



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**TRABAJO DE INVESTIGACION**

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS PARA  
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA  
EMPRESA CALOF COSNTRUCCIONES SRL.**

**2016**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER  
EN CONTABILIDAD**

**Autor:**

**Coronel Cerdán Milagritos  
Gaona Jiménez Lourdes**

**Asesor**

**Mg. Sánchez Chero, Luis**

**Línea de investigación:**

**Auditoria**

**Pimentel – Perú**

**2017**

**Página Del Jurado**

---

Presidente

---

Secretario

---

Vocal

## Dedicatoria

**A Dios**, Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis

objetivos, además de su infinita bondad y amor.

**A mi Esposo**. Por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, además de ser el compañero inseparable de cada jornada. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad

**A mis padres**. A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y siendo mi apoyo en todo momento

*Gaona Jiménez Lourdes*

**A Dios**, por haberme dado la fortaleza, la oportunidad, la valentía y por bendecirme en el transcurso de mi vida para seguir con mis estudios y poder concluirlos satisfactoriamente.

**A mi familia** por su apoyo incondicional quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y por no dudar de mi inteligencia y capacidad como persona y profesional.

Gracias a ellos soy lo que soy y los amare por el resto de mi vida.

*Coronel Cerdán Milagritos*

## **Agradecimiento**

En primer lugar, me gustaría agradecerte a ti Dios por bendecirnos para llegar hasta **donde** hemos llegado.

A cada uno de los que son parte de nuestra familia; por habernos dado siempre su fuerza y apoyo incondicional que nos han ayudado y llevado hasta donde estamos ahora.

Quisiéramos hacer extensiva nuestra gratitud a nuestros compañeros de estudio por su amistad y colaboración.

Y nuestro Asesor por su esfuerzo y dedicación, quien, con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia.

***Coronel Cerdán Milagritos  
Gaona Jiménez Lourdes***

## **Presentación**

Señores Miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, pongo a vuestra consideración la tesina titulada “Empleo de estrategias de control interno en compras para mejorar la rentabilidad de la empresa negociaciones padilla SAC. Jaén, 2016”, el mismo que se establece con como objetivo general Determinar el empleo de Estrategias de control interno del área de compras que permitan mejorar la Rentabilidad de la empresa Negociaciones Padilla SAC de la Ciudad de Jaén, 2016.

Estamos seguras que se reconocerán los aportes del presente trabajo de investigación, y esperamos cumplir con los requisitos necesarios y que amerite su aprobación; sin embargo, es capaz de ser perfeccionado de acuerdo a lo establecido por Ustedes.

Las Autoras

## Índice

|   |      |
|---|------|
| Página Del Jurado .....                                     | ii   |
| Dedicatoria .....   | iii  |
| Agradecimiento.....   | iv   |
| Presentación.....   | v    |
| Índice .....  | vi   |
| Resumen .....   | vii  |
| Abstract .....  | viii |
| I. INTRODUCCIÓN .....                                       | 9    |
| 1.1. Realidad Problemática.....                             | 10   |
| 1.2. Formulación del problema .....                         | 11   |
| 1.3. Justificación del Estudio.....                         | 11   |
| 1.4. Antecedentes.....                                      | 12   |
| 1.5. Objetivos y Alcance del Estudio.....                   | 15   |
| 1.6. Hipótesis .....  | 15   |
| 1.7. Teorías Que fundamentan el Estudio .....               | 16   |
| 1.8. Marco Metodológico.....                                | 18   |
| II. DESARROLLO .....  | 19   |
| 2.1. Análisis e Interpretación de Resultados.....           | 20   |
| 2.2. Discusión de Resultados .....                          | 36   |
| 2.3. Contrastación de Hipótesis .....                       | 47   |
| III. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES.....                    | 48   |
| 3.1. Conclusiones .....                                     | 49   |
| 3.2. Recomendaciones: .....                                 | 50   |
| IV. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA ELABORAR LA TESINA ..... | 52   |
| 4.1. Cronograma de actividades .....                        | 52   |
| V. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....                         | 53   |
| 5.1. Referencias Bibliográficas .....                       | 54   |
| ANEXOS.....   | 56   |

## **Resumen**

La presente investigación titulada “Empleo de estrategias de control interno en compras para mejorar la rentabilidad de la empresa negociaciones padilla SAC. Jaén, 2016”, es un trabajo científico respaldado en Teorías importantes relacionadas con las variables de la investigación.

El objetivo de la investigación fue: Determinar el empleo de Estrategias de control interno del área de compras que permitan mejorar la Rentabilidad de la empresa Negociaciones Padilla SAC de la Ciudad de Jaén, 2016, la cual se realizó con búsqueda de investigaciones previas, libros, aplicación de encuesta y análisis documental de la empresa.

El tipo de estudio utilizado es descriptivo, de diseño no experimental, transversal descriptivo.

