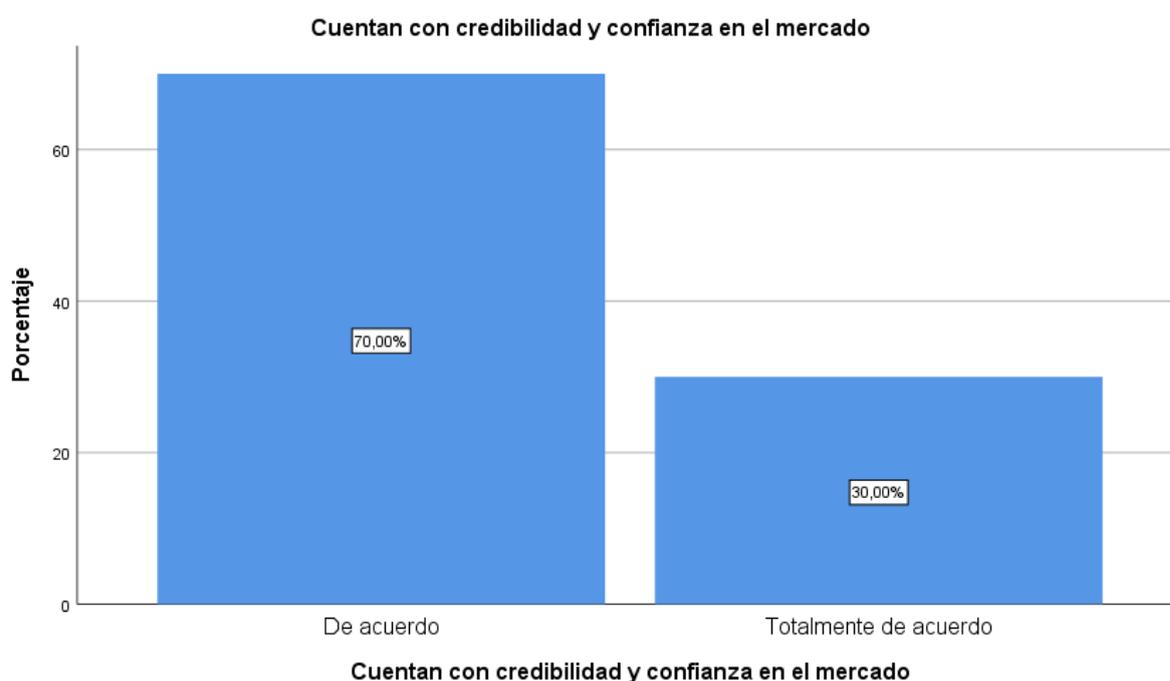
La tabla 32 y figura 17 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 33 P16: Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado

Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	7	70,0	70,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
Total		10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 18 P16: Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

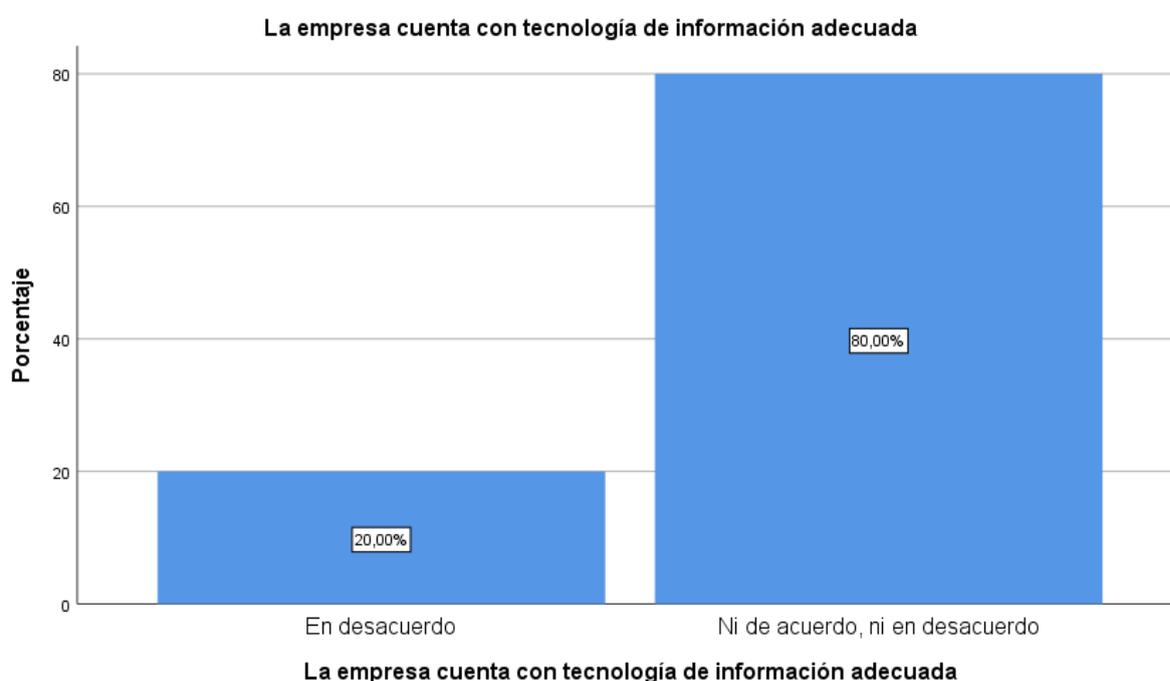
La tabla 33 y figura 18 muestran que, el 70% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 34 P17: La empresa cuenta con tecnología de información adecuada

La empresa cuenta con tecnología de información adecuada					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 19 P17: La empresa cuenta con tecnología de información adecuada



