



# UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS:

---

---

**CONTABILIDAD GERENCIAL Y LA GESTIÓN DE COMPRAS EN  
LA CADENA DE POLLERIAS ASTORIA'S DE PUERTO  
MALDONADO 2017**

---

---

Presentado por:

**Bach. MARIANELA CALANCHI GRANILLA**

**Para optar al Título Profesional de  
CONTADOR PÚBLICO**

Asesor:

**CPCC. ABEL TRESIERRA PANTIGOZO**

**PUERTO MALDONADO-PERÚ**

**2018**



## Presentación

SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO.

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

En cumplimiento con el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Andina del Cusco Filial Puerto Maldonado, se ha elaborado el presente trabajo titulado: **“CONTABILIDAD GERENCIAL Y LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA CADENA DE POLLERÍAS ASTORIA’S DE PUERTO MALDONADO 2017”**, en la modalidad de Tesis de Investigación la misma que someto a vuestra consideración para ser evaluada con el propósito de optar el título profesional de Contador Público.

**LA AUTORA**

*Marianela Calanchi Granilla*



## Agradecimiento

*Agradezco a los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Andina del Cusco Filial Puerto Maldonado, por sus conocimientos, aportes y experiencias que fueron de mucha ayuda y guía para el desarrollo de este presente Informe de Tesis.*

*A la Empresa Familiar de Pollerías Astoria's por la oportunidad laboral y por su apoyo con la información para la posible elaboración del presente trabajo de Investigación.*

*Al C.P.C.C Abel Tresierra Pantigozo, quien me asesoro en todo momento con sus conocimientos, experiencia, motivación y paciencia; y así poder lograr la realización de mi Tesis.*

***Marianela Calanchi Granilla***



## Dedicatoria

*A DIOS:*

*Por haberme dado vida y salud, por haber guiado mi camino profesional y así poder lograr mis metas trazadas.*

*A MIS PADRES:*

*Que con su amor, trabajo y apoyo incondicional logre alcanzar cada uno de mis objetivos trazados.*

*A MI ESPOSO E HIJOS:*

*Porque son los motores y motivos de mí día a día para yo seguir adelante y no rendirme jamás; y así poder lograr cada meta junto a ellos.*

***Marianela Calanchi Granilla***



**Página del Jurado**

---

Dra. Nery Porcel Guzmán

**PRESIDENTE DEL JURADO**

---

MG. José Antonio Aguilar Torres

**SECRETARIO DEL JURADO**

---

CPCC. Abel Tresierra Pantigozo

**ASESOR**



## Índice

Presentación.....	ii
Agradecimiento .....	iii
Dedicatoria.....	iv
Página del Jurado.....	v
Índice .....	vi
Índice de Tablas.....	viii
Índice de Figuras .....	ix
Índice de Gráficos.....	x
Resumen .....	xii
Abstract.....	xii
Listado de Abreviaturas.....	xiii
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del Problema .....	1
1.2. Formulación del Problema.....	3
1.2.1. Problema General .....	3
1.2.2. Problemas Específicos.....	3
1.3. Objetivos de la Investigación .....	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Específicos .....	3
1.4. Justificación de la Investigación.....	4
1.4.1. Relevancia Social .....	4
1.4.2. Implicancias Prácticas .....	4
1.4.3. Valor Teórico.....	4
1.4.4. Utilidad Metodológica.....	4
1.4.5. Viabilidad o Factibilidad .....	5
1.5. Delimitación de la Investigación .....	5
1.5.1. Delimitación Temporal.....	5
1.5.2. Delimitación Espacial.....	5
1.5.3. Delimitación Conceptual .....	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la Investigación .....	6
2.1.1. Antecedentes Internacionales .....	6
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	8
2.2. Bases Legales .....	11
2.3. Bases Teóricas .....	12
2.3.1. Contabilidad Gerencial.....	12
2.3.1. Gestión de Compras.....	19
2.4. Marco Conceptual.....	31



2.5.	Formulación de Hipótesis .....	33
2.6.	Variables de Estudio .....	33
2.6.1.	Variables .....	33
2.6.2.	Conceptualización de las Variables .....	34
2.6.3.	Operacionalización de Variables .....	35
CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN .....		37
3.1.	Tipo de Investigación .....	37
3.2.	Enfoque de Investigación .....	37
3.3.	Diseño de la Investigación.....	37
3.4.	Alcance de la Investigación .....	38
3.5.	Población y Muestra de la Investigación.....	38
3.6.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	39
3.7.	Procesamiento de Datos.....	39
CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....		40
4.1.	Validez y Confiabilidad.....	40
4.1.1.	Fiabilidad del Instrumento.....	40
4.2.	Resultados Descriptivos para la Variable I y II.....	41
4.3.	Resultados Descriptivos para la Variable Contabilidad Gerencial.....	44
4.3.1.	Resultados Descriptivos para la Variable I por Indicadores.....	46
4.4.	Resultados descriptivos para la variable Gestión de Compras .....	47
4.1.1.	Resultados Descriptivos para la Variable II por Indicadores .....	49
4.5.	Estado de Situación Financiera de la cadena de pollería Astoria’s .....	50
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN .....		52
5.1.	Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos .....	52
5.2.	Limitaciones del Estudio .....	53
5.3.	Comparación Crítica con la Literatura Existente .....	54
5.4.	Implicancias del Estudio.....	55
CONCLUSIONES.....		55
RECOMENDACIONES .....		56
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....		57
Anexo 1: Operacionalización de las Variables de Estudio.....		63
Anexo 2: Matriz de Definición Conceptual.....		68
Anexo 3: Matriz de Consistencia de la Investigación .....		71
Anexo 4: Cuestionario .....		73
Anexo 5: Ficha de Validación .....		77



## Índice de Tablas

Tabla 1.	<i>Operacionalización de variables</i> .....	34
Tabla 2.	<i>Distribución de la Población</i> .....	37
Tabla 3.	<i>Confiabilidad de los instrumentos</i> .....	39
Tabla 4.	<i>Escala de interpretación de las variables I y II</i> .....	40
Tabla 5.	<i>Puntuación media de las variables I y II</i> .....	41
Tabla 6.	<i>Distribución de las variables: I y II por categorías</i> .....	42
Tabla 7.	<i>Distribución de media de la variable I por dimensiones</i> .....	43
Tabla 9.	<i>Descriptivos para la variable: Contabilidad gerencial por indicadores</i> .....	45
Tabla 10.	<i>Distribución de media de la variable II por dimensiones</i> .....	46
Tabla 11.	<i>Descriptivos para la variable: Gestión de compras por indicadores</i> .....	48
Tabla 12.	<i>Estado de Situación Financiera</i> .....	49





## Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> La contabilidad gerencial se centra en la ecuación .....	15
<i>Figura 2.</i> Entorno competitivo y de rápidos cambios .....	16
<i>Figura 3.</i> El sistema de compras .....	22
<i>Figura 4.</i> Esquema básico del proceso de compras.....	23
<i>Figura 5.</i> Información en el área de compras que afecta a las demás áreas de la empresa .....	26
<i>Figura 6.</i> Localización del área de compras en la secuencia generadora de valor.....	30



## Índice de Gráficos

Gráfico 1.	Puntuación media de las variables I y II.....	42
Gráfico 2.	Distribución de las variables I y II por categorías.....	42
Gráfico 3.	Distribución media de la variable: Contabilidad gerencial por dimensiones ..	44
Gráfico 4.	Distribución media de la variable: Gestión de compras por dimensiones .....	47



## Resumen

El presente trabajo de investigación titulado “Contabilidad gerencial y la Gestión de compras en la cadena de pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado 2017”, lo cual presenta como problema primordial la importancia de la responsabilidad tanto en la contabilidad gerencial como en la gestión de compras dentro de la organización; por consiguiente, nos llevará a estudiar cuál es el nivel que presenta la contabilidad gerencial y la gestión de compras. El presente estudio de investigación tiene como objetivo describir el nivel predominante que presentan las variables Contabilidad gerencial y la Gestión de Compras en las cadenas de pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado 2017, investigación que es de alcance descriptivo, realizado bajo un enfoque cuantitativo y diseño no experimental cuya población está conformada por 14 trabajadores administrativos distribuidas en 7 establecimientos de la cadena de pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado. Siendo la muestra equivalente al total de la población. Los instrumentos utilizados para el recojo de información fueron sometidos a un nivel de confiabilidad obteniendo un coeficiente alfa de cronbachs de 0.91 y 0.78 para las variables en estudio (contabilidad gerencial y gestión de compras). Los resultados obtenidos muestran que el nivel de aplicabilidad de la contabilidad gerencial y la gestión de compras en la empresa cadena de pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado es bajo. En términos porcentuales la categoría nunca es la que muestra mayor índice porcentual de 50% y 57.1%, respectivamente en las variables de estudio. En la conclusión general se demostró que el nivel de aplicabilidad de la contabilidad gerencial y gestión de compras en la cadena de pollerías Astoria es baja, es decir, que no se están cumpliendo de forma responsable los aspectos de planeamiento, evaluación y control, ni el debido proceso de compras; lo que conlleva a obtener resultados negativos dentro de la organización.

**PALABRAS CLAVES:** Contabilidad Gerencial, Evaluación, Gestión, Compras, Procesos.



## Abstract

The present research work entitled "Management Accounting and Purchasing Management in the Astoria's chain of Puerto Maldonado 2017", which presents as a primary problem the importance of responsibility both in managerial accounting and in the management of purchases within the organization; therefore, it will lead us to study the level of management accounting and purchasing management. The objective of this research study is to describe the predominant level presented by the variables Management Accounting and Purchasing Management in the Astoria's chain stores of Puerto Maldonado 2017, a research that is descriptive in scope, carried out under a quantitative approach and non-experimental design whose population is made up of 14 administrative workers distributed in 7 establishments of the Astoria's chain of Puerto Maldonado. Being the sample equivalent to the total population. The instruments used for the collection of information were subjected to a reliability level obtaining an alpha cronbach coefficient of 0.91 and 0.78 for the variables under study (management accounting and purchasing management). The results obtained show that the level of applicability of management accounting and purchasing management in the Astoria's chain store chain in Puerto Maldonado is low. In percentage terms, the category is never the one that shows the highest percentage rate of 50% and 57.1%, respectively in the study variables. In the general conclusion it was shown that the level of applicability of management accounting and purchasing management in the Astoria chain is low, that is, that the planning, evaluation and control aspects are not being carried out responsibly, nor is the due process of purchases; which leads to negative results within the organization.

**KEYWORDS:** Management Accounting, Evaluation, Management, Purchasing, Processes.



### Listado de Abreviaturas

<b>Dra.</b>	:	Doctora
<b>MG</b>	:	Magister
<b>MG. SC</b>	:	Magister en Ciencias Sociales
<b>CPCC</b>	:	Contador Público Colegiado Certificado
<b>Bach</b>	:	Bachiller





## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. Planteamiento del Problema

En el Perú; se puede presenciar que las medianas y grandes empresas han reducido frente al año 2016, a diferencia de micros y pequeñas empresas (Mypes) que han tenido un abismal aumento frente al año 2017. Cada año se presenta con más fuerza este emprendimiento en el país y como consecuencia se incrementa la informalidad en las empresas. Por lo tanto, las empresas aun no logran familiarizarse con la globalización, la tecnología y la competitividad; como también les falta operar con un grado superior de eficiencia si desean ser rentables y sobrevivir a estos cambios de competencia.

En la actualidad la cadena de pollerías Astoria's es un negocio familiar, que fue fundado en el año 1988 por la pareja de esposos Sra. María Cristina y el Sr. Ysidro. Asimismo, las pollerías Astoria's se han ido desarrollándose con el transcurso de los años, logrando ser reconocida en su entorno como una de las pollerías con más trayectoria y de prestigio en todo el ámbito regional. Y hoy en día cuentan con 7 establecimientos de pollos a la brasa en todo el territorio de Puerto Maldonado.

La cadena de pollerías Astoria's no está utilizando de manera habitual la información contable para desarrollar debidamente las funciones de gestión empresarial, tales como planeamiento, evaluación y control; asimismo, sin información proporcionada no es posible una dirección empresarial efectiva, puesto que este carecería de información objetiva, precisa y confiable sobre las operaciones del negocio.

La gestión de compras es una función altamente calificada y especializada, estos deben ser logísticos y escrutadores para alcanzar los objetivos de una apropiada gestión de



adquisiciones que se resume en adquirir productos, y concluye cuando el producto con la factura llegan al almacén y son registrados en la contabilidad.

Asimismo, el área contable no posee un control sistemático sobre el área de compras, no hay comunicación ni intercambio de información; debido a que el personal asignado no está capacitado para realizar los procedimientos de compra, perjudicando así el respectivo proceso contable; y por ende provocando a la cadena de pollerías Astoria's dificultades operacionales y en la toma de decisiones.

En realidad, tanto la contabilidad gerencial como la gestión de compras dentro de la organización de la cadena de pollerías Astoria's, se están ejerciendo de manera empírica sin conocimientos de información contable, ellos consideran específicamente sus conocimientos tradicionales por la experiencia de los años. Por lo tanto, deberían de utilizar información contable debidamente manejado, controlado y actualizado, y esto permita a la gerencia y a la gestión de compras asegurar el uso y responsabilidad de los recursos de la misma en tiempo real.

La situación problemática que se presenta es importante, porque mediante un manejo y declaración real y actual de la contabilidad, se podrá llevar a cabo una eficiente contabilidad gerencial bajo el respaldo de los informes contables.

En razón a lo indicado para que la empresa tenga posicionamiento de mercado y sea líder en su rubro debe incorporar dentro sus lineamientos estratégicos la asistencia de la contabilidad gerencial y paralelamente observar el efecto en la gestión de compras dando énfasis en planificación, evaluación y control realidad que nos conduce a formular la siguiente interrogante:





## 1.2. **Formulación del Problema**

### 1.2.1. **Problema General**

¿Cuál es el nivel que presenta la contabilidad gerencial y la gestión de compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017?

### 1.2.2. **Problemas Específicos**

- a. ¿Cuál es la dimensión más relevante de la variable contabilidad gerencial en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017?
- b. ¿Cuál es la dimensión más relevante de la variable gestión de compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017?