En los Resultados se ha determinado que el sistema de control interno en el área de compras si ejerce influencia en la Rentabilidad de la Empresa negociaciones Padilla S.A.C. pues al evidenciar carencias de implementación de estrategias de control interno, la rentabilidad del negocio está disminuyendo en comparación de un año con otro

**Palabras Clave:** Control Interno de Compras, Empresa, Estrategias, Rentabilidad.

## **Abstract**

The present research entitled "Use of strategies of internal control in purchases to improve the profitability of the company negotiations padilla SAC. Jaén, 2016 ", is a scientific work supported by important Theories related to the variables of research.

The objective of the research was: To determine the use of internal control strategies in the area of purchases to improve the profitability of the company Negociaciones Padilla SAC of the City of Jaén, 2016, which was carried out with search of previous investigations, application of survey and documentary analysis of the company.

The type of study used is descriptive, non-experimental, descriptive cross-sectional.

In the Results it has been determined that the internal control system in the area of purchases if it exerts influence in the Profitability of the Company negotiations Padilla S.A.C. as evidenced by deficiencies in the implementation of internal control strategies, the profitability of the business is decreasing compared to one year with another

**Keywords:** Internal Control of Purchases, Company, Strategies, Profitability.



# **I. INTRODUCCIÓN**

## I. Introducción

### 1.1. Realidad Problemática

Actualmente en el mundo globalizado en que vivimos los negocios día a día se ven en la necesidad de volverse más competitivos si aspiran a continuar en el mercado y crecer con la evolución tecnológica, Actualmente las empresas se han visto en la necesidad de prestar mayor atención a la planificación y control de sus operaciones, ya que constituyen todo esfuerzo de crecimiento, de ahí que el uso de estrategias adecuadas de control interno y su eficiente aplicación garantizara la continuación de las empresas, sea cual fuese la naturaleza del negocio, considerando siempre lo susceptible que son los materiales, herramientas y equipos a fraudes, malversaciones y manipulaciones.

Para Segovia (2011) en un estudio realizado en Quito, menciona que la actual globalización de las operaciones comerciales a nivel mundial; motiva a las compañías privadas, a invertir en la realización y/o reestructuración de planeaciones administrativas o estratégicas, con el fin de cumplir con los objetivos planteados en el corto y largo plazo; proceso de reestructuración que en los últimos años, han sido realizados mediante la aplicación de nuevas tendencias administrativas, como: Calidad total, Justo a tiempo, Benchmarking, Balance Scorecard entre otros; las cuales obligan a fortalecer los procesos internos mediante la evaluación o diagnóstico del ambiente de control de las compañías (Segovia, 2011 pp. 3, 4).

El Perú vive desde fines de la última década del siglo XX un sostenido crecimiento, motivo por el cual se deben implementar mejores estrategias de control en todas las áreas para controlar su crecimiento de manera adecuada y oportuna.

Nuestra empresa motivo de estudio, Negociaciones Padilla S.A.C, no es ajena a ello y es por ellos que nos han permitido realizar la presente investigación para ver si ha implementado adecuadamente las estrategias

de control interno en sus operaciones. Es una empresa comercial, Sociedad Anónima cerrada, que inició actividades el 01 de enero del 2011, cuya actividad económica principal es la venta por mayor y menor de Fertilizantes, Agroquímicos y otros productos afines relacionados a la siembra de arroz. Tiene un sistema de emisión de comprobantes manual y su sistema de contabilidad es computarizado. Su domicilio fiscal está ubicado en AV. Pakamuros Nro. 1065 centro de Jaén (al costado del hospital) Departamento Cajamarca – Distrito Jaén – Provincia Jaén. La fecha de su inscripción en registros públicos se lleva a cabo el 21 de enero del 2011, con ficha Registral Nro. 11029262.

## **1.2. Formulación del problema**

¿En qué medida las estrategias de control interno del área de compras permitirá mejorar la Rentabilidad de la empresa NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C. de la Ciudad de Jaén, 2015?

## **1.3. Justificación del Estudio**

El propósito fundamental de nuestra investigación es dar a conocer la importancia en el uso de estrategias adecuadas de Control interno en las diferentes empresas de nuestro país, independientemente del giro del negocio, para mejorar su rentabilidad.

A diario todas las empresas realizan negociaciones de compras, las mismas que pueden resultar favorables o perjudiciales para las empresas, esto dependiendo de las estrategias utilizadas en cada una de las negociaciones de compras.

Nuestra investigación la hemos realizado en el área de compras de la Empresa NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C., la cual la hemos estudiado de manera adecuada para conocer las estrategias que vienen empleando, si están generando rentabilidad y en base a estos resultados mejorar la rentabilidad del negocio.