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

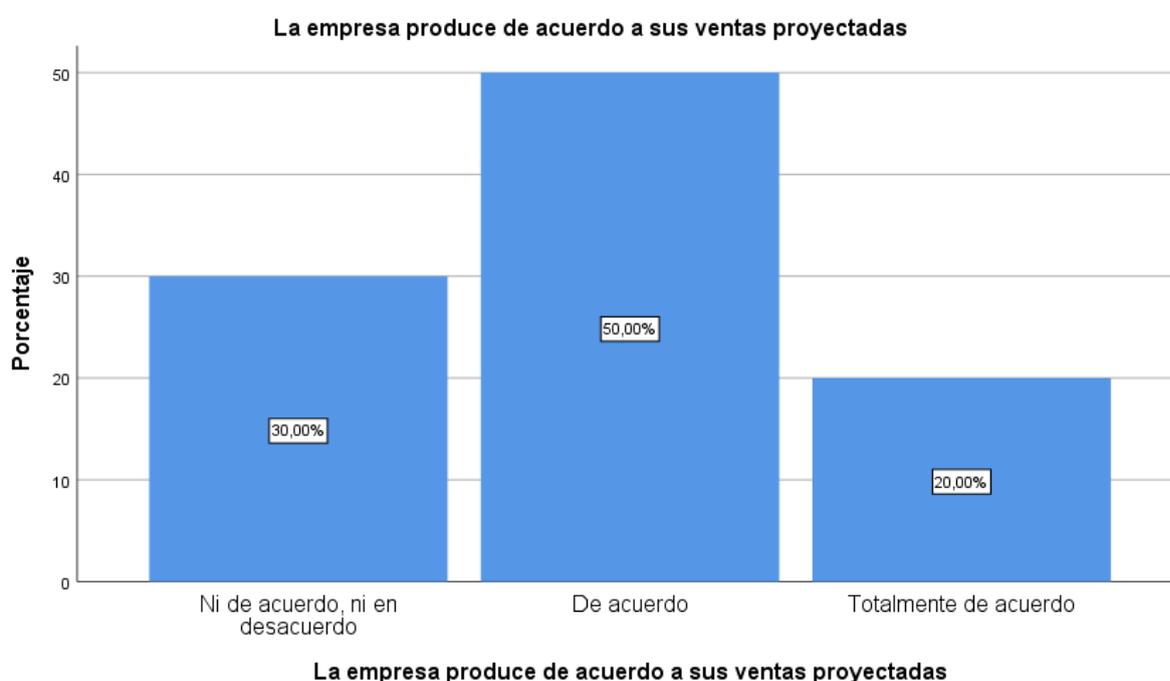
La tabla 34 y figura 19 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 80% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 35 P18: La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas

La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 20 P18: La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

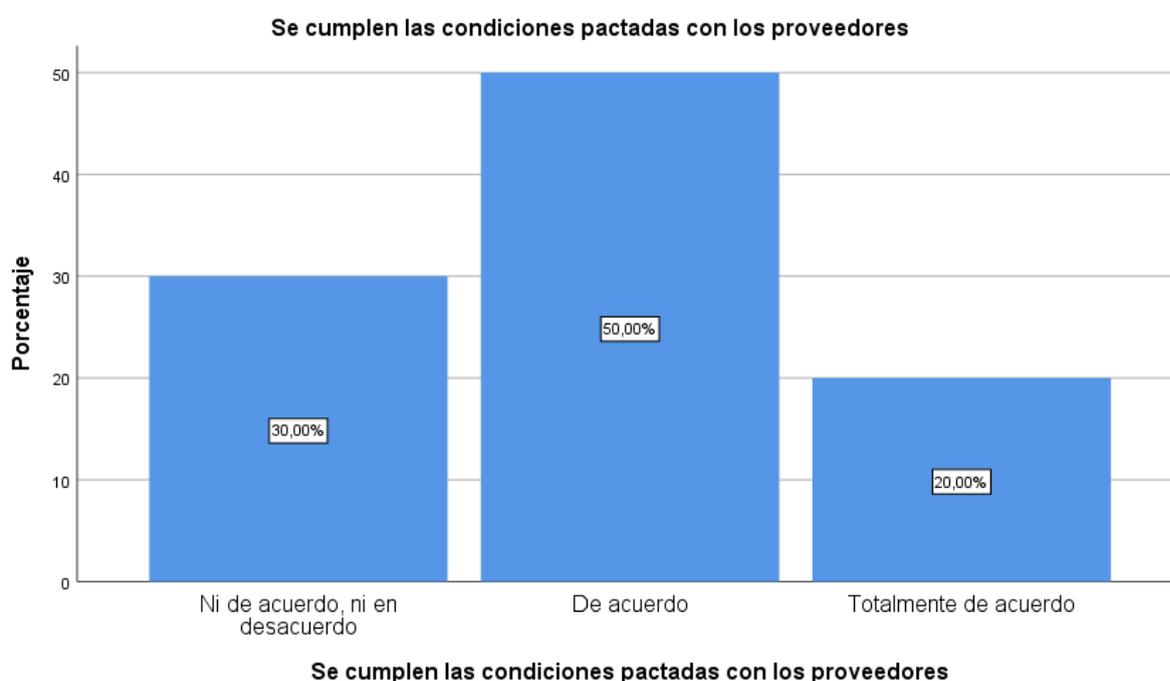
La tabla 35 y figura 20 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 36 P19: Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores

Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 21 P19: Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

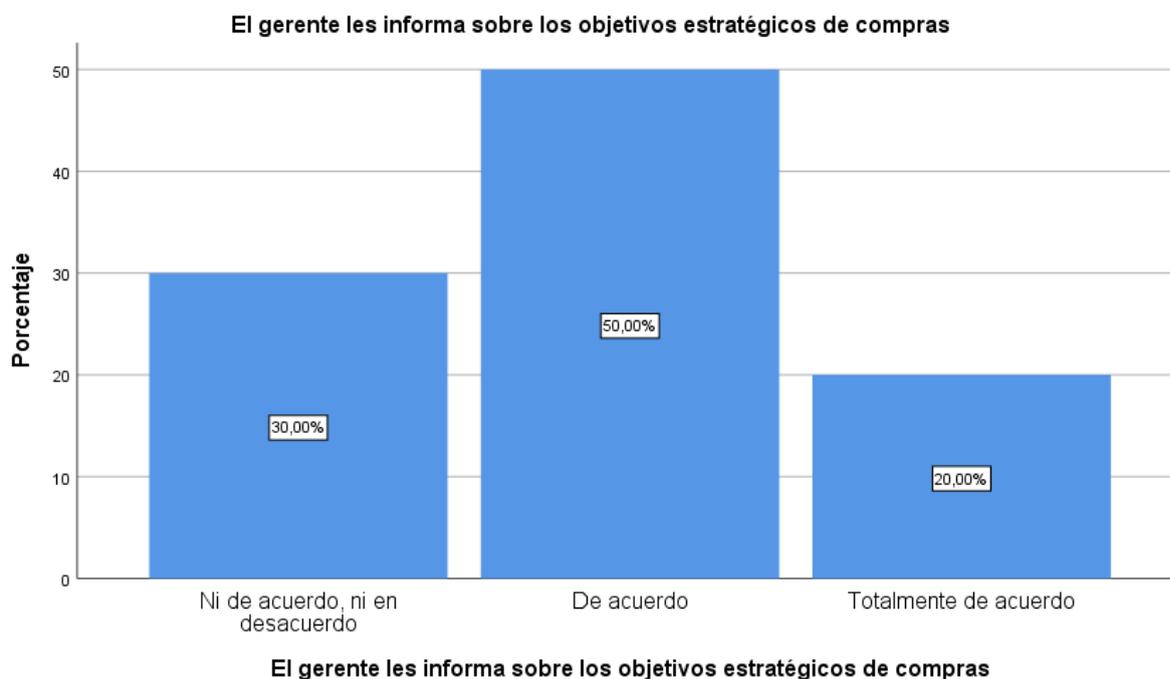
La tabla 36 y figura 21 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 37 P20: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras

El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 22 P20: El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

La tabla 37 y figura 22 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 38 P21: El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística

El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	5	50,0	50,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 23 P21: El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

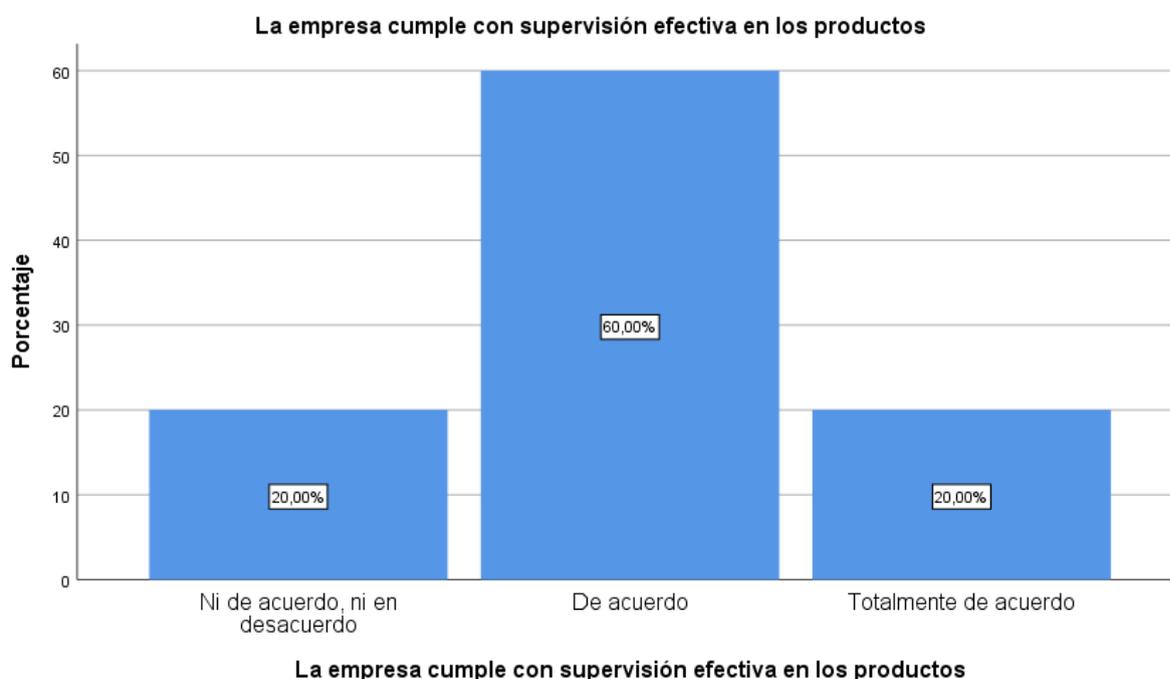
La tabla 38 y figura 23 muestran que, el 50% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 50% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 39 P22: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos

La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	6	60,0	60,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 24 P22: La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

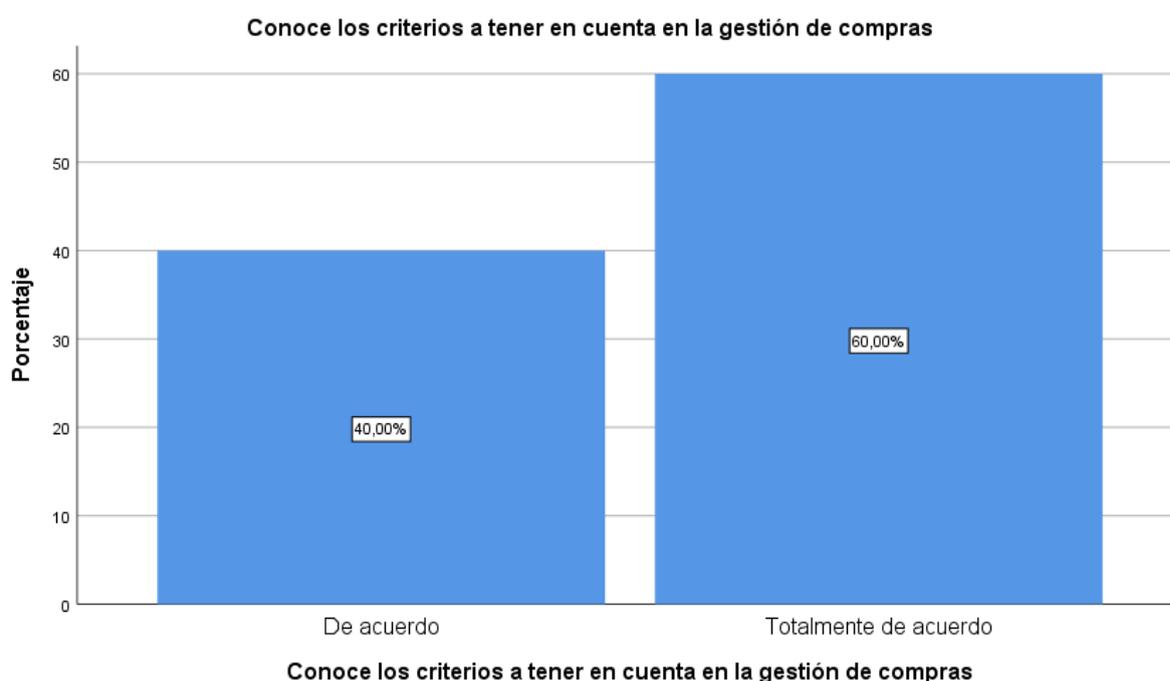
La tabla 39 y figura 24 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 60% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 40 P23: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras

Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	4	40,0	40,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 25 P23: Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

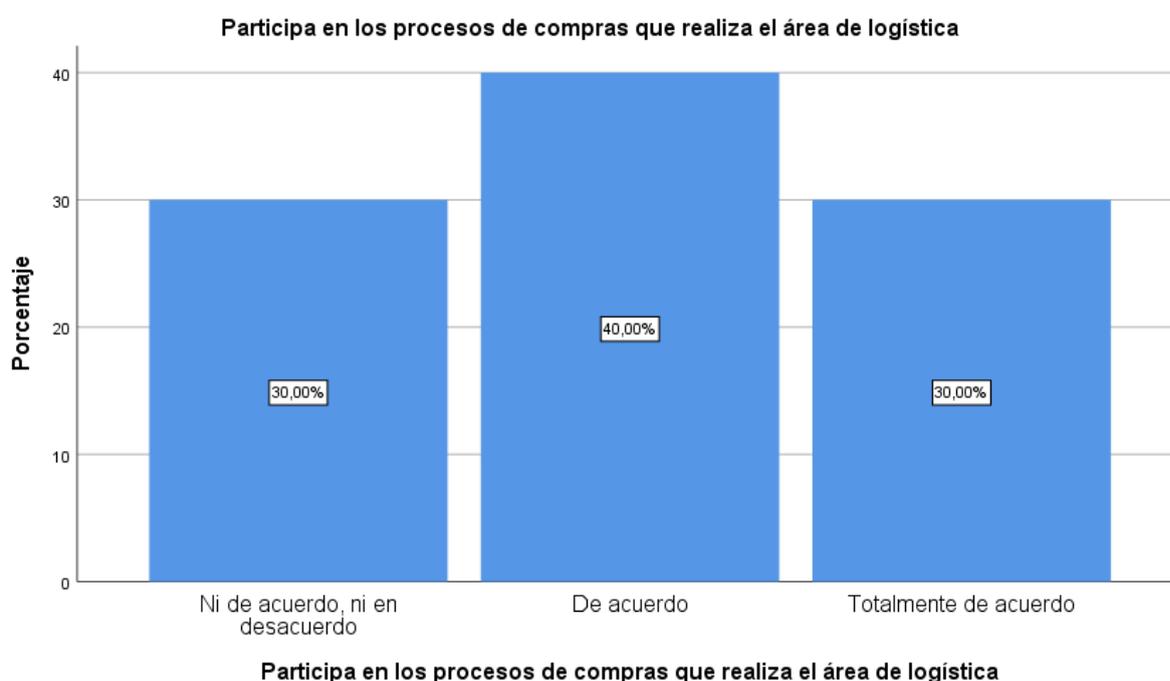
La tabla 40 y figura 25 muestran que, el 40% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 60% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 41 P24: Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística

Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	4	40,0	40,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 26 P24: Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

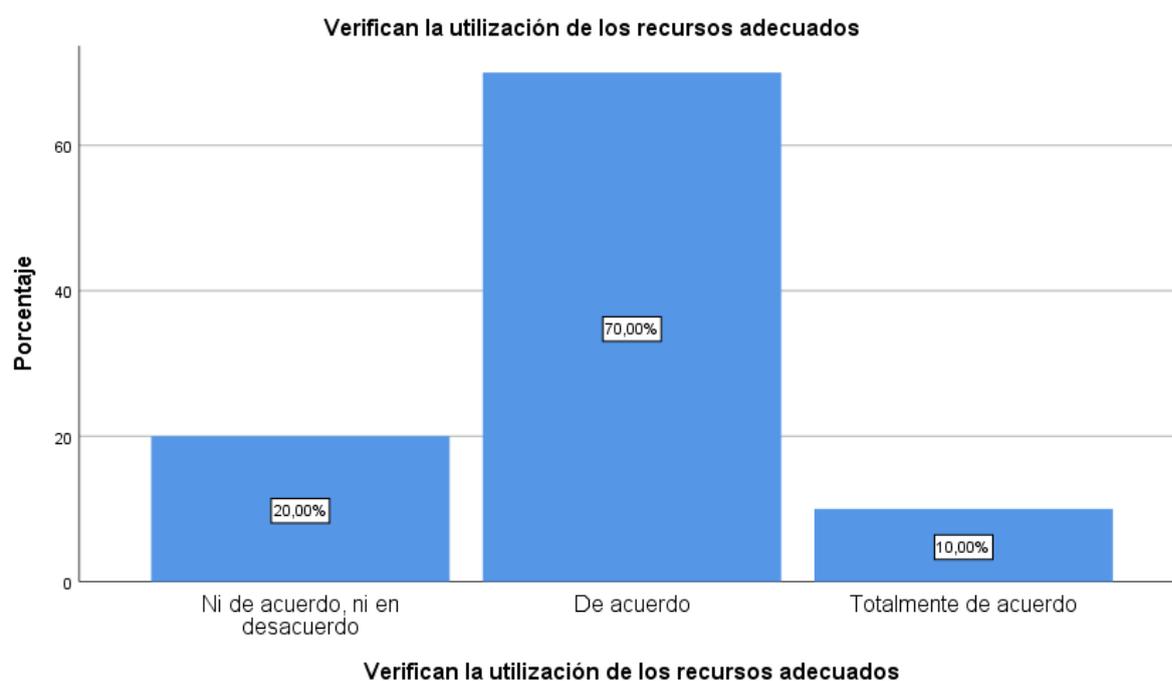
La tabla 41 y figura 26 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 40% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 42 P25: Verifican la utilización de los recursos adecuados

Verifican la utilización de los recursos adecuados					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	7	70,0	70,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 27 P25: Verifican la utilización de los recursos adecuados