## 1.3. **Objetivos de la Investigación**

### 1.3.1. **Objetivo General**

Conocer las dimensiones más relevantes de la contabilidad gerencial y la Gestión de Compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017.

### 1.3.2. **Objetivos Específicos**

- a. Determinar la dimensión más relevante de la variable contabilidad gerencial en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017.
- b. Determinar la dimensión más relevante de la variable gestión de compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017.



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

##### 1.4.1. **Relevancia Social**

La presente investigación está considerada de relevancia social, puesto que presenta a la información contable como un pilar importante para que la contabilidad gerencial pueda dirigir de manera óptima la organización, bajo los reportes responsable de información de la gestión de compras, el mismo que los llevará a tomar buenas decisiones y una eficiente atención a los comensales de las pollerías.

##### 1.4.2. **Implicancias Prácticas**

La contabilidad gerencial no es considerada dentro de las empresas en la ciudad de Puerto Maldonado, por lo tanto, los resultados de la investigación determinará la importancia de los reportes de la gestión de compras al área contable y de los informes contables para lograr llevar a cabo una eficiente contabilidad gerencial .

##### 1.4.3. **Valor Teórico**

La investigación será oportuna y servirá como base para futuras investigaciones como un instrumento de recolección o análisis de datos, relacionado a las dos variables que presentamos actualmente en estudio.

##### 1.4.4. **Utilidad Metodológica**

El trabajo de investigación busca que los comerciantes o empresas de pollerías tomen conciencia de lo importante que es la contabilidad gerencial, porque permite de manera eficiente y oportuna, mantener informado a los propietarios o ejecutivos, y pudiendo estos alcanzar sus metas y objetivos establecidos.



#### 1.4.5. **Viabilidad o Factibilidad**

La búsqueda e información es viable porque se cuenta con la recopilación necesaria para el desarrollo de la investigación. Es factible porque no se presentaron dificultades que afecten el desarrollo de la investigación, lo que ha permitido la culminación de este trabajo de investigación.

#### 1.5. **Delimitación de la Investigación**

##### 1.5.1. **Delimitación Temporal**

El trabajo de investigación realizado consideró la información del período 2017.

##### 1.5.2. **Delimitación Espacial**

El presente trabajo de investigación se efectuará en la cadena de pollerías Astoria's en la localidad de Puerto Maldonado - Madre de Dios.

##### 1.5.3. **Delimitación Conceptual**

En esta averiguación nos delimitamos en trabajar solo con las dos variables de estudio que son; Contabilidad Gerencial y la Gestión de Compras cada una con su respectivas dimensiones e indicadores.



## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la Investigación

#### 2.1.1. Antecedentes Internacionales

a) Según (Martínez J. , 2002) Tesis: “La Contabilidad de Gestión en los Centros Sanitarios”, Autor: Jordi de Falguero Martínez Alarcón de la Universidad Pompeu Fabra, Cataluña – Barcelona, para obtener el Grado de Doctor. El presente trabajo tiene como objetivo identificar los instrumentos de contabilidad de gestión que utilizan los centros sanitarios en Cataluña como sistemas de información que permitan controlar su gestión. Según su metodología de estudio, Primero se ha realizado una revisión de la literatura de la contabilidad de gestión, ofreciendo una visión histórica de la evolución que ha sufrido esta disciplina y, una síntesis de las contribuciones académicas que desde distintos ámbitos se han ido produciendo. Segundo, es un estudio empírico que tiene el objetivo de analizar y conocer las prácticas de los centros sanitarios en Cataluña en materia de contabilidad de gestión. El método de estudio utilizado fue una encuesta dirigida a los responsables de administración o de control de gestión de los centros sanitarios de Cataluña que disponen de actividad quirúrgica. El trabajo de campo se ha realizado por encuesta postal. Para el análisis de las respuestas se ha tabulado la encuesta realizada, mediante un análisis bivariado. Finalmente se llegó a la conclusión de estudio realizado, se puede afirmar que en los centros sanitarios, al ser empresas de servicios, la homogeneidad es mínima ya que normalmente son servicios que deben ajustarse a las propias necesidades del cliente, o usuario, y de ese momento concreto. Todo ello pone de manifiesto que la medición de la producción del servicio se complica, no tan solo por el hecho que el servicio en sí es poco homogéneo, que no es tangible, sino también por la dificultad de encontrar las unidades de medida que permitan cuantificar de forma correcta



el proceso global de producción del servicio y sus consecuencias, es decir, la satisfacción del cliente.

b) Según (Esteban, 1998) en su Informe: “La Contabilidad de Gestión como Herramienta para la Toma de Decisiones”, Autor: Luisa Esteban Salvador de la Universidad de Zaragoza, Madrid – España. En este informe se dio a conocer el siguiente sumario; I. Introducción, II. La importancia de la contabilidad de gestión para la toma de decisiones, III. La comunicación como herramienta de mejora de la gestión, IV. La contabilidad de gestión medioambiental, V. La utilidad del cuadro de mando en la gestión, VI. Implantación de un modelo de gestión en la empresa, VII. Las limitaciones de los indicadores financieros y su complementación con los indicadores no financieros: 1. Las limitaciones de los indicadores clásicos, 2. Los indicadores no financieros, VIII. Conclusiones. En este estudio se vieron las limitaciones de los indicadores financieros tan utilizados hasta la fecha, y el estudio de indicadores no cuantitativos como complemento o alternativa a los indicadores cuantitativos. Finalmente se llegó a la conclusión, en la actualidad se está cuestionando la validez de los indicadores financieros para medir los objetivos de la empresa. En nuestra opinión sigue siendo una medida útil, aunque con algunas limitaciones, si bien consideramos que hay que complementarlos con indicadores de índole no financiera. También es requisito indispensable que los ratios sean revisados y adaptados a las nuevas necesidades de la empresa, y ni que decir tiene que han de servir para la consecución de los objetivos de la organización.

c) Según (González, Jacobo, Ochoa, & Chairez, 2012) en su libro: “Gestión Empresarial: Oportunidades de mejora en los negocios”, Autores: Nora E. González Navarro, Carlos A. Jacobo Hernández, Beatriz Ochoa Silva, Erika K. Chairez Flores; del Instituto Tecnológico de Sonora, Obregón – México del 2012. En actualidad, los negocios



requieren de procesos que impliquen la generación y aplicación de conocimiento, para su desarrollo y mejor funcionamiento. Herramientas como los planes de mercadotecnia, planes de negocios, planes estratégicos y otros, contribuyen a este proceso, de tal manera que implican mejores prácticas de gestión que contribuyan a mejores resultados organizacionales. Sin duda el divulgar el conocimiento generado en este libro de Gestión Empresarial: oportunidades de mejora en los negocios, brinda a sus lectores experiencias sobre la búsqueda de soluciones prácticas, ejemplos de aplicación en el sector empresarial, así como estudios y metodologías de investigación del posgrado, que muestran el beneficio de poderse replicar en proyectos empresariales similares. Finalmente se tiene como conclusión, tendrá un impacto positivo para el personal académico de la universidad, debido a que tendrán referentes claros del desempeño que se espera de ellos, lo que facilitara la realización de sus actividades; asimismo, para reflexionar de forma autocrítica sobre sus resultados y contribución al logro de los objetivos e indicadores institucionales, estableciendo acciones y compromisos para mejorar lo que hacen.

### 2.1.2. Antecedentes Nacionales

a) Según (Ramos, 2017) Tesis: “Sistema de Costos ABC y la Contabilidad de Gestión en las MYPES que brindan servicio de aire acondicionado en el distrito de San Martín de Porres en el año 2017”, Autor: Diana Emperatriz Ramos Ormeño de la Universidad César Vallejo, Lima – Perú, para obtener el título profesional de contador público. El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar de qué manera el sistema de costos ABC se relaciona con la contabilidad de gestión en las MYPES que brindan servicio de aire acondicionado en el distrito de San Martín de Porres en el año 2017, diseño de investigación fue No experimental y el tipo de diseño de estudio



fue descriptivo correlacional, ya que las variables se van a describir y se relacionan entre sí. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario aplicado a la muestra determinada. En el análisis de confiabilidad de ambas variables se determinó que, el 71% de las personas encuestadas, consideran que un sistema de costos ABC siempre brindaría información óptima a gerencia para la toma de decisiones, el mismo que es representado por 42 colaboradores, el 25% representado por 15 colaboradores considera que esto casi siempre brindaría información óptima para la toma de decisiones y el 3% representado por 2 encuestados considera que a veces. Finalmente concluyendo con la tesis y analizando los resultados, se demostró que el sistema de costos ABC tiene una correlación moderada con la contabilidad de gestión en las MYPES que brindan servicio de aire acondicionado en el distrito de San Martín de Porres en el año 2017; el cual demuestra que el costo ABC contribuye a minimizar los gastos, brindando información óptima para una toma de decisiones y una mejora del plan estratégico de la empresa.

**b)** Según (Molina, 2017) Tesis: “Aportes de la Contabilidad Gerencial y la Toma de Decisiones en una Mediana Empresa del Sector Industrial en V.M.T”, Autor: Jeness Roger Molina Valenzuela, de la Universidad Autónoma del Perú, Lima 2017, para obtener el título de contador público. El presente trabajo de investigación tiene como objetivo Identificar los aportes de la Contabilidad Gerencial en la Toma de decisiones en una mediana empresa del Sector Industrial en VMT. La investigación es de carácter descriptivo simple con un diseño de tipo no experimental-transversal por cuanto ninguna variable se manipuló de manera intencional por el contrario fueron objeto de estudio tal como se manifestaron en la empresa se analizó el proceso de la toma de decisiones y la información que proporciona la contabilidad y se efecto en las decisiones gerenciales. Si bien es cierto la mayoría de los encuestados señalan y están conscientes de que la información de la Contabilidad Gerencial es sumamente importante; un 75 % de los



encuestados informó que el proceso de la toma de decisiones mejora si se toma en cuenta la contabilidad gerencial. Al igual que un 89 % señala que para tomar decisiones efectivas se debe utilizar la información de la Contabilidad Gerencial. Finalmente se llegó a la conclusión de que muchas empresas consideran costoso implementar un sistema de contabilidad Gerencial. Los aportes de la Contabilidad Gerencial en la toma de decisiones de la empresa son favorables, toda vez que las veces que la empresa utilizó la información de la Contabilidad Gerencial reconoció que le sirvieron de mucha ayuda para poder tomar decisiones acertadas.

c) Según (Castro, 2017) Tesis: “Gestión de Compras para Incrementar la Rentabilidad en una empresa de Alimentos, San Isidro 2017”, Autor: Yojana Medalí Castro Baylón, de la Universidad Privada Norbert Wiener, Lima del 2017, para optar el título profesional de contador público. El presente trabajo de investigación tiene como objetivo realizar el diagnóstico y propuesta de mejora para la gestión de compras con la finalidad de incrementar la rentabilidad en una empresa de alimentos en el distrito de San Isidro. El método utilizado en la investigación fue con un diseño de tipo transversal - no experimental y fue de tipo explicativo, descriptivo e inductivo. Finalmente se diagnosticó como problema que no cuentan con un orden sistematizado en el área de compras lo que no permite mantener un orden adecuado y un control histórico de los productos que ingresan y salen del almacén por lo tanto se pudo observar que tampoco hay un cruce de información con el área contable y que debido al trabajo empírico se maneja mucho desorden, realizan procesos deficientes lo que genera incremento de costos disminuyendo así las ventas diarias y por ende la rentabilidad de la empresa.





## 2.2. Bases Legales

Asimismo, el presente trabajo de investigación está enmarcado dentro de las siguientes normas y reglamentos vigentes en el Perú.

### a) Constitución Política del Perú

**Artículo 59°.** - El estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad del trabajo y libertad de la empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral ni a la seguridad pública. El estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad, en tal sentido promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

### b) Ley General de Sociedades

**Artículo 223°.** - Preparación y presentación de los estados financieros se preparan y se presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptadas en el país.

### c) Reglamento de la CONASEV para preparación de Estados Financieros

**Artículo 2°.** - Los estados financieros deben ser preparados y presentados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables establecidas por los Órganos de Supervisión y Control y las normas del presente Reglamento. Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados están contenidos en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

### d) Reglamentos de Comprobantes de Pago

**Artículo 1°.** - El comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios.



## 2.3. Bases Teóricas

Para el desarrollo de nuestra investigación “Contabilidad Gerencial y la Gestión de Compras en la cadena de Pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado 2017”, se ha utilizado como punto de partida la teoría, criterios y planteamientos hecho por los autores que se citara a continuación:

### 2.3.1. Contabilidad Gerencial

#### 2.3.1.1. Definición

Según Robert F. Meigs en su definición en base a la contabilidad gerencial nos dice: “La Contabilidad Gerencial comprende el desarrollo e interpretación de la información contable destinada específicamente a ayudar a la gerencia a manejar el negocio. Los gerentes utilizan esta información al fijar las metas generales de la compañía, al evaluar el desempeño de departamentos e individuos, al decidir si introducen una nueva línea de productos y al efectuar prácticamente todo tipo de decisiones gerenciales”. (Meigs, 2000)

Además, Jaime Flores Soria en su definición de la contabilidad gerencial tradicional dice: “El concepto tradicional de contabilidad gerencial se definía como el proceso de identificación, valuación, acumulación, análisis, preparación, interpretación y comunicación de información (financiera y operativa) que utiliza la gerencia para el planeamiento, evaluación y control de una organización, así como para asegurar el uso y responsabilidad de los recursos de la misma”. (Flores, 2012, pág. 23)

Para Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, George Foster su definición sobre la contabilidad administrativa nos dice: “La contabilidad administrativa mide, analiza y presenta información financiera y no financiera que ayuda a los gerentes a tomar decisiones



para alcanzar las metas de una organización. Los gerentes utilizan la información de la contabilidad administrativa para elegir, comunicar e implementar la estrategia de ventas. Utilizan también esta información para coordinar el diseño de producto, la producción y las decisiones de marketing. La contabilidad administrativa se concentra en la presentación de informes internos”. (Horngren, Datar, & Foster, 2007, pág. 2)

También, Cecilia Lung Rojas en su aporte a la contabilidad gerencial nos dice lo siguiente: “La contabilidad gerencial es aquella que utiliza información contable para desarrollar funciones de gestión, tales como de dirección, la toma de decisiones y de planeamiento, de coordinación y supervisión. Sin información proporcionada por la contabilidad tradicional, no es posible una dirección empresarial efectiva, pues carecería de información objetiva, precisa y confiable sobre las operaciones de la organización”. (Lung, 1993, pág. 891)

Por último, podemos determinar que la contabilidad gerencial es de carácter informativo orientado a la elaboración de informes con dirección a las operaciones de la empresa, de un uso netamente interno para los gerentes y facilitan las funciones de planeación, evaluación y control

#### 2.3.1.2. **Contabilidad Gerencial Concepto Moderno**

El concepto moderno de Contabilidad Gerencial según el pronunciamiento de Practica Profesional (PPP) que ha sido preparado por el Comité de Contabilidad Financiera y Gerencial (FMAC) de la federación Internacional de Contadores (IFAC), es el campo de la actividad organizacional al cual se le conoce como Contabilidad Gerencial. La Contabilidad Gerencial es una actividad que esta interrelacionada con el proceso gerencial de toda la organización.



Cabe indicar que el pronunciamiento posee dos elementos principales:

**Primero.** - La Contabilidad Gerencial se establece en relación con prácticas internacionales de avanzada.

**Segundo.** - La Contabilidad Gerencial posee un marco conceptual establecido dentro del cual se elabora su definición y este constituye un conjunto de supuestos para guiar el reforzamiento en la dirección apropiada al aplicar los procedimientos, y es, a la vez, un conjunto de criterios que sirven para evaluar cuáles son los mejores de entre dichos pronunciamientos.

La definición y el marco conceptual juntos sirven como elementos de referencia para una buena práctica profesional en materia de Contabilidad Gerencial, y pueden servir como un recurso para desarrollar esta práctica de esa misma dirección.

La Contabilidad Gerencial es, por tanto, parte integrante del proceso gerencial. Ella proporciona información esencial para que la organización pueda:

- ❖ Controlar sus actividades en curso.
- ❖ Planear sus estrategias, tácticas y operaciones futuras.
- ❖ Optimizar el uso de sus recursos.
- ❖ Valuar y evaluar su desempeño.
- ❖ Reducir la subjetividad en el proceso de la toma de decisiones.
- ❖ Mejorar la comunicación interna y externa.

Cabe indicar que el concepto tradicional de contabilidad gerencial se basa en el suministro de información para el planeamiento y control gerencial. (Flores, 2012, pág. 22)

### Conclusión

**USO DE SUS RECURSOS = GENERACION DE VALOR**

**Figura 1.** La contabilidad gerencial se centra en la ecuación; fuente: Flores (2012)

El proceso de la Contabilidad Gerencial está enfocado en el uso eficiente y eficaz de los recursos de la organización. La atención se centra en la transformación de los recursos en sus formas financieras y a partir de ellas, y en los patrones concurrentes de desperdicio (pérdida de recursos) y generación de valor (uso eficaz de los recursos). Los recursos en su forma monetaria y física se pondrán junto con los recursos consumidos por las estructuras, sistemas, procedimientos, procesos organizacionales y destrezas de los recursos humanos.

La eficacia en el uso de los recursos se juzga en términos del valor generado en los mercados de productos/servicios (para el cliente) y en los mercados de capital (para el accionista), y en términos de la simultánea satisfacción de los requerimientos de los terceros involucrados con la organización (proveedores, personal, prestamistas, la comunidad en general).

Se juzga que el uso de los recursos es eficaz si optimiza la generación de valor a largo plazo, contemplando debidamente las externalidades asociadas a las actividades de la organización. El desperdicio (pérdida de recursos, recursos ociosos), el uso o consumo de los recursos fuera del enfoque establecido, y la desactivación de los problemas ambientales o sociales se juzgarán ciertamente como ineficacias. (Flores, 2012, pág. 24)

#### 2.3.1.3. Objetivos de la Contabilidad Gerencial

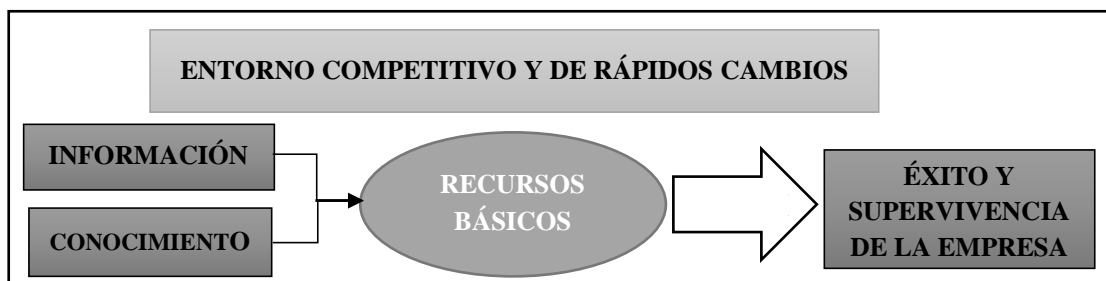
Según la National Association of Accountains NAA en el SMA Statement N° 1B – del 17 de junio de 1981, indica lo siguiente:

**Proveer Información:** El contador de gerencia clasifica y proporciona a todos los niveles gerenciales la información oportuna para:

- ❖ Planear, evaluar y controlar las operaciones.
- ❖ Asegurar los activos de la organización.
- ❖ Comunicarse con las partes interesadas fuera de la organización, tales como accionistas y entidades reguladoras.

**Participar en el Proceso Gerencial:** Los contadores de gerencia están incluidos activamente en el proceso de encaminar la organización. El proceso implica toma de decisiones estratégicas, tácticas, operativas y ayuda a coordinar los esfuerzos de toda la organización. El contador de gerencia forma parte de la organización para afianzar que la gerencia opere de forma integrada de acuerdo a sus objetivos a largo plazo, plazo intermedio y corto plazo.

La información y el conocimiento conforman ciertamente recursos básicos para el éxito y supervivencia de la empresa en un universo más competitivo y de acelerados cambios; por lo que estos deben destacar dentro del proceso de la Contabilidad Gerencial. Esto se puede observar en la siguiente Figura 2. (Flores, 2012, pág. 24)



*Figura 2.* Entorno competitivo y de rápidos cambios, fuente: Flores (2012)

### Otros Objetivos de la Contabilidad Gerencial

- ❖ Ayuda a evaluar el desempeño de los diferentes responsables de la empresa.



- ❖ Permitir realizar el control administrativo.
- ❖ Promover a los gerentes para llevar a cabo la planeación tanto táctica o a corto plazo, como a largo plazo o estratégica que en este entorno de competitividad se vuelve más compleja.
- ❖ Facilitar el proceso de tomar decisiones al generar reportes con información relevante.
- ❖ Motivar a los gerentes el logro de los objetivos de la empr. (Malone, 2012, pág. 5)

#### 2.3.1.4. **Responsabilidades y el Desarrollo de los Sistemas de Información de la Contabilidad Gerencial**

Según la Asociación Nacional de Contabilidad «National Association of Accountants NAA», entidad que norma la Contabilidad Gerencial en los Estados Unidos, en el SMA Statement N° 1 B, indica que: Estas responsabilidades establecen y mantienen las prácticas necesarias y técnicas que proveen información esencial para los gerentes y para cubrir los requerimientos de información externa. Estas responsabilidades son:

##### **a) Planeamiento**

Cuantificar e interpretar los efectos, en la organización, de las transacciones planeadas y otros eventos económicos. La responsabilidad del planeamiento, que incluye aspectos estratégicos, tácticos y operativos, requiere que el contador provoca información cuantitativa histórica y perspectiva para facilitar el planeamiento. Esto incluye participación en:

- ❖ Desarrollar el sistema de planeamiento.
- ❖ Fijar metas alcanzables.
- ❖ Escoger métodos apropiados para vigilar el progreso hacia la obtención de las metas.



**b) Evaluación**

Juzgar las implicaciones de los eventos históricos y esperados; y así como ayudar a escoger el curso óptimo de acción. La evaluación incluye convertir los datos en tendencias y relaciones. Los contadores de gerencia deben comunicar electiva y rápidamente las conclusiones derivadas de sus análisis.

**c) Control**

Asegurar la integridad de la información financiera relacionada a las actividades y recursos de la organización vigilando y midiendo la actuación, e induciendo las acciones correctivas requeridas para volver al curso esperado de la actividad. El contador de gerencia provee información para ejecutivos que operan en sus áreas funcionales que puedan usarla para lograr la actuación deseada.

**d) Asegurar la responsabilidad de los recursos**

Implementar un sistema de información que este alineado con las responsabilidades de la organización. Este sistema de información contribuirá al electivo uso de recursos y a la medición de la actuación gerencial. La transmisión de las metas y objetivos gerenciales a través de la organización en la forma de funciones asignadas es base primordial determinar las responsabilidades.

El contador de gerencia debe proveer un sistema de contabilidad y de información que acumulara y reportara los ingresos apropiados, gastos, activos, pasivos y la información cuantitativa relacionada a los gerentes. Estos, tendrán un mejor control sobre esos elementos.

(Global Consulting Enterprise E.I.R.L., 2017)





### 2.3.1. Gestión de Compras

#### 2.3.1.1. Definición

Según Nohora Heredia Viveros (2013) señala que la gestión de compras “consiste en suministrar de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes deberán proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente para no obstaculizar los procesos adecuados de producción” (pág. 3)

Además, Armando Valdés (2010), en su libro Administración Logística señala que “la selección del proveedor es un aspecto de responsabilidad exclusiva de compras, quien en base de su registro de proveedores encontrara los datos necesarios sobre artículos que proveen, cumpliendo en todo momento con los pedidos de cada área” (pág. 160)

Para Joan Escrivá Monzó, Alicia Martínez García, Vicente Savall Llidó (2014) definen que el ciclo de compras es “el hecho de adquirir la mercadería necesaria para el desarrollo de la actividad empresarial implica poner en funcionamiento una serie de fases concatenadas que se inician cuando surge la necesidad de abastecerse y concluye cuando el producto y la factura llegan al almacén” (pág. 12)

También, menciona Emilio Martínez (2010) en su libro que “para garantizar una buena gestión de compras, la empresa necesita personal competente y motivado ya que en muchas empresas el área de compras ha quedado atrás vinculada a la rutina” (pág. 19)

Por último, Alberto Montoya Palacio (2002) define que “la compra dentro de las organizaciones siempre se ha realizado en las empresas con el fin de poder generar las actividades diarias que ésta realiza. Dependiendo de la magnitud de la empresa, el volumen



de sus operaciones y la calidad en que las personas realizan sus funciones, el proceso de la compra será analizado con mayor o menor grado de profundidad para poder tomar una decisión final”. (págs. 33-34)

### 2.3.1.2. El Ciclo de Compras

El hecho de adquirir las mercancías o materiales necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial, implica poner en funcionamiento una serie de fases concatenadas que se inician cuando surge la necesidad de abastecerse y concluye cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén. El ciclo de compra es la secuencia temporal de actividades que da lugar a la realización de una compra, las principales fases del ciclo de compra son:

#### a) Evaluación y selección del proveedor

El departamento de compras analiza la solicitud de compra y comienza a buscar al proveedor que se ajuste a los requerimientos. Solicita información a los posibles proveedores sobre las condiciones económicas (precio, descuentos, gastos, etc.), de crédito (forma de pago, intereses, etc.), y otras condiciones (plazo de entrega, calidad, etc.). Recibidas las ofertas realizadas de los posibles proveedores, se evalúan y se selecciona la que más se ajuste a los requisitos estipulados por la empresa.

#### b) Negociación de las condiciones de compra

Tras escoger la oferta adecuada, se procede a la negociación, fase cuya finalidad consiste en concretar y acercar posiciones en aquellos puntos en los cuales el proveedor y el comprador sostienen posiciones distantes, logrando un acuerdo que beneficie a ambos.



### c) Seguimiento y recepción del pedido

Una vez enviado el pedido al proveedor, se realiza un seguimiento de los pedidos (mediante tecnologías de comunicación o en personal) para conocer en todo momento cómo evoluciona la preparación de la mercancía solicitada, o si se cumplirá el plazo de entrega. A la llegada de la mercancía a la zona de recepción de la empresa compradora, se realiza el recuento e inspección de la misma, comprobando que la cantidad y la calidad de los artículos recibidos se ajustan a lo descrito en el pedido realizado (cotejo de la mercancía). Si todo es correcto, se procede a dar entrada al almacén, en el caso contrario, se hará constar en el documento correspondiente denominado albarán.

### d) Liquidación de la compra

El ciclo de la compra finaliza con la transacción de compra y la recepción del documento denominado factura, expedido por el proveedor como prueba que se ha realizado la compraventa correspondiente. En la factura se detalla la mercancía finalmente adquirida así como los precios. (Escrivá, Martínez, & Savall, 2014, pág. 12)

#### 2.3.1.3. El Proceso Básico de la Gestión de Compras

Incluso en su concepción más simple y tradicional, la gestión de las compras constituye un proceso complejo que requiere una serie de acciones y decisiones no carentes de importancia.

En la figura 3. Se puede ver en un primer acercamiento a lo que es el sistema de compras que debe existir en una empresa moderna y organizada. Como podemos ver, el objetivo final del sistema de compras es el indicar al dueño o directivo máximo:

- ❖ ¿Qué se debe comprar? y ¿Cuánto se debe comprar?

- ❖ ¿Cuándo se debe comprar? y ¿Qué pedidos deben hacerse?



**Figura 3.** El sistema de compras; fuente: Ediciones Díaz de Santos S.A. (1996)

A pesar de que el proceso de compras específico que existirá en una organización variará dependiendo de que sea empresa industrial, de servicios o comercial, en su forma esquemática más simple, la gestión de las compras implica, doce pasos y fases básicas; y cada una de estas fases implica, a su vez, que las empresas se cuiden de una serie de detalles y aspectos diferentes como se muestra en la figura 4.

- ❖ Análisis de la demanda final (previsión de ventas).
- ❖ Conversión de la demanda en requerimientos específicos.
- ❖ Análisis de los stocks disponibles en la empresa.