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

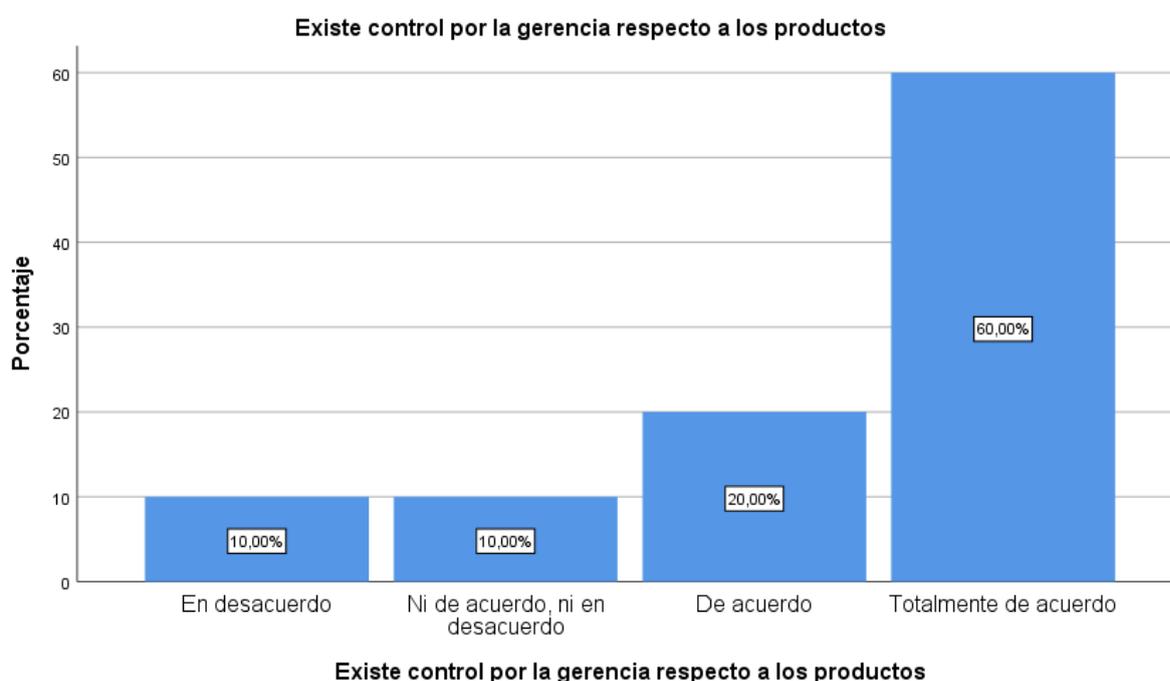
La tabla 42 y figura 27 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 70% de acuerdo y el 10% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 43 P26: Existe control por la gerencia respecto a los productos

Existe control por la gerencia respecto a los productos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	10,0	10,0	10,0
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	2	20,0	20,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 28 P26: Existe control por la gerencia respecto a los productos



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

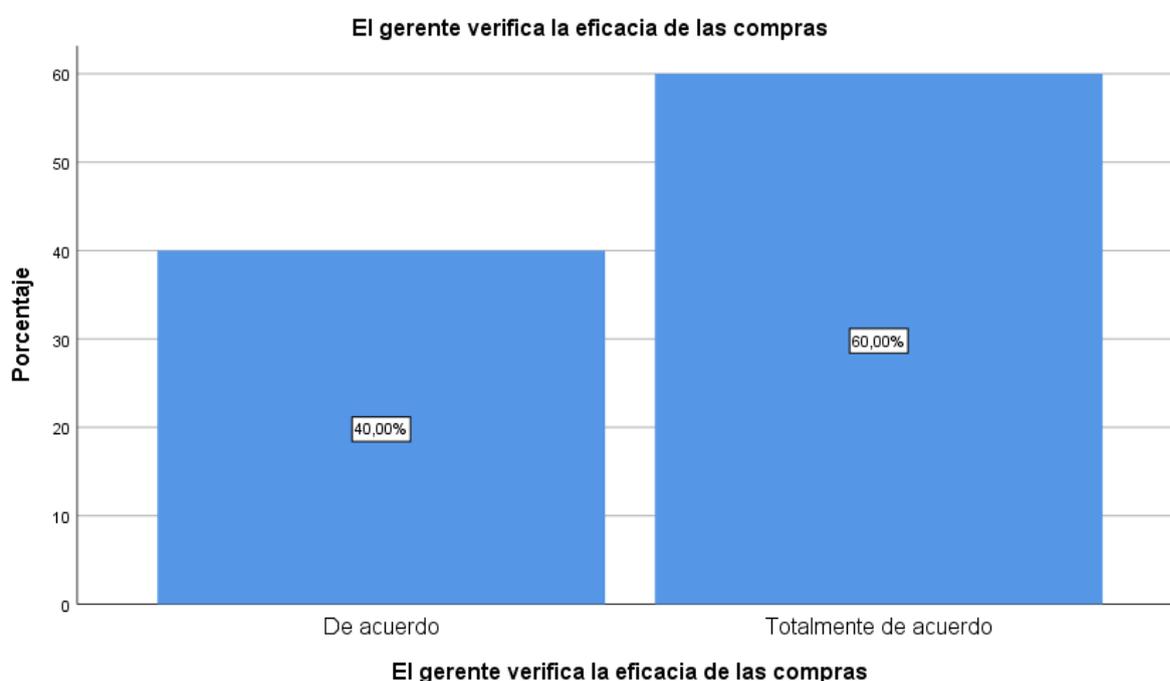
La tabla 43 y figura 28 muestran que, el 10% en desacuerdo, 10% de ni de acuerdo ni en desacuerdo, 20% de acuerdo y el 60% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 44 P27: El gerente verifica la eficacia de las compras

El gerente verifica la eficacia de las compras					
				Porcentaje	
				acumulado	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	
Válido	De acuerdo	4	40,0	40,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	6	60,0	60,0	100,0
Total		10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 29 P27: El gerente verifica la eficacia de las compras