- ❖ Elaboración del plan de compras.
- ❖ Investigación de los proveedores.
- ❖ Selección de las mercancías que se comprarán.
- ❖ Evaluación de posibles sustituciones o incorporación de nuevos insumos o productos terminados.
- ❖ Acuerdos con los proveedores.
- ❖ Colocación de las órdenes de compra.

Análisis de la demanda final	¿Qué quieren los consumidores, usuarios o clientes?
Conversión de la demanda en requerimientos específicos	Determinación de las materias primas, materiales, formas, elementos, productos terminados necesarios para abastecer la demanda final.
Análisis de los stocks disponibles en la empresa	De las materias primas, materiales, etcétera, que necesitaremos para abastecer la demanda, ¿qué cantidad tenemos en la empresa?
Elaboración del plan de compras	¿Qué debemos comprar? ¿Cuánto necesitamos comprar? ¿En qué momento lo necesitamos?
Investigación de los proveedores	¿Quiénes venden lo que necesitamos? Solicitud, recepción y evaluación de las ofertas de los proveedores.
Evaluación de una posible sustitución y/o incorporación de nuevos insumos o productos terminados	¿Existen otras alternativas, además de las usuales, a las que podemos recurrir para adquirir lo que necesitamos?
Selección de las mercancías que se comprarán	Selección de los proveedores.
Acuerdos con los proveedores	Determinación de la clase, precio, calidad, cantidades, condiciones, plazos de entrega, etcétera.
Colocación de las órdenes de compra	Tramitación administrativo-contable; registros.

**Figura 4.** Esquema básico del proceso de compras, fuente: Ediciones Díaz de Santos S.A. (1996)

El principal problema que se plantea en muchas organizaciones es que, debido al desinterés que, muchas veces, muestran sus altos niveles de dirección respecto a la gestión de las compras:



- ❖ “Con frecuencia, esta función tiende a caer en la rutina y en una gestión fundamentalmente mecánica, con lo que la empresa. A su vez, tiende a perder gran parte de los beneficios que podría obtener de una gestión más flexible, cuidadosa, dinámica y estratégica de la actividad de compra”.

Podemos ver que, debido a los acelerados cambios que se están produciendo tanto en la demanda final (gustos, modas), en las actividades de la competencia (nuevos productos/servicios, nuevas estrategias), en el entorno (crisis, inflación, cambios en el valor de las divisas), como en los proveedores (ciclos de abundancia y escasez, fluctuaciones de los precios y las disponibilidades).

#### 2.3.1.4. **Objetivos de la Función de Compras**

- ❖ Mantener un flujo ininterrumpido de materiales y servicios para permitir el funcionamiento continuo de la empresa.
- ❖ Mantener el nivel de los stocks en sus niveles más bajos posible, con el fin de reducir los costes que dicho mantenimiento implica.
- ❖ Mantener lo más bajos posible los precios de compra, sin afectar a los niveles de calidad de los insumos adquiridos y de los productos finales que comercializa la empresa, así como mantener en sus niveles más bajos los costes operativos y administrativos de la propia área.
- ❖ Mantener los niveles de calidad necesarios en los insumos y productos terminados adquiridos con el propósito de asegurar la calidad de los productos y servicios finales que servirá la empresa al mercado.
- ❖ Mantener una continua búsqueda de nuevos proveedores y fuentes alternas de aprovisionamiento.



- ❖ Realizar las gestiones que sean necesarias para tratar de estandarizar, en lo posible, los productos y servicios adquiridos por la empresa.
- ❖ Participar creativamente en la creación de ventajas competitivas sostenibles para la empresa, sea que la búsqueda estratégica se centre en alcanzar el liderazgo en costes, sea que se trate de lograr altos niveles de diferenciación en los productos o servicios de la empresa.
- ❖ Como parte del sistema logístico, mantener una actitud de armonía, cooperación y productividad con los demás departamentos de la empresa.
- ❖ Coadyuvar, dentro de sus áreas de responsabilidades, a que la empresa alcance niveles óptimos de tesorería.
- ❖ Generar la información válida y fiable que requieren las demás áreas operativas de la empresa.

#### 2.3.1.5. El Área de compras como fuente de Información

Cuando en las empresas se organiza el área, unidad o departamento de compras, sin prever la importante función que le corresponde como generadora de información sensible:

- ❖ “La consecuencia práctica es que los directivos se ven obligados a improvisar la información que, antes o después, van a requerir; o se ven obligados a reconstruir apresuradamente los datos que necesitan, lo que, necesariamente, en ambos casos, produce un resultado no del todo fiable”.

Pero, el otro problema que se plantea, que es aún más grave, es que:

- ❖ “SE DIFICULTA LA INTEGRACION DEL AREA EN EL SISTEMA LOGISTICO GLOBAL, ya que los otros departamentos de la empresa implicados en el sistema

carecen de la información necesaria para coordinar sus tareas y responsabilidades con el área y con el propio sistema”.

**Recordemos que:**

- ❖ El sistema logístico constituye, también, un canal para la transmisión de información.
- ❖ Uno de los beneficios de la logística es que reduce la <<suboptimización>> de los recursos al orientar hacia un mismo objetivo todos los procesos implicados en el sistema.

Así, podemos ver que las actividades del área de compras o aprovisionamiento repercuten, de una forma u otra, en prácticamente todas las áreas operativas de la organización, como se observa en la figura 5.

Áreas afectadas	Tipo de información
Dirección general	Información relacionada con los cambios y movimientos que se producen en el entorno y sus tendencias.
Ingeniería y desarrollo de productos	Información relacionada con productos, materiales, fuentes de aprovisionamiento, costes, condiciones, nuevos productos y tecnologías, etcétera.
Marketing	Información relacionada con disponibilidades futuras, planificación de campañas de venta, planes de lanzamiento de nuevos productos, y similares.
Producción	Información relacionada con plazos de entrega, costes de las materias primas y los materiales, calidad disponible, alternativas de aprovisionamiento, y similares.
Finanzas	Información relacionada con presupuestos de compra, requerimientos futuros de tesorería, compromisos de pago, etcétera.
Contabilidad	Información relacionada con variaciones en los costes, control de inventarios, y similares.
Depósitos y almacenes	Información relacionada con necesidades de espacio, movimiento de mercancías, etcétera.

*Figura 5.* Información en el área de compras que afecta a las demás áreas de la empresa, fuente: Ediciones Díaz de Santos S.A. (1996)





### 2.3.1.6. Estructura Funcional del Área de Compras

Otro factor importante que deben dedicar especial atención los dueños y directivos es a establecer una estructura operativa y funcional suficientemente eficaz y eficiente para el área de la empresa que tenga bajo su responsabilidad la gestión de diaria de las compras. Recuérdese que esta área gestiona una parte importante del presupuesto de gastos de la empresa.

Entre otros aspectos, que podrían variar dependiendo del área de negocios y de las características de la empresa, es importante que los dueños y directivos centren su atención en que el área disponga, con toda claridad, por lo menos de:

- ❖ Los métodos que se utilizaran para la realización de las previsiones cuantitativas.
- ❖ Los criterios que se utilizaran para la elaboración del presupuesto de compras.
- ❖ Instrucciones precisas para la elaboración y actualización de las listas de materiales.
- ❖ Los criterios que se seguirán para la estandarización de los insumos.
- ❖ Los métodos para la elaboración de las solicitudes de órdenes de compra.
- ❖ Los sistemas que se utilizaran para la búsqueda y actualización constante de las fuentes de aprovisionamiento.
- ❖ Los criterios para seleccionar, en cada caso, el tipo de compra: ¿pequeñas cantidades, compras en precario, etc.?
- ❖ Los métodos que se utilizaran para la petición de ofertas.
- ❖ El sistema que se aplicara para el seguimiento y cierre de los pedidos y la confirmación de las facturas.
- ❖ Los métodos que se utilizaran para la recepción e identificación de los materiales.
- ❖ Los criterios que se utilizaran para el ingreso de los materiales comprados a los diferentes depósitos de la empresa.



- ❖ El sistema de retroalimentación y control que se aplicara en el área.
- ❖ La vinculación e interrelación con las demás áreas operativas implicadas en el proceso de compras y aprovisionamiento.
- ❖ Normas relacionadas con la gestión del personal del área.
- ❖ Y similares.

#### 2.3.1.7. Las Políticas de Compra

Finalmente, un aspecto fundamental que no puede escapar a la atención o interés de los dueños y directivos de las pequeñas empresas es el que se refiere al establecimiento de las políticas de compra que se van a seguir en la empresa, en especial cuando, como es lo usual, la función de compras se delega en algún subalterno directo o en un empleado de tercer o cuarto nivel que depende del jefe de una de las áreas de la empresa.

El objetivo de definir la política de compras radica en establecer:

- ❖ “Las directrices que fijaran el marco de acción al que deberá ajustarse la persona que realiza la gestión diaria de las compras”.

De esa forma, el responsable máximo de la empresa puede delegar con mayor tranquilidad y confianza, sabiendo que, aunque se cometan errores, estos serán pequeños, y no afectaran a las grandes líneas de acción definidas por la dirección. Estas políticas deben contemplar todos los aspectos clave de la gestión de compras, en especial, aspectos como los siguientes:

- ❖ Criterios básicos sobre los niveles de calidad exigidos en los materiales comprados, materias primas, etc.
- ❖ Niveles mínimos y máximos de inventario permitidos.



- ❖ Sistemas de alarmas.
- ❖ Inventarios de reservas o de seguridad.
- ❖ Gestión de las compras urgentes.
- ❖ Criterios que se utilizaran para recurrir a la subcontratación.
- ❖ Tipos de contratos de compra que se utilizaran.
- ❖ Criterios que se seguirán para la selección de proveedores.
- ❖ Condiciones generales de compra.
- ❖ Criterios para la negociación con proveedores.

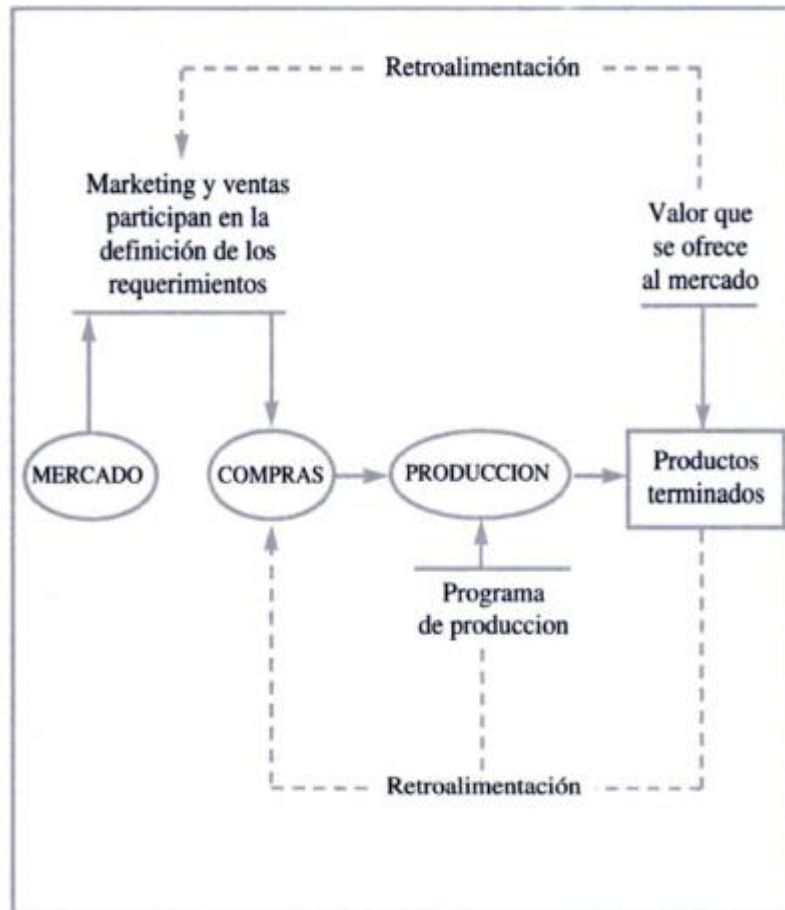
#### 2.3.1.8. Conclusión de la función de Compra

La gestión de compras no es una tarea exenta de complejidades, e implica un alto nivel de responsabilidad respecto a los resultados finales que se obtenga en la rentabilidad de la empresa. Esto implica que los dueños y directivos de las pequeñas empresas deben dedicar la debida atención a tan importante función. Cuando la misma se delega, debe hacerse estableciendo la estructura y las políticas que permitan elevar al máximo posible su eficacia y eficiencia.

- ❖ “La función de compras o formación de inventarios está integrada en un proceso más global, el enfoque logístico; lo que quiere decir que su gestión debe realizarse en una muy estrecha y dinámica coordinación con todas las áreas implicadas en el proceso integral”.

Esto es así no solo porque la función de compras forma parte integral de la <<cadena>> o secuencia generadora de valor, sino porque, además, sus decisiones tienen repercusiones importantes en las otras áreas de la organización y, al mismo tiempo, los

requerimientos que plantean esas áreas influyen directamente en el área de compras, como se observa en la figura 6. (Ediciones Díaz de Santos S.A., 1996, págs. 53-83)



**Figura 6.** Localización del área de compras en la secuencia generadora de valor, fuente: Ediciones Díaz de Santos S.A. (1996)

## 2.4. Marco Conceptual

### Contabilidad

Es la ciencia y técnica que enseña a recopilar, clasificar y registrar de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa, con el fin de producir información que analizada o interpretada permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa. (Granados, Latorre, & Ramírez, 2005, pág. 265)



### **Contabilidad Gerencial**

La contabilidad gerencial es aquella que utiliza información contable para desarrollar funciones de gestión, tales como de dirección, la toma de decisiones y de planeamiento, de coordinación y supervisión. (Lung, 1993, pág. 891)

### **Control**

Un buen sistema de contabilidad le da a la administración control sobre las operaciones de la empresa. Los controles internos son los métodos y procedimientos que usa un negocio para autorizar las operaciones, proteger sus activos y asegurar la exactitud de sus registros contables. (Ramírez, 2010, pág. 14)

### **Departamento de Compras**

Asegura que todos los bienes, servicios e inventario necesarios para la operación del negocio se ordenen y se encuentren a tiempo en los almacenes de cualquier empresa; asimismo, también es responsable de controlar el costo de los bienes adquiridos, los niveles de inventario y debe ser capaz de desarrollar una buena negociación con proveedores. (Chain, 2017)

### **Evaluación**

Juzgar las implicaciones de diversos hechos pasados y/o futuros. (Polimeni, Fabozzi, & Adelberg, pág. 5)

### **Inventario**

Es una relación detallada y pormenorizada de los valores, bienes, derechos, y las obligaciones que tiene la empresa al iniciar o finalizar sus operaciones en un periodo contable, con la finalidad de determinar con exactitud los rubros que componen su activo, pasivo y determinar en un momento dado su situación patrimonial. (Ramírez, 2010, pág. 30)



### **Logística**

Proceso de planificación, implementación y control de un eficiente y costeable flujo de materias primas, inventarios, producción final y manejo de la información desde el punto de origen hasta el punto de consumo conforme a las necesidades del consumidor. (Nogales, 2007, pág. 3)

### **Planeamiento**

Es la formulación de objetivos según la administración de la organización y sus programas de operación para lograr los objetivos. (Polimeni, Fabozzi, & Adelberg, pág. 9)

### **Sistemas Contables**

Son aquellas que se emplean para el registro de operaciones que no afectan o modifican el activo, el pasivo o el capital de la empresa, pero a pesar de ello, es necesario registrar en libros, para consignar los derechos u obligaciones contingentes que entrañan, con fines de recordatorio, o bien, para controlar algunos aspectos de la administración. (Ramírez, 2010, pág. 11)

## **2.5. Formulación de Hipótesis**

En el presente trabajo no se formula hipótesis por ser un trabajo de alcance descriptivo en el que no se puede pronosticar los datos.

## **2.6. Variables de Estudio**

### **2.6.1. Variables**

- **Variable I:** Contabilidad Gerencial
- **Variable II:** Gestión de Compras



### 2.6.2. Conceptualización de las Variables

#### **Variable I:** Contabilidad Gerencial

La contabilidad gerencial se denomina al conjunto de herramientas de evaluación, análisis e interpretación de la información financiera con la finalidad de proveer información adecuada para los procesos de planeamiento, evaluación y control en una organización y de esta manera apoyar a la gestión económica y financiera. (Flores, 2012)

#### **Variable II:** Gestión de Compras

La gestión de compras consiste en suministrar de manera interrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes deberán proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente para no obstaculizar los procesos adecuados de producción. (Heredia, 2013)

2.6.3. Operacionalización de Variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

VARIABLES DE ESTUDIOS	DIMENSIONES	INDICADORES
<p><b>VARIABLE I:</b></p> <p><b>Contabilidad Gerencial</b></p> <p>La contabilidad gerencial se denomina al conjunto de herramientas de evaluación, análisis e interpretación de la información financiera con la finalidad de proveer información adecuada para los procesos de planeamiento, evaluación y control en una organización. (Flores, 2012)</p>	<p><b>Dimensión 1: Planeamiento</b></p> <p>Cuantificar e interpretar los efectos, en la organización, de las transacciones planeadas y otros eventos económicos. La responsabilidad del planeamiento, que incluye aspectos estratégicos, tácticos y operativos, requiere que el contador provoca información cuantitativa histórica y perspectiva para facilitar el planeamiento. (Global Consulting Enterprise E.I.R.L., 2017)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos claros</li> <li>• Informes contables</li> <li>• Toma de decisiones</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 2: Evaluación</b></p> <p>Juzgar las implicaciones de los eventos históricos y esperados; y así como ayudar a escoger el curso óptimo de acción. La evaluación incluye convertir los datos en tendencias y relaciones. Los contadores de gerencia deben comunicar electiva y rápidamente las conclusiones derivadas de sus análisis. (Global Consulting Enterprise E.I.R.L., 2017)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar los costos</li> <li>• Evaluar los precios</li> <li>• Evaluar el efectivo</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 3: Control</b></p> <p>Asegurar la integridad de la información financiera relacionada a las actividades y recursos de la organización vigilando y midiendo la actuación, e induciendo las acciones correctivas requeridas para volver al curso esperado de la actividad. (Global Consulting Enterprise E.I.R.L., 2017)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de costos</li> <li>• Control de precios</li> <li>• Control del efectivo</li> </ul>





<p><b>VARIABLE II:</b></p> <p><b>Gestión de Compras</b></p> <p>La gestión de compras consiste en suministrar de manera interrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes deberán proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente para no obstaculizar los procesos adecuados de producción. (Heredia, 2013)</p>	<p><b>Dimensión 1: Evaluación y selección del proveedor</b></p> <p>El departamento de compras analiza la solicitud de compra y comienza a buscar al proveedor que se ajuste a los requerimientos. Solicita información a los posibles proveedores sobre las condiciones económicas, de crédito, y otras condiciones. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud de compra</li> <li>• Búsqueda de proveedores</li> <li>• Escoger y aprobar la oferta adecuada</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 2: Negociación de las condiciones de compra</b></p> <p>Tras escoger la oferta adecuada, se procede a la negociación, fase cuya finalidad consiste en concretar y acercar posiciones en aquellos puntos en los cuales el proveedor y el comprador sostienen posiciones distantes, logrando un acuerdo que beneficie a ambos. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negociación entre proveedor - comprador</li> <li>• Aceptación del pedido al proveedor</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 3: Seguimiento y recepción del pedido</b></p> <p>Una vez enviado el pedido al proveedor, se realiza un seguimiento de los pedidos para conocer en todo momento cómo evoluciona la preparación de la mercancía solicitada, o si se cumplirá el plazo de entrega. A la llegada de la mercancía a la zona de recepción de la empresa compradora, se realiza el recuento e inspección de la misma. Si todo es correcto, se procede a dar entrada al almacén. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento de los pedidos</li> <li>• Cumplimiento del plazo de entrega</li> <li>• Recepción de la mercadería</li> <li>• Ingreso del pedido al almacén</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 4: Liquidación de la compra</b></p> <p>El ciclo de la compra finaliza con la transacción de compra y la recepción del documento denominado factura, expedido por el proveedor como prueba que se ha realizado la compraventa correspondiente. En la factura se detalla la mercancía finalmente adquirida así como los precios. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transacción de compra</li> <li>• Recepción del documento (factura)</li> </ul>



## CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

### 3.1. Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo básico. Según (Carrasco, S., 2013) “una investigación es básica cuando solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad. Su objeto de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que analiza para perfeccionar sus contenidos”.

### 3.2. Enfoque de Investigación

En una investigación de enfoque cuantitativo se utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

Por lo tanto, la presente investigación tiene el enfoque cuantitativo puesto que se realizará la medición de la variable y sus dimensiones en base a la literatura existente, analizando los resultados con el apoyo de técnicas estadísticas.

### 3.3. Diseño de la Investigación

El diseño es no experimental porque la investigación se realizará sin manipular las variables, se observa el fenómeno tal como se da en su contexto natural (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

Asimismo, la investigación es transversal pues su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado y la recolección de los datos se realiza en un solo momento, en un tiempo único.



### 3.4. Alcance de la Investigación

Asimismo, el presente trabajo de investigación tiene un alcance descriptivo porque considera al fenómeno estudiado y sus componentes, miden conceptos y se definen variables. (Hernández, Baptista, & Fernández, 2014)

### 3.5. Población y Muestra de la Investigación

#### 3.5.1. Población

La población está conformada por un total de 14 trabajadores administrativos distribuidos en 7 pollerías Astoria's de Puerto Maldonado.

Tabla 2. *Distribución de la Población*

Población	N° Trabajadores
Administradores	7
Almaceneros	7
Total	14

Elaboración: Propia.

#### 3.5.2. Muestra

Por ser la población finita y pequeña la muestra equivale a la población.



### 3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

#### 3.6.1. Técnicas

- Observación
- La encuesta
- Análisis documental

#### 3.6.2. Instrumentos

Como instrumento a utilizar en la presente investigación será:

- El cuestionario

### 3.7. Procesamiento de Datos

Los datos recolectados a través de los instrumentos serán procesados a través del programa EXCEL, SPSS V23 y serán sistematizados de acuerdo a cada dimensión e indicador.

La información cuantitativa será también materia de análisis a través del método estadístico descriptivo, señalando además una descripción cuantitativa luego de obtener los resultados.



## CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos después de aplicar a la muestra el instrumento validado. Una vez recabada la información se procedió a realizar el análisis de datos, para lo cual se hizo la distribución de frecuencias y porcentajes presentados en gráficos, en los mismos se aprecia los valores absolutos y la relación porcentual por variable y dimensiones, los valores se representaron mediante gráficos de barras, dentro las dimensiones.

### 4.1. Validez y Confiabilidad.

Se tomó en cuenta la siguiente escala valorativa para determinar si el instrumento aplicado tiene la validez y confiabilidad necesaria que garantice la seguridad de los datos recogidos en la perspectiva de asegurar la seriedad y rigurosidad de las conclusiones que se han de construir.

#### 4.1.1. Fiabilidad del Instrumento

Para identificar el nivel de confiabilidad de los instrumentos se ha considerado el total de la muestra de la cadena de pollería Astoria de Puerto Maldonado los mismos que fueron analizados por el coeficiente Alpha de Cronbach's.

Tabla 3. *Confiabilidad de los instrumentos*

Cuestionario	Coficiente alfa de Cronbachs	Número de elementos
CONTABILIDAD GERENCIAL	0,915	9
GESTIÓN DE COMPRAS	0.78	11

Fuente: SPSS. V.22



En la Tabla N° 03 se observa que el valor de Alfa de Cronbach es superior a 0,78 y 0.915 respectivamente para las variables de estudio, garantiza en forma suficiente la validez y confiabilidad necesaria para un estudio de carácter científico como el que se realizó.

Tabla 4. *Escala de interpretación de las variables: Contabilidad gerencial, Gestión de compras*

Alternativas del instrumento	Promedio	Alternativas de interpretación
Nunca	1.00- 1.75	bajo
A veces	1.76 – 2.51	Regular
Casi siempre	2.52 – 3.27	Alto
Siempre	3.28 – 4.00	Muy alto

**Fuente elaboración propia:**

#### 4.2. **Resultados Descriptivos para la Variable**

Contabilidad gerencial y Gestión de compras

##### **Objetivo general:**

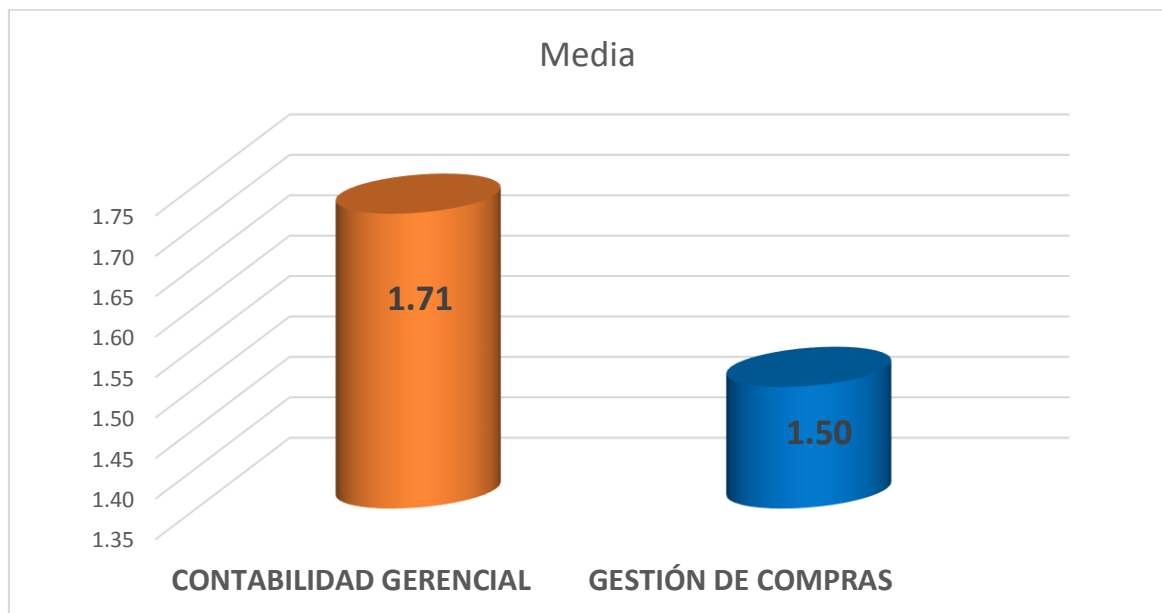
“Describir el nivel predominante que presenta la Contabilidad gerencial y la Gestión de Compras en las cadenas de pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado 2017”.

Tabla 5. Puntuación media de las variables: Contabilidad gerencial y Gestión de compras

VARIABLE	Media
CONTABILIDAD GERENCIAL	1.71
GESTIÓN DE COMPRAS	1.50

Fuente: Base de datos

Gráfico 1. Puntuación media de las variables: Contabilidad gerencial y Gestión de compras



Fuente: Base de datos

### Análisis:

En la Tabla N° 05 y Grafico N°01, se presenta la puntuación media es de 1.71 que corresponde en una escala interpretativa de bajo y para la variable gestión de compras se obtuvo una puntuación media de 1.50 que corresponde en una escala interpretativa de bajo (Ver tabla N° 04).