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

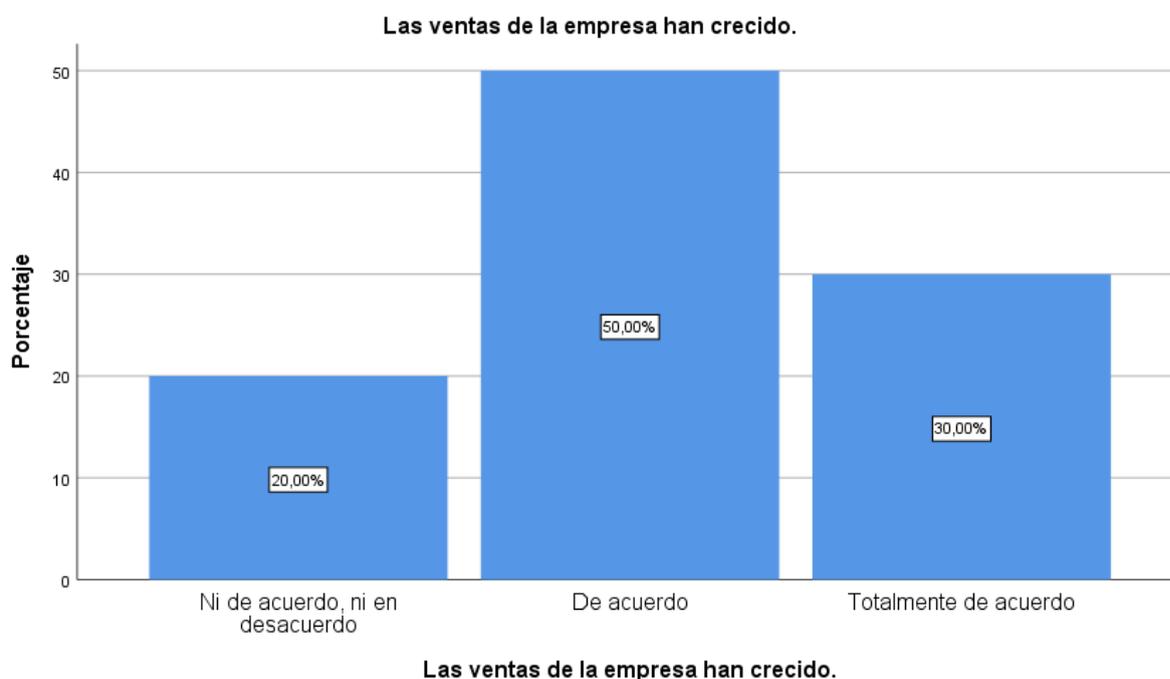
La tabla 44 y figura 29 muestran que, el 40% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 60% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 45 P28: Las ventas de la empresa han crecido.

Las ventas de la empresa han crecido.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 30 P28: Las ventas de la empresa han crecido.



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

La tabla 45 y figura 30 muestran que, el 20% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 46 P29: El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.

El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	6	60,0	60,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 31 P29: El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

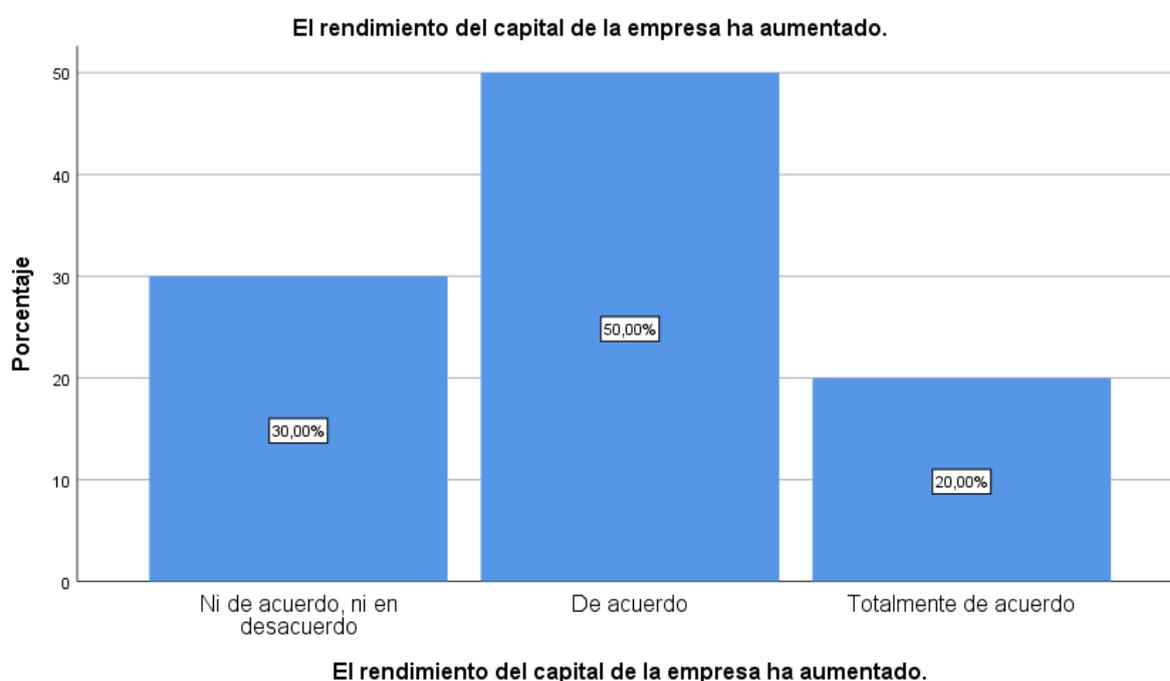
La tabla 46 y figura 31 muestran que, el 60% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 40% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 47 P30: El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.