**Interpretación:**

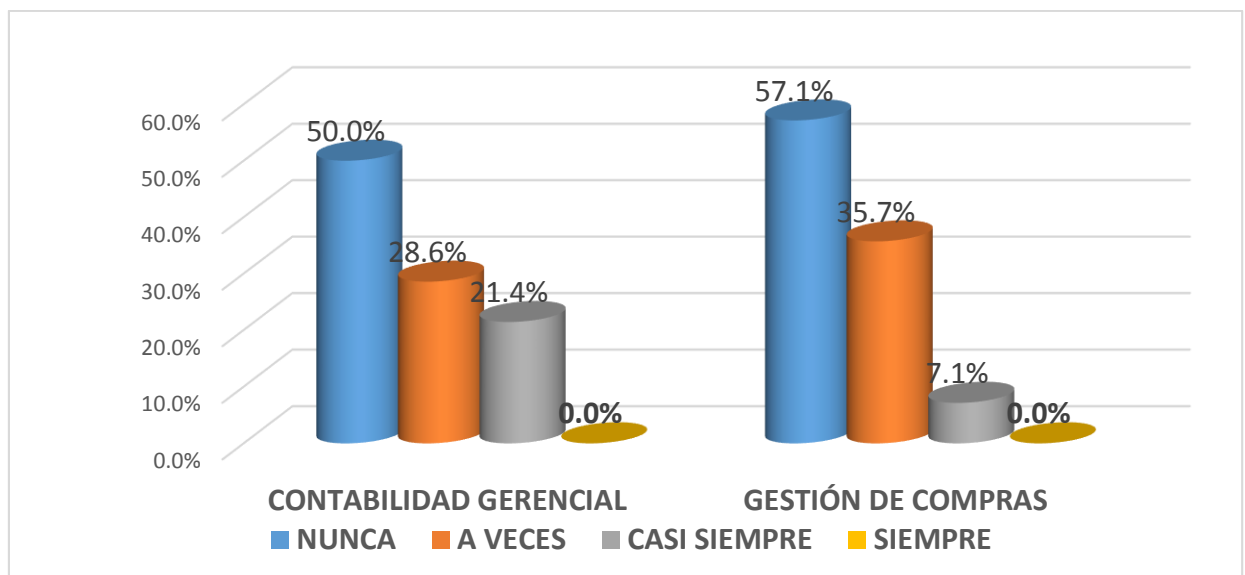
De los resultados obtenidos podemos concluir que la puntuación media obtenida para ambas variables corresponde al nivel muy bajo (ver tabla N° 04).

Tabla 6. *Distribución de las variables: Contabilidad gerencial y Gestión de compras por categorías*

CATEGORIA	CONTABILIDAD GERENCIAL		GESTIÓN DE COMPRAS	
	fi	%	fi	%
NUNCA	7	50.0%	8	57.1%
A VECES	4	28.6%	5	35.7%
CASI SIEMPRE	3	21.4%	1	7.1%
SIEMPRE	0	0.0%	0	0.0%
Total	14	100.0%	14	100.0%

Fuente: Base de datos

Gráfico 2. **Distribución de las variables:** Contabilidad gerencial y Gestión de compras por categorías



Fuente: Base de datos

**Análisis:**





En la Tabla N° 06 y Grafico N°02, respecto a las categorías de la variable de estudio contabilidad gerencia, se observa que el 50% de los trabajadores administrativos perciben de Nunca se da la contabilidad gerencial, un 28.6% como a veces y un 21.4% como casi siempre. Respecto a la variable gestión de compras el 57.1% de los trabajadores manifestaron la ausencia de gestión de compras, un 35.7% como a veces y un 7.1% casi siempre.

**Interpretación:**

De los resultados podemos concluir que la categoría predominante en las variables de estudio contabilidad gerencia y gestión de compras es nunca la misma que guarda concordancia con la puntuación media obtenida en la tabla N° 05. Por lo tanto podemos afirmar que el nivel de las categorías predominante es muy bajo.

**4.3. Resultados Descriptivos para la Variable**

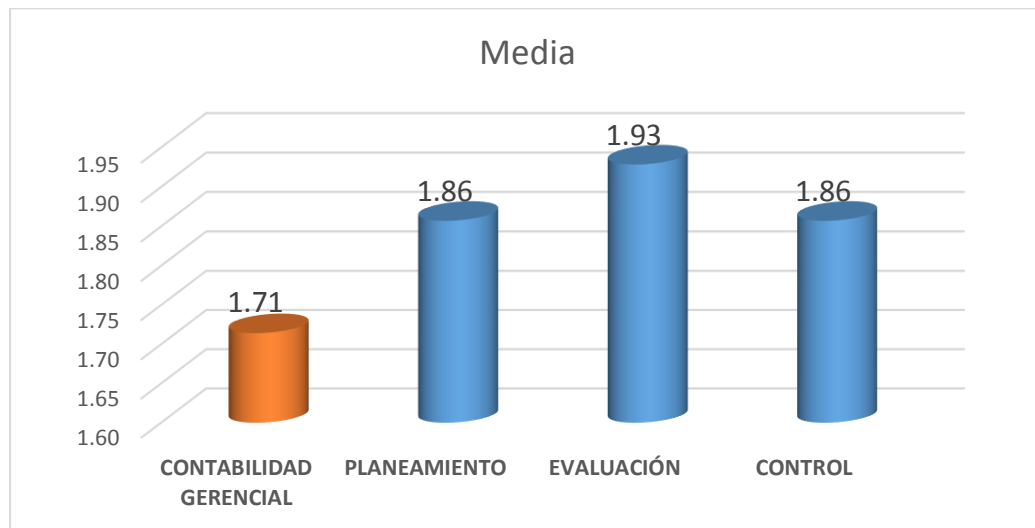
Contabilidad Gerencial

**Objetivo específico 1:** “Describir la característica de la dimensión más representativa de la variable Contabilidad Gerencial en las pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado 2017”.

Tabla 7. *Distribución de media de la variable: Contabilidad gerencial por dimensiones*

VARIABLES Y DIMENSIONES	MEDIA
<b>CONTABILIDAD GERENCIAL</b>	1.71
PLANEAMIENTO	1.86
EVALUACIÓN	1.93
CONTROL	1.86

**Fuente:** base de datos

Gráfico 3. **Distribución media de la variable:** Contabilidad gerencial por dimensiones

Fuente: base de datos

#### **Análisis:**

En la Tabla N° 07 y Gráfico N°03, se observa que la puntuación media para la variable contabilidad gerencial es de 1.71 que corresponde en una escala interpretativa de bajo y para la dimensión planeamiento se obtuvo una puntuación media de 1.86 que corresponde a una escala interpretativa de regular, para la dimensión evaluación se obtuvo una puntuación media de 1.93 que corresponde a una escala interpretativa de regular y para la dimensión control se obtuvo una puntuación media de 1.86 que corresponde a una escala interpretativa de regular (ver tabla N° 04).

#### **Interpretación:**

De los resultados obtenidos podemos concluir que la puntuación media más alta corresponde a la dimensión evaluación correspondiente a la categoría nivel regular (ver tabla N° 04).

4.3.1. **Resultados Descriptivos para la Variable**

Contabilidad Gerencial por Indicadores

Tabla 9. *Descriptivos para la variable: Contabilidad gerencial por indicadores*

	<b>Indicadores</b>	NUNCA	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	TOTAL
PLANEAMIENTO	¿La gerencia coordina con los trabajadores los mecanismos que garantizan el logro de los objetivos en el área de operaciones para los planeamientos y toma de decisiones?	7.1%	78.6%	14.3%	0.0%	100.0%
	¿Con que frecuencia considera que los gerentes revisan los informes contables?	21.4%	57.1%	14.3%	7.1%	100.0%
	¿Usted cree que la Organización de la Contabilidad Gerencial incide en la toma de decisiones a nivel organizacional?	35.7%	35.7%	28.6%	0.0%	100.0%
EVALUACIÓN	¿Se evalúa de forma periódica los costos para fortalecer a la gestión estratégica de la empresa?	14.3%	64.3%	21.4%	0.0%	100.0%
	¿Son eficientes las evaluaciones de los precios para el incremento de utilidades de la empresa?	28.6%	42.9%	28.6%	0.0%	100.0%
	¿Se evalúa de forma periódica el efectivo para determinar la rentabilidad de la empresa?	14.3%	42.9%	35.7%	7.1%	100.0%
CONTROL	¿Con que frecuencia cree usted que la contabilidad gerencial está utilizando el control de costos para la toma de decisiones?	28.6%	50.0%	7.1%	14.3%	100.0%
	¿Con que frecuencia cree usted que la contabilidad gerencial está utilizando el control de precios para la captación de más clientes?	28.6%	42.9%	21.4%	7.1%	100.0%
	¿Cree que el control del efectivo que se realiza está respondiendo con igualdad a las necesidades que requieren las distintas áreas de la empresa?	42.9%	35.7%	21.4%	0.0%	100.0%

**Fuente:** base de datos



En la Tabla N° 09, se observa los indicadores de la variable Contabilidad gerencial: el 78.6% de los trabajadores administrativos manifiestan que a veces la gerencia coordina con los trabajadores los mecanismos que garantizan el logro de los objetivos en el área de operaciones para los planeamientos y toma de decisiones, un 57.1% manifiestan que a veces los gerentes revisan los informes contables, el 64.3% de los trabajadores administrativos manifiestan que a veces evalúan los costos para fortalecer la gestión estratégica, el 50% del personal administrativo manifiesta que a veces la contabilidad gerencial es utilizado para la toma de decisiones.

#### 4.4. Resultados descriptivos para la variable

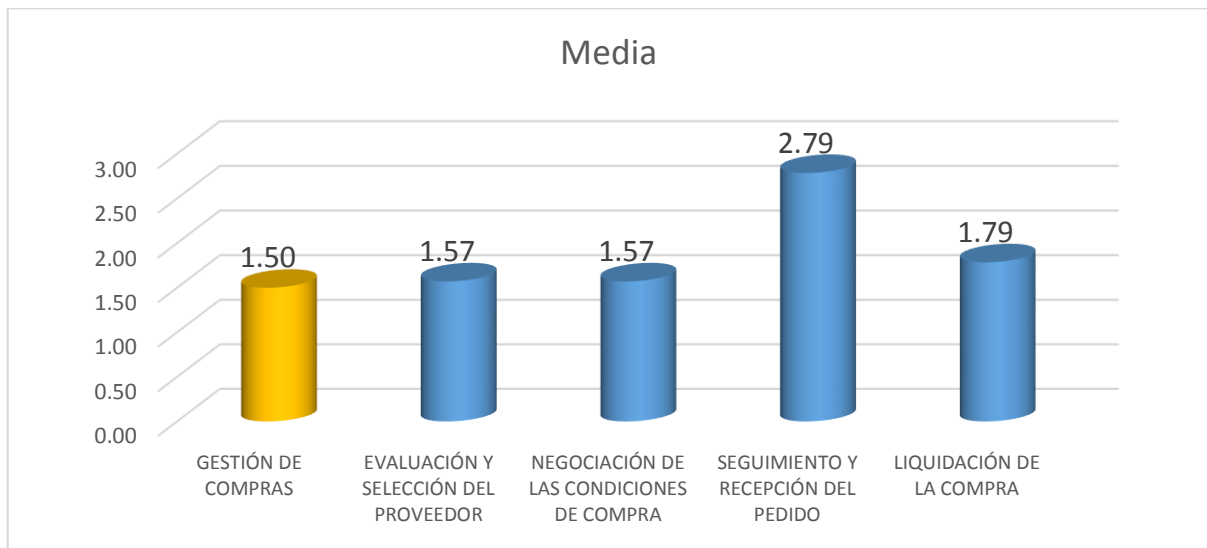
Gestión de compras

**Objetivo específico 2:** “Describir la característica de la dimensión más representativa de la variable gestión de compras en las pollerías Astoria’s de Puerto Maldonado 2017”.

Tabla 10. *Distribución de media de la variable: Gestión de compras por dimensiones*

VARIABLES Y DIMENSIONES	MEDIA
<b>GESTIÓN DE COMPRAS</b>	1.50
EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DEL PROVEEDOR	1.57
NEGOCIACIÓN DE LAS CONDICIONES DE COMPRA	1.57
SEGUIMIENTO Y RECEPCIÓN DEL PEDIDO	2.79
LIQUIDACIÓN DE LA COMPRA	1.79

**Fuente:** base de datos

Gráfico 4. **Distribución media de la variable:** Gestión de compras por dimensiones

**Fuente:** base de datos

#### **Análisis:**

En la Tabla N° 10 y Grafico N°04, se observa que la puntuación media para la variable gestión de compras es de 1.50 que corresponde en una escala interpretativa de bajo y para la dimensión evaluación y selección del proveedor se obtuvo una puntuación media de 1.57 que corresponde a una escala interpretativa de bajo, para la dimensión negociación de las condiciones de compra se obtuvo una puntuación media de 1.57 que corresponde a una escala interpretativa de bajo y para la dimensión seguimiento y recepción del pedido se obtuvo una puntuación media de 2.79 que corresponde a una escala interpretativa de alto y para la dimensión liquidación de la compra se obtuvo una puntuación media de 1.79 que corresponde a una escala interpretativa de bajo (ver tabla N° 04).

#### **Interpretación:**

De los resultados obtenidos podemos concluir que la puntuación media más alta corresponde a la dimensión seguimiento y recepción del pedido correspondiente a la categoría nivel alto (ver tabla N° 04).

4.1.1. **Resultados Descriptivos para la Variable**

Gestión de compras por indicadores

Tabla 11. *Descriptivos para la variable: Gestión de compras por indicadores*

	indicadores	NUNCA	AVECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	TOTAL
EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DEL PROVEEDOR	¿Una vez detectado las necesidades, utilizan un documento interno para realizar la solicitud de compra?	28.6%	28.6%	42.9%	0.0%	100.0%
	¿Cree que se están realizando las búsquedas necesarias de proveedores que se ajusten a los requerimientos estipulados?	57.1%	28.6%	14.3%	0.0%	100.0%
	¿Se evalúan y se seleccionan las ofertas de proveedores, la que más se ajusten a los requisitos estipulados por la empresa?	28.6%	57.1%	14.3%	0.0%	100.0%
NEGOCIACIÓN DE LAS CONDICIONES DE COMPRA	¿Cree que se están dando las negociaciones pertinentes con el proveedor y este beneficia a la empresa?	28.6%	50.0%	21.4%	0.0%	100.0%
	¿Cree que se están utilizando los documentos u órdenes de compra, y está siendo firmada y aceptada por el proveedor?	57.1%	28.6%	14.3%	0.0%	100.0%
SEGUIMIENTO Y RECEPCIÓN DEL PEDIDO	¿Considera que se están realizando seguimientos a los pedidos mediante tecnologías de comunicación?	21.4%	50.0%	28.6%	0.0%	100.0%
	¿Los proveedores cumplen con el plazo de entrega del pedido solicitado?	35.7%	42.9%	21.4%	0.0%	100.0%
	¿Se está realizando el recuento e inspección del pedido; y comprueban la cantidad y calidad a recepcionar?	28.6%	42.9%	28.6%	0.0%	100.0%
	¿Están registrando el ingreso de la compra al almacén bajo el sistema PEPS u otro?	57.1%	28.6%	14.3%	0.0%	100.0%
LIQUIDACIÓN DE LA COMPRA	¿Sus transacciones de compra lo bancarizan después de recibido el pedido y la factura?	50.0%	35.7%	14.3%	0.0%	100.0%
	¿Una vez recibido el pedido, recepciona la factura como prueba que se ha realizado la compraventa?	42.9%	28.6%	28.6%	0.0%	100.0%

**Fuente:** base de datos

En la Tabla N° 11, se observa los indicadores de la variable Gestión de compras: el 57.1% de los trabajadores administrativos manifiestan que nunca buscan proveedores que se ajusten a los requerimientos estipulados de la empresa, un 57.1% manifiestan que a veces se seleccionan las ofertas de proveedores, el 57.1% del personal administrativo manifiesta que nunca las órdenes de compra están siendo firmada y aceptadas por el proveedor, el 57.1% de trabajadores manifiesta que nunca registran las compras en el sistema PEPS, y el 50% de los trabajadores manifestó que sus transacciones de compra lo bancarizan.

4.5. Estado de Situación Financiera de la cadena de pollería Astoria's

Tabla 12. Estado de Situación Financiera

SUPER ASTORIA - RUC 10470410731  
Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2017  
Balance general  
(Expresado en Nuevos Soles)

Activo	Importe	%	Pasivo	Importe	%
<b>Activo corriente</b>			<b>Pasivo corriente</b>		
Caja y Bancos	224,351.00	89.6	Tributos y apor. Sis. pen y salud por pagar	830.00	0.3
<b>Total activo corriente</b>	224,351.00	89.6	<b>Total pasivo</b>	830.00	0.3
<b>Activo no corriente</b>			<b>Patrimonio</b>		
Inmuebles, maquinaria y equipo	46,732.00	18.7	Capital	25,643.00	10.3
Deprec. Activ arren fin. e IME acum.	-29,325.00	11.7	Resultados acumulados positivos	215,568.00	86.1
Otros activos no corrientes	8,544.00	3.4	Utilidad de ejercicio	8,261.00	3.3
<b>Total activo no corriente</b>	25,951.00	10.4	<b>Total patrimonio</b>	249,472.00	99.7
<b>Total activo</b>	<b>250,302.00</b>	<b>100</b>	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>250,302.00</b>	<b>100</b>



**Análisis:**

SUPER ASTORIA - RUC 10470410731 en su estado de situación financiera del año 2017 nos muestra que conto con 250,302.00 soles como total de activos, de los cuales el 89.6 % pertenece a activo corriente y el 10.4 % al activo no corriente. El pasivo corriente y no corriente es el 0.3 %.

El patrimonio representa el 99.7 % del total, siendo el capital el monto más alto del patrimonio con un 10.3 %.

**Interpretación:**

Se puede observar que la utilidad comprende solo el 3.3% de todo el ejercicio del año, lo cual no es un porcentaje favorable para la empresa en base a los movimientos que realiza el activo corriente que hacen un 89.6% de todo el ejercicio del año.





## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

### 5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

La presente investigación realizada tuvo como objetivo principal describir el nivel predominante que presenta las variables Contabilidad gerencial y la Gestión de Compras en las cadenas de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado. Por consiguiente, se realizó la validación de los ítems por cada variable. La primera variable contabilidad gerencial, está conformada por 9 ítems, por lo que el valor del alfa de Cronbach fue de 0.915; el resultado obtenido en esta primera parte y según el autor Hernández (2014), “Algunos autores consideran que el coeficiente debe estar entre 0.70 y 0.90, para que este sea aceptable y confiable” (p.295). A través de lo citado, el resultado obtenido es aceptable.

Con la segunda variable que es gestión de compras, hemos obtenido 11 ítems, el valor determinado por el alfa de Cronbach es de 0.78; en nuestro caso, por ser  $\alpha=0,796$  muy próximo a 0,800 el Instrumento N° 2 aplicado es aceptable y lo suficientemente fiable para garantiza la validez y confiabilidad necesarias para un estudio de carácter científico como el que se realizó.

Con respecto a los resultados que presentan las características de la contabilidad gerencial, la puntuación media obtenida de 1.71 correspondiente en la escala interpretativa de nivel bajo, resultados que se corroboran en 50% de trabajadores administrativos manifiestan que nunca se da la contabilidad gerencial (Tabla N° 06), y para variable gestión de compras, se obtuvo una puntuación media de 1.50 que corresponde en la escala interpretativa de nivel bajo resultados que se corroboran en 57.1% de trabajadores administrativos manifiestan que nunca se da la gestión de compras (Tabla N° 06).



Siendo la dimensión evaluación la más representativa de la variable contabilidad gerencial asociada a un nivel regular y la dimensión seguimiento y recepción del pedido es la más representativa de la variable gestión de compras asociada al nivel alto.

## 5.2. Limitaciones del Estudio

El presente trabajo de investigación presento cierta resistencia y al recojo de información debido a que estas manejan información confidencial; como también, contratiempos al momento de realizar las encuestas debido a que se encontraban fuera de su centro de trabajo, pero con paciencia se pudo recolectar y obtener la información suficiente.

## 5.3. Comparación Crítica con la Literatura Existente

En base a los resultados obtenidos de los encuestados, estos señalan que la evaluación es uno de los indicadores más bajos, y que no se están poniendo en práctica por falta de conocimientos y por su forma empírica de trabajar; es por ello que los informes contables deben ser útil en principio para conocer lo real, y así se puedan efectuar tomas de decisiones en el momento preciso y oportuno para lograr alcanzar los objetivos; precisamente así también lo corrobora (Molina, 2017) en su tesis, al señalar “que los aportes de la Contabilidad Gerencial en la toma de decisiones de la empresa son favorables, toda vez que las veces que la empresa utilizó la información de la Contabilidad Gerencial reconoció que le sirvieron de mucha ayuda para poder tomar decisiones acertadas.”

Continuando con la variable gestión de compras en base a los resultados obtenidos de los encuestados, se puede observar que no están considerando de forma responsable el ciclo de compras, esto indica que para una buena optimización de la gestión de compras se debe de cumplir cada paso del ciclo, por ello el autor (Castro, 2017) en su tesis manifiesta que “como problema que no cuentan con un orden sistematizado esto no permite mantener



un orden adecuado y un control histórico de los productos que ingresan y salen del almacén, realizan procesos deficientes lo que genera incremento de costos disminuyendo así las ventas diarias y por ende la rentabilidad de la empresa.”, si bien es cierto los resultados en base a la gestión de compras no son satisfactorios, pero si se cumpliera todo el ciclo seria de mucha importancia porque ayudaría al área de gestión de compras a mantener un orden estricto de los pedidos realizados y esto generaría resultados positivos para la empresa.

#### 5.4. **Implicancias del Estudio**

En el presente estudio de investigación se ha determinado la importancia de los informes contables por parte de los administradores que influye significativamente en los procesos de planeamiento, evaluación y control. Por otro lado, de acuerdo a los resultados obtenidos en la variable gestión de compras, nos da evidencia suficiente de la existencia de problemas que aquejan al ciclo de compras.



## CONCLUSIONES

1. Se demostró que el nivel de aplicabilidad de la contabilidad gerencial y gestión de compras en la cadena de pollerías Astoria es baja, es decir, que no se están cumpliendo de forma responsable los aspectos de planeamiento, evaluación y control, ni el debido proceso de compras; lo que conlleva a obtener resultados negativos dentro de la organización.
2. Se demostró que la dimensión de la variable contabilidad gerencial de mayor representación es la evaluación la misma que está asociada a un nivel regular ello nos indica que los costos se evalúan periódicamente de tal manera fortalecen la gestión estratégica de la empresa.
3. Se demostró que la dimensión de mayor representación es el seguimiento y recepción del pedido la misma que está asociada a un nivel alto, sin embargo muy a pesar de que exija celeridad y eficiencia respecto a los pedidos ello se ve mermado ya que carecen de un sistema que les permita el manejo de almacén.



## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda con respecto a la contabilidad gerencial. Se formulen de manera integral los planeamientos mediante una buena programación y cronograma de actividades. Por otro lado, efectuar una adecuada evaluación que permita contribuir positivamente en los objetivos y metas. Por consiguiente, con respecto a la gestión de compras, lograr realizar con eficiencia y responsabilidad cada aspecto del ciclo de compras, por lo cual alcanzaría una mayor rentabilidad en la empresa.
2. Se recomienda a los gerentes y administradores de las empresas muy a pesar que la dimensión más relevante sea la evaluación la que está asociada a un nivel regular, hecho que se tiene que mejorar este sistema de evaluación que repercutirá en la contabilidad gerencial y por ende en las utilidades.
3. Se recomienda a los gerentes y administradores de las empresas la adquisición de un sistema de manejo de almacén PEPS que coadyuvará al logro de las metas de la empresa.

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Bustios, N. I. (2010). *La contabilidad gerencial como instrumento Financiero en la gestion de las medianas empresas comercializadoras de hidrocarburos de lima metropolitana*. Tesis de Contador Público, Universidad de San Martin de Porres, Facultad de Ciencias Contables, Economicas y Financieras, Lima.
- Carrasco, S. (2013). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.
- Castro, Y. (2017). *Gestión de compras para incrementar la rentabilidad en una*. lima: Universidad Privada Norbert Wiener
- Chain, R. e. (20 de Diciembre de 2017). *EAE Business School*. Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/cuales-son-los-principales-objetivos-de-los-departamentos-de-compras/>
- Ediciones Díaz de Santos S.A., M. P. (1996). *Compras e Inventarios: Guías de gestión de la pequeña empresa*. Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Escrivá, J., Martínez, A., & Savall, V. (2014). *Gestión de Compras: Ciclo formativo de grado medio*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Esteban , L. (1998). La Contabilidad de Gestion como Herramienta para la Toma de Decisiones. *Proyecto Social: Revista de Relaciones Laborales*, 85-96.
- Flores, J. (2012). *Contabilidad Gerencial: Contabilidad de gestion empresarial*. Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas EIRL.
- Fraser, P., Leenders, M., & Flynn, A. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S.A.
- Global Consulting Enterprise E.I.R.L. (08 de Agosto de 2017). *Tesis proyectos*. Obtenido de <http://tesisproyectos.com/2017/08/08/contabilidad-gerencial/>



- González, N., Jacobo, C., Ochoa, B., & Chairez, E. (2012). *Gestión Empresarial: Oportunidades de mejora en los negocios*. Obregón: Instituto Tecnológico de Sonora.
- Granados, I., Latorre, L., & Ramírez, E. (2005). *Contabilidad Gerencial: Fundamentos, principios e introducción a la contabilidad*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Heredia, N. (2013). *Gerencia de Compras: La nueva estrategia competitiva* (Segunda Edición ed.). Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Hernández, R., Baptista, M., & Fernández, C. (2014). *Metodología de la Investigación - Sexta Edición*. México: Mc Graw Hill Education.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial*. México: Pearson educación.
- Landeau, R. (2007). *Elaboración de trabajos de investigación : a propósito de la falla tectónica de la Revolución Bolivariana*. Caracas: Editorial Alfa.
- Lung, C. (1993). El Contador Público en la Dirección Empresarial. *XX Conferencia Interamericana de Contabilidad*. Santo Domingo.
- Martínez, E. (2010). *Gestión de Compras - Quinta edición*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Martínez, J. (2002). *La Contabilidad de Gestión en los Centros Sanitarios*. Cataluña: Universitat Pompeu Fabra.
- Meigs, R. F. (2000). *Contabilidad: La base para decisiones gerenciales*. Colombia: McGraw-Hill Interamericana, S.A.
- Molina, J. R. (2017). *Aportes de la contabilidad gerencial y la toma de decisiones en una mediana empresa del sector industrial en V.M.T.* Tesis de Contador Público, Universidad Autónoma del Perú, Facultad de Ciencias de Gestión, Lima.



- Montoya, A. (2002). *Conceptos Modernos de Administración de Compras*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Moskowitz, H. (1982). *Investigación de Operaciones*. Madrid: Prentice Hall.
- Nogales, R. (Marzo de 2007). Cambio de concepto de Compras a Cadena de Suministros. *UAEM Redalyc.org*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/html/1815/181517922006/>
- Polimeni, R., Fabozzi, F., & Adelberg, A. (s.f.). *Manual de Contabilidad Gerencial*. Nueva York: McGraw-Hill Interamericana.
- Ramírez, J. (2010). *Contabilidad Gerencial: TINS Básicos Ingeniería de Sistemas. Primera Edición*, 165. (V. d. Investigación, Ed.) Lima, Perú: Universidad Tecnológica del Perú.
- Ramos, D. E. (2017). *Sistemas de Costos ABC y la Contabilidad de Gestión en las MYPES que brindan servicio de aire acondicionado en el distrito de San Martín de Porres en el año 2017*. Tesis de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Lima.
- Rodriguez, L. (30 de octubre de 2013). *Veritas Online*. Obtenido de <https://veritasonline.com.mx/contabilidad-gerencial-un-clasico-renovado/>
- Sangri, A. (2014). *Administración de Compras: Adquisiciones y Abastecimiento* (Primera Edición ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- Valdés, A. (2010). *Administración Logística*. Lima: SAGSA.