El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 32 P30: El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

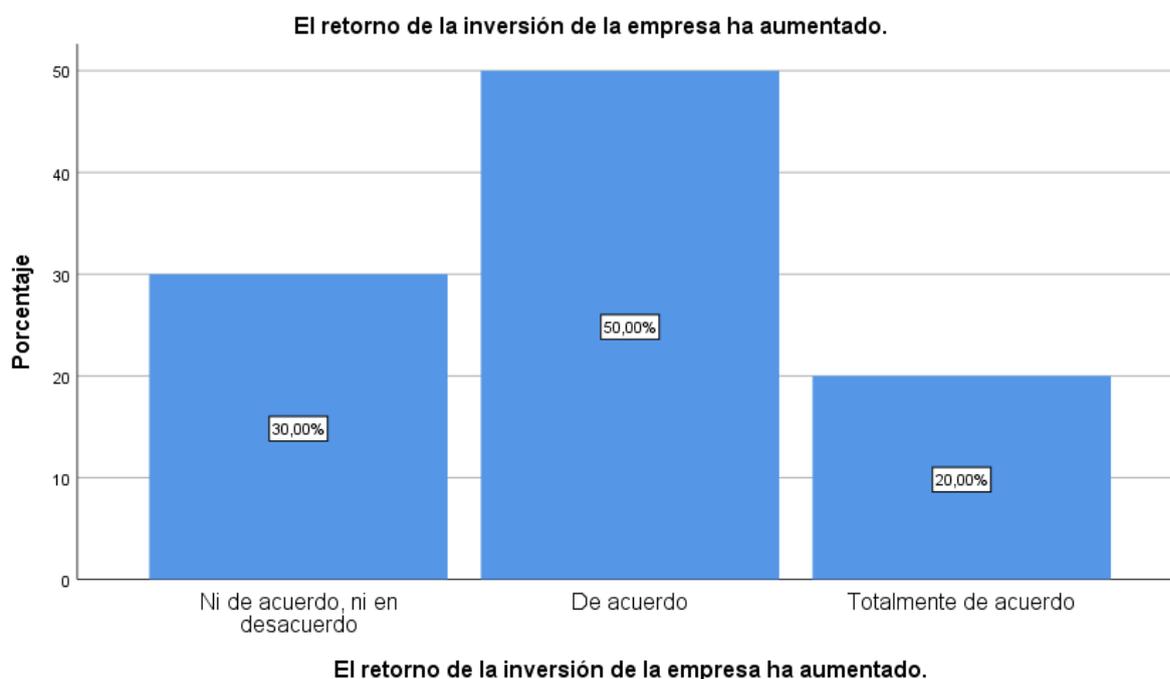
La tabla 47 y figura 32 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 48 P31: El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.

El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	De acuerdo	5	50,0	50,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 33 P31: El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

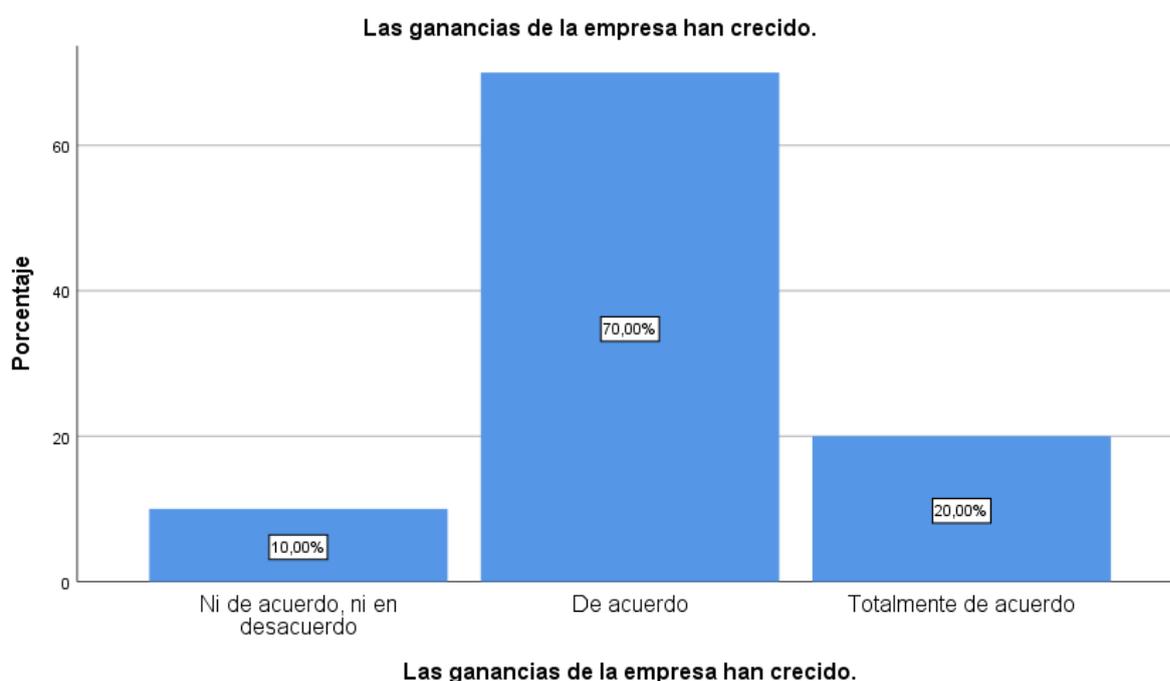
La tabla 48 y figura 33 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 50% de acuerdo y el 2% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 49 P32: Las ganancias de la empresa han crecido.

Las ganancias de la empresa han crecido.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	7	70,0	70,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 34 P32: Las ganancias de la empresa han crecido.



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

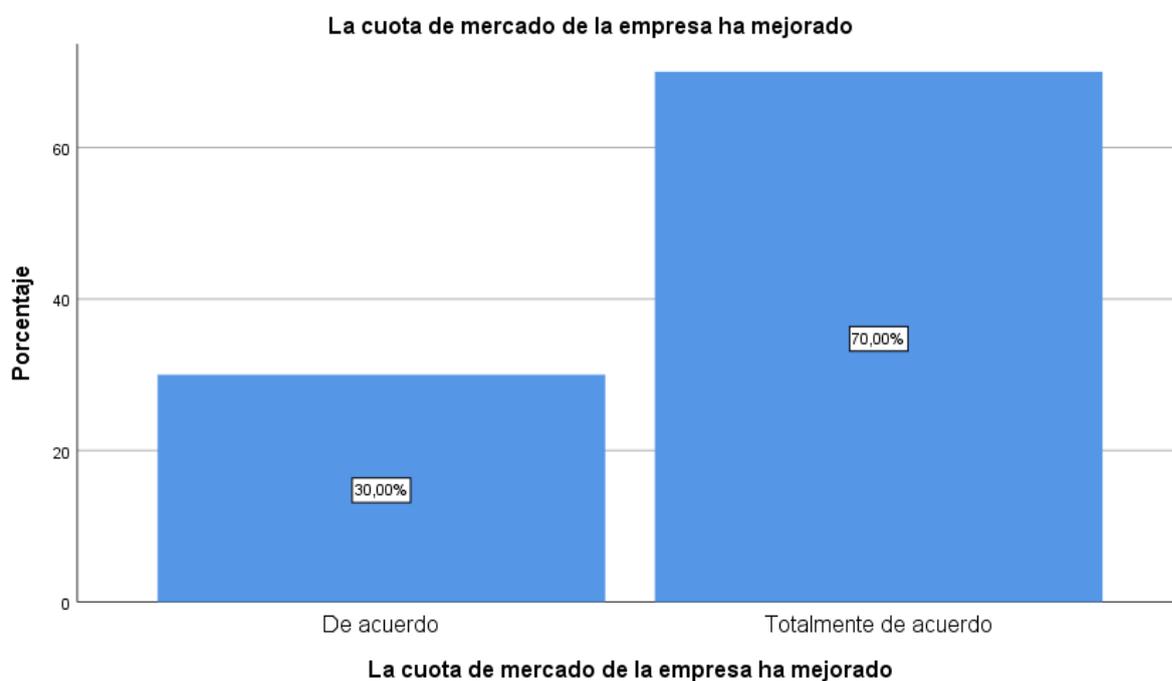
La tabla 49 y figura 34 muestran que, el 10% de los encuestados se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo, 70% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Tabla 50 P33: La cuota de mercado de la empresa ha mejorado