# ANEXOS



## **ANEXO 01:**

Operacionalización de las Variables de Estudio



Anexo 1: Operacionalización de las Variables de Estudio

VARIABLES DE ESTUDIOS	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE I:</b> <b>Contabilidad Gerencial</b>	<b>Dimensión 1: Planeamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Objetivos claros</li><li>• Informes contables</li><li>• Toma de decisiones</li></ul>
	<b>Dimensión 2: Evaluación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evaluar los costos</li><li>• Evaluar los precios</li><li>• Evaluar el efectivo</li></ul>
	<b>Dimensión 3: Control</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Control de costos</li><li>• Control de precios</li><li>• Control del efectivo</li></ul>
<b>VARIABLE II:</b> <b>Gestión de Compras</b>	<b>Dimensión 1: Evaluación y selección del proveedor</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Solicitud de compra</li><li>• Búsqueda de proveedores</li><li>• Escoger y aprobar la oferta adecuada</li></ul>
	<b>Dimensión 2: Negociación de las condiciones de compra</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Negociación entre proveedor-comprador</li><li>• Aceptación del pedido al proveedor</li></ul>
	<b>Dimensión 3: Seguimiento y recepción del pedido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seguimiento de los pedidos</li><li>• Cumplimiento del plazo de entrega</li><li>• Recepción de la mercadería</li><li>• Ingreso del pedido al almacén</li></ul>
	<b>Dimensión 4: Liquidación de la compra</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Transacción de compra</li><li>• Recepción del documento (factura)</li></ul>

**Variable I: CONTABILIDAD GERENCIAL**

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	NIVELES O RANGOS	
PLANEAMIENTO	Objetivos claros	1. ¿La gerencia coordina con los trabajadores los mecanismos que garantizan el logro de los objetivos en el área de operaciones para los planeamientos y toma de decisiones?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Informes contables	2. ¿Con que frecuencia considera que los gerentes revisan los informes contables?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Toma de decisiones	3. ¿Usted cree que la Organización de la Contabilidad Gerencial incide en la toma de decisiones a nivel organizacional?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
EVALUACION	Evaluar los costos	4. ¿Se evalúa de forma periódica los costos para fortalecer a la gestión estratégica de la empresa?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Evaluar los precios	5. ¿Son eficientes las evaluaciones de los precios para el incremento de utilidades de la empresa?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Evaluar el efectivo	6. ¿Se evalúa de forma periódica el efectivo para determinar la rentabilidad de la empresa?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
CONTROL	Control de costos	7. ¿Con que frecuencia cree usted que la contabilidad gerencial está utilizando el control de costos para la toma de decisiones?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Control de precios	8. ¿Con que frecuencia cree usted que la contabilidad gerencial está utilizando el control de precios para la captación de más clientes?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Control del efectivo	9. ¿Cree que el control del efectivo que se realiza está respondiendo con igualdad a las necesidades que requieren las distintas áreas de la empresa?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca



**Variable II: GESTIÓN DE COMPRAS**

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	NIVELES O RANGOS	
EVALUACION Y SELECCIÓN DEL PROVEEDOR	Solicitud de compra	10. ¿Una vez detectado las necesidades, utilizan un documento interno para realizar la solicitud de compra?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Búsqueda de proveedores	11. ¿Cree que se están realizando las búsquedas necesarias de proveedores que se ajusten a los requerimientos estipulados?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Escoger y aprobar la oferta adecuada	12. ¿Se evalúan y se seleccionan las ofertas de proveedores, la que más se ajusten a los requisitos estipulados por la empresa?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
NEGOCIACION DE LAS CONDICIONES DE COMPRA	Negociación entre proveedor-comprador	13. ¿Cree que se están dando las negociaciones pertinentes con el proveedor y este beneficia a la empresa?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Aceptación del pedido al proveedor	14. ¿Cree que se están utilizando los documentos u órdenes de compra, y está siendo firmada y aceptada por el proveedor?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
SEGUIMIENTO Y RECEPCION DEL PEDIDO	Seguimiento de los pedidos	15. ¿Considera que se están realizando seguimientos a los pedidos mediante tecnologías de comunicación?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Cumplimiento del plazo de entrega	16. ¿Los proveedores cumplen con el plazo de entrega del pedido solicitado?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Recepción de la mercadería	17. ¿Se está realizando el recuento e inspección del pedido; y comprueban la cantidad y calidad a recepcionar?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Ingreso del pedido al almacén	18. ¿Están registrando el ingreso de la compra al almacén bajo el sistema PEPS u otro?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
LIQUIDACION DE LA COMPRA	Transacción de compra	19. ¿Sus transacciones de compra lo bancarizan después de recibido el pedido y la factura?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca
	Recepción del documento	20. ¿Una vez recibido el pedido, recepciona la factura como prueba que se ha realizado la compraventa?	a) Siempre c) A veces	b) Casi siempre d) Nunca



## **ANEXO: 02**

Matriz de Definición Conceptual



Anexo 2: Matriz de Definición Conceptual

VARIABLES DE ESTUDIOS	DIMENSIONES	INDICADORES
<p><b>VARIABLE I:</b> <b>Contabilidad Gerencial</b></p> <p>La contabilidad gerencial se denomina al conjunto de herramientas de evaluación, análisis e interpretación de la información financiera con la finalidad de proveer información adecuada para los procesos de planeamiento, evaluación y control en una organización. (Flores, 2012)</p>	<p><b>Dimensión 1: Planeamiento</b></p> <p>Cuantificar e interpretar los efectos, en la organización, de las transacciones planeadas y otros eventos económicos. La responsabilidad del planeamiento, que incluye aspectos estratégicos, tácticos y operativos, requiere que el contador provoca información cuantitativa histórica y perspectiva para facilitar el planeamiento. (Global Consulting Enterprise E.I.R.L., 2017)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos claros</li> <li>• Informes contables</li> <li>• Toma de decisiones</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 2: Evaluación</b></p> <p>Juzgar las implicaciones de los eventos históricos y esperados; y así como ayudar a escoger el curso óptimo de acción. La evaluación incluye convertir los datos en tendencias y relaciones. Los contadores de gerencia deben comunicar electiva y rápidamente las conclusiones derivadas de sus análisis. (Global Consulting Enterprise E.I.R.L., 2017)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar los costos</li> <li>• Evaluar los precios</li> <li>• Evaluar el efectivo</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 3: Control</b></p> <p>Asegurar la integridad de la información financiera relacionada a las actividades y recursos de la organización vigilando y midiendo la actuación, e induciendo las acciones correctivas requeridas para volver al curso esperado de la actividad. (Global Consulting Enterprise E.I.R.L., 2017)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de costos</li> <li>• Control de precios</li> <li>• Control del efectivo</li> </ul>



<p><b>VARIABLE II: Gestión de Compras</b></p> <p>La gestión de compras consiste en suministrar de manera interrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes deberán proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente para no obstaculizar los procesos adecuados de producción. (Heredia, 2013)</p>	<p><b>Dimensión 1: Evaluación y selección del proveedor</b></p> <p>El departamento de compras analiza la solicitud de compra y comienza a buscar al proveedor que se ajuste a los requerimientos. Solicita información a los posibles proveedores sobre las condiciones económicas, de crédito, y otras condiciones. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud de compra</li> <li>• Búsqueda de proveedores</li> <li>• Escoger y aprobar la oferta adecuada</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 2: Negociación de las condiciones de compra</b></p> <p>Tras escoger la oferta adecuada, se procede a la negociación, fase cuya finalidad consiste en concretar y acercar posiciones en aquellos puntos en los cuales el proveedor y el comprador sostienen posiciones distantes, logrando un acuerdo que beneficie a ambos. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negociación entre proveedor - comprador</li> <li>• Aceptación del pedido al proveedor</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 3: Seguimiento y recepción del pedido</b></p> <p>Una vez enviado el pedido al proveedor, se realiza un seguimiento de los pedidos para conocer en todo momento cómo evoluciona la preparación de la mercancía solicitada, o si se cumplirá el plazo de entrega. A la llegada de la mercancía a la zona de recepción de la empresa compradora, se realiza el recuento e inspección de la misma. Si todo es correcto, se procede a dar entrada al almacén. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento de los pedidos</li> <li>• Cumplimiento del plazo de entrega</li> <li>• Recepción de la mercadería</li> <li>• Ingreso del pedido al almacén</li> </ul>
	<p><b>Dimensión 4: Liquidación de la compra</b></p> <p>El ciclo de la compra finaliza con la transacción de compra y la recepción del documento denominado factura, expedido por el proveedor como prueba que se ha realizado la compraventa correspondiente. En la factura se detalla la mercancía finalmente adquirida así como los precios. (Escrivá, Martínez, &amp; Savall, 2014, pág. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transacción de compra</li> <li>• Recepción del documento (factura)</li> </ul>





## **ANEXO 03:**

Matriz de Consistencia



Anexo 3: Matriz de Consistencia de la Investigación

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES/DIMENSIONES	METODOLOGIA
<p><b>PROBLEMA GENERAL:</b></p> <p>¿Cuál es el nivel que presenta la Contabilidad Gerencial y la Gestión de Compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b></p> <p>Conocer las dimensiones más relevantes de la Contabilidad Gerencial y la Gestión de Compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017.</p>	<p><b>VARIABLE I</b></p> <p><b>Contabilidad Gerencial</b></p> <p><b><u>DIMENSIONES</u></b></p> <p><b>Dimensión 1:</b> Planeamiento</p> <p><b>Dimensión 2:</b> Evaluación</p> <p><b>Dimensión 3:</b> Control</p>	<p><b>Tipo de investigación</b></p> <p>El presente estudio es de tipo <b>No experimental</b></p> <p><b>Nivel de investigación</b></p> <p>El presente estudio es de nivel <b>Descriptivo</b></p> <p><b>Diseño de investigación</b></p> <p>El presente estudio es de diseño <b>Transversal</b></p>
<p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>✓ ¿Cuál es la dimensión más relevante de la variable Contabilidad Gerencial en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017?</p> <p>✓ ¿Cuál es la dimensión más relevante de la variable Gestión de Compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017?</p>	<p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>✓ Determinar la dimensión más relevante de la variable contabilidad gerencial en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017.</p> <p>✓ Determinar la dimensión más relevante de la variable gestión de compras en la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017.</p>	<p><b>VARIABLE II</b></p> <p><b>Gestión de Compras</b></p> <p><b><u>DIMENSIONES</u></b></p> <p><b>Dimensión 1:</b> Evaluación y selección del proveedor</p> <p><b>Dimensión 2:</b> Negociación de las condiciones de compra</p> <p><b>Dimensión 3:</b> Seguimiento y recepción del pedido</p> <p><b>Dimensión 4:</b> Liquidación de la compra</p>	<p><b>Población:</b></p> <p>La población de la presente investigación estará conformada por los 14 trabajadores administrativos.</p> <p><b>Muestra:</b></p> <p>La muestra estará conformada por</p> <p><b>Técnica e instrumento de recojo de datos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La observación, la encuesta y el análisis documental</li> </ul> <p><b>Técnica de análisis de datos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La estadística descriptiva, frecuencias absolutas, relativas, estimación puntual medias, desviación estándar. Procesados en software SPSS V.22.</li> </ul>



## **ANEXO 04:**

Cuestionario



**Anexo 4: Cuestionario**

**UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO FILIAL PUERTO MALDONADO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
**CUESTIONARIO APLICADO A LOS TRABAJADORES DE LA CADENA DE**  
**POLLERIAS ASTORIA'S DE PUERTO MALDONADO 2017**

**Objetivo:** El objetivo de la encuesta es obtener información de los trabajadores de la cadena de pollerías Astoria's de Puerto Maldonado 2017.

A continuación, se presenta una serie de preguntas. Lea cuidadosamente cada pregunta y seleccione la alternativa con la que usted esté de acuerdo, marcando una "X"

**DATOS INFORMATIVOS:**

Edad:	(       )	Sexo:	(       )	Fecha:	/   /
-------	-----------	-------	-----------	--------	-------

**Grado de instrucción:**

A) Técnico incompleta	(   )
B) Técnico completa	(   )
C) Universitario incompleta	(   )
D) Universitario completa	(   )



Gracias por su participación

N°	DIMENSIONES/ITEMS
Variable: CONTABILIDAD GERENCIAL	
<b>DIMENSIÓN 1: Planeamiento</b>	
1)	¿La gerencia coordina con los trabajadores los mecanismos que garantizan el logro de los objetivos en el área de operaciones para los planeamientos y toma de decisiones? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
2)	¿Con que frecuencia considera que los gerentes revisan los informes contables? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
3)	¿Usted cree que la Organización de la Contabilidad Gerencial incide en la toma de decisiones a nivel organizacional? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
<b>DIMENSIÓN 2: Evaluación</b>	
1)	¿Se evalúa de forma periódica los costos para fortalecer a la gestión estratégica de la empresa? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
2)	¿Son eficientes las evaluaciones de los precios para el incremento de utilidades de la empresa? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
3)	¿Se evalúa de forma periódica el efectivo para determinar la rentabilidad de la empresa? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
<b>DIMENSIÓN 3: Control</b>	
1)	¿Con que frecuencia cree usted que la contabilidad gerencial está utilizando el control de costos para la toma de decisiones? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
2)	¿Con que frecuencia cree usted que la contabilidad gerencial está utilizando el control de precios para la captación de más clientes? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
3)	¿Cree que el control del efectivo que se realiza está respondiendo con igualdad a las necesidades que requieren las distintas áreas de la empresa? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
N°	DIMENSIONES/ITEMS



<b>Variable: GESTIÓN DE COMPRAS</b>	
<b>DIMENSIÓN 1: EVALUACION Y SELECCIÓN DEL PROVEEDOR</b>	
1)	¿Una vez detectado las necesidades, utilizan un documento interno para realizar la solicitud de compra? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
2)	¿Cree que se están realizando las búsquedas necesarias de proveedores que se ajusten a los requerimientos estipulados? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
3)	¿Se evalúan y se seleccionan las ofertas de proveedores, la que más se ajusten a los requisitos estipulados por la empresa? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
<b>DIMENSIÓN 2: NEGOCIACION DE LAS CONDICIONES DE COMPRA</b>	
1)	¿Cree que se están dando las negociaciones pertinentes con el proveedor y este beneficia a la empresa? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
2)	¿Cree que se están utilizando los documentos u órdenes de compra, y está siendo firmada y aceptada por el proveedor? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
<b>DIMENSIÓN 3: SEGUIMIENTO Y RECEPCION DEL PEDIDO</b>	
1)	¿Considera que se están realizando seguimientos a los pedidos mediante tecnologías de comunicación? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
2)	¿Los proveedores cumplen con el plazo de entrega del pedido solicitado? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
3)	¿Se está realizando el recuento e inspección del pedido; y comprueban la cantidad y calidad a recepcionar? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
4)	¿Están registrando el ingreso de la compra al almacén bajo el sistema PEPS u otro? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
<b>DIMENSIÓN 4: LIQUIDACION DE LA COMPRA</b>	
1)	¿Sus transacciones de compra lo bancarizan después de recibido el pedido y la factura? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca
2)	¿Una vez recibido el pedido, recepciona la factura como prueba que se ha realizado la compraventa? a) Siempre      b) Casi siempre      c) A veces      d) Nunca

Gracias por su participación