La cuota de mercado de la empresa ha mejorado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	3	30,0	30,0	30,0
	Totalmente de acuerdo	7	70,0	70,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Nota. El cuadro muestra el resultado obtenido de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

Figura 35 P33: La cuota de mercado de la empresa ha mejorado



Nota. La figura muestra las cifras de la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la empresa Inka Tubos SA. Fuente: Elaboración propia con resultados del SPSS 25.

La tabla 50 y figura 35 muestran que, el 30% de los encuestados se muestran de acuerdo y el 70% totalmente de acuerdo con respecto a la pregunta.

Anexo 1. Matriz de consistencia

TÍTULO DE LA TESIS:		LA GESTIÓN DE COMPRA Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD ECONOMICA EN LA EMPRESA INKA TUBOS S.A. LIMA, 2021.			
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN		MYPES Y EMPRENDIMIENTO			
AUTOR(ES):					
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Cuál es la relación de la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021?	Determinar la relación de la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	Existe una relación positiva entre la gestión de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	Variable independiente: Gestión de compras Variable dependiente: Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> Planificación Ejecución Control <ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad Económica 	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque: Cuantitativo Alcance: Descriptivo – correlacional. Tipo: Aplicada Diseño: No experimental
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos	Variable /Dimensión	Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> Unidad de análisis: Colaboradores de la empresa Inka Tubos S.A. Muestreo: No probabilístico Medios de Certificación (Fuente / Técnica)
¿Cuál es la relación de la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021?	Determinar la relación de la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	Existe una relación positiva entre la planificación de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	PLANIFICACIÓN	-Objetivos estratégicos -Organización de presupuesto -Fijación de criterios	
¿Cuál es la relación de la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021?	Determinar la relación de la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	Existe una relación positiva entre la ejecución de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	EJECUCIÓN	-Condiciones efectuadas -Acciones a ejecutar -Procesos previos	
				RENTABILIDAD	
				RENTABILIDAD	

¿Cuál es la relación del control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021?	Determinar la relación del control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	Existe una relación positiva entre el control de compras y la rentabilidad económica en la empresa Inka Tubos S.A. Lima, 2021.	CONTROL	-Logro de objetivos -Evaluación de resultados -Verificación de eficacia y eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Técnica: Encuesta • Instrumento: Cuestionario
			RENTABILIDAD		

Anexo 2: Instrumento de recopilación de datos

Nombre del Instrumento:		Encuesta						
Autor del Instrumento:		Cruz Vásquez, K. (2018); Grayson, Nyamazana y Furjika-Mulenga (2016)						
Población:		Colaboradores del área de compras de la empresa Inka Tubos S.A.						
Variable	Dimensión	Indicador	Preguntas	Escala				
				1	2	3	4	5
GESTIÓN DE COMPRAS	D1 PLANIFICACIÓN	I1 Objetivos estratégicos	1 Conoce la necesidad del proceso de planificación					
			2 El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras					
			3 La empresa compra lo necesario para su almacén					
		I2 Organización de presupuesto	4 La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos					
			5 Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras					
			6 Participa en los procesos de compras que realiza el área logística					
		I3 Fijación de criterios	7 Conoce los principales problemas de la gestión de compra					
			8 Existe percepción de calidad en los productos					
			9 Participa en los procesos de compras de la empresa					
	D2 Ejecución	I1 Condiciones efectuadas	10 El gerente informa sobre las acciones efectuadas					
			11 La gerencia analiza y controla a los proveedores					
			12 La empresa cuenta con contratos de proveedores					
		I2 Acciones a ejecutar	13 El jefe de compras conoce las funciones de su área					
			14 Conoce los beneficios más rentables de las compras					
			15 La empresa realiza cotizaciones para conocer el mercado					
		I3 Procesos previos	16 Cuentan con credibilidad y confianza en el mercado					
			17 La empresa cuenta con tecnología de información adecuada					
			18 La empresa produce de acuerdo a sus ventas proyectadas					

	D3 CONTROL	I1 Logro de objetivos	19 Se cumplen las condiciones pactadas con los proveedores					
			20 El gerente les informa sobre los objetivos estratégicos de compras					
			21 El gerente evalúa los logros de los objetivos en la logística					
		I2 Evaluación de resultados	22 La empresa cumple con supervisión efectiva en los productos					
			23 Conoce los criterios a tener en cuenta en la gestión de compras					
			24 Participa en los procesos de compras que realiza el área de logística					
		I3 Verificación de eficacia y eficiencia	25 Verifican la utilización de los recursos adecuados					
			26 Existe control por la gerencia respecto a los productos					
			27 El gerente verifican la eficacia de las compras					
		RENTABILIDAD	Las ventas de la empresa han crecido.					
El retorno de los activos de la empresa ha aumentado.								
El rendimiento del capital de la empresa ha aumentado.								
El retorno de la inversión de la empresa ha aumentado.								
Las ganancias de la empresa han crecido.								
La cuota de mercado de la empresa ha mejorado								