#### **1.4. Antecedentes**

En el trabajo de investigación realizado por Ospina (2013); año 2013; Distrito de Santiago de Cali– Colombia; titulada Diseño y Estandarización de un Sistema de Control Interno en el Proceso Compra e Inventarios de Moyano Asociados S.A.S.; cuyo Objetivo General es – Diseñar y documentar un Sistema de Control Interno en el Proceso de Compras e Inventarios de la compañía MOYANO ASOCIADOS S.A.S, con el propósito de contribuir a una mayor efectividad en las actividades identificadas. El tipo de Investigación es descriptiva y de campo, donde concluye que: El diseño de este sistema de control interno para el proceso de Compras e Inventarios, contribuye a que el desarrollo de las actividades del proceso se lleve de forma clara y objetiva, soportados en la documentación del proceso (Caracterización del Proceso de Compras e Inventarios, Procedimiento de Compras e Inventarios, Procedimiento de Selección y Evaluación de Proveedores y los formatos del proceso). Recomendando, Los procesos de implementación de nuevas metodologías de trabajo se caracterizan por tener barreras de entradas, que van desde las predisposiciones por parte de las personas que deben modificar sus estilos de trabajo, hasta la resistencia de grupos de colaboradores que verán cambios en su entorno laboral. Por lo cual se recomienda, la participación gerencial en el proceso de cambio que enfrentará la organización con evaluaciones constantes de los resultados obtenidos de las nuevas metodologías y el acompañamiento de procesos culturales donde se incite hacia los cambios de toda la organización (Ospina, 2013).

En la investigación realizado por Segovia (2011); año 2011; Quito– Ecuador; titulada “Diseño e Implementación de un sistema de Control Interno para la compañía Datugourmet Cía. Ltda.”; cuyo Objetivo General es: Diseñar e implementar un sistema de control interno en la Compañía DATUGOURMET Cía. Ltda. Para disminuir riesgos y proporcionar a la Administración una herramienta para la toma de decisiones. El tipo de

Investigación es descriptiva - explicativa y de campo, los métodos de investigación que serán aplicados son el Inductivo y Deductivo donde concluye que: El capital humano es el recurso principal para la aplicación de un sistema de control interno debido a que depende principalmente el nivel de compromiso del personal para desempeñar las actividades asignadas de manera eficiente y eficaz. Recomendando, Promover el compromiso de cada uno de los empleados o colaboradores de la Compañía en el cumplimiento cabal de los procesos predefinidos y sus lineamientos; y, Implementar el sistema de control interno propuesto con la finalidad de obtener una herramienta importante para el correcto desempeño de sus actividades, que a su vez les permita obtener mayor confiabilidad de la información que generan (Segovia, 2011).

De la investigación realizada por Joaquín & Céspedes (2013); Trujillo 2013; realizo una investigación titulada: “ Diagnóstico del sistema de control interno actual en el proceso específico de las ventas de la empresa de transportes Ittsabus”; cuyo objetivo general fue: Demostrar que el diagnóstico del sistema de control interno actual mejorará el proceso específico del área de ventas de la Empresa de Transportes Ittsabus; El método de investigación es descriptivo, de diseño no experimental de corte transversal, donde se concluye que: Con el diagnóstico se establece la existencia de fallas en la comunicación interna, es decir, la Gerencia manifiesta que existen mecanismo de control interno, pero los demás niveles (técnico y operativo) no perciben estos mecanismos, lo que da cuenta de un problema en la comunicación de las actividades de control. Por lo que recomienda: que es necesario establecer comunicación clara tanto verbal como escrita con los empleados de la empresa, pues la gerencia asume la existencia de mecanismos de control, que los empleados expresan no conocer, por lo que es necesario informar y dejar evidencia de los mismos, ya que es indispensable que todo el personal de la empresa y del área diagnosticada conozca las funciones y procedimientos para que el control interno sea positivo (Joaquin & Céspedes, 2013).

En otra investigación realizada por las Bachiller Reyes & Santos (2014); año 2014; en la ciudad de Trujillo; realizo una investigación titulada: “Control contable del área de compras y las cuentas por pagar de la empresa Distribuidora Agro veterinaria Trujillo s.a.c. y su relación con los egresos de caja para el año, 2014”; cuyo objetivo general fue: Demostrar que la aplicación del control contable del área de compras y cuentas por pagar de La Empresa Distribuidora Agro veterinaria Trujillo S.A.C. mejorará su relación con los egresos de caja. El método de investigación es descriptivo, de diseño no experimental de corte transversal, donde se concluye que: en el área de compras existen deficiencias operativas en los controles, afectando el desempeño del área, presentando deficiencias en las actividades administrativas, contables, funcionales, carencia de manuales, cronograma de pagos, facturas de marcada antigüedad, registro inadecuado contable, información financiera no secuencial, carencia de políticas en el manejo de liquidez. Por lo que recomienda, que la Gerencia debe evaluar las deficiencias mostradas en el área de compras y en las cuentas por pagar, mediante un comité técnico que permita solucionar en forma progresiva y secuencial, dentro de un tiempo establecido (Reyes & Santos , 2014).

En la investigación realizada por las Bachiller Hemeryth & Sánchez (2013); año 2013; en la ciudad de Trujillo; realizo una investigación titulada: “Implementación de un Sistema de Control Interno Operativo En Los Almacenes, Para Mejorar La Gestión De Inventarios De La Constructora A&A S.A.C. De La Ciudad De Trujillo - 2013”. El método de investigación es descriptivo experimental de grupo único Pre Test – Post Test, donde se concluye que: Se encontraron deficiencias en los procesos dentro de los almacenes, por lo que se definieron y documentaron, teniendo claro la secuencia de actividades a realizar por cada uno y permitiendo un mejor control de los inventarios. Por lo que recomienda, Programar semestralmente una revisión de los procesos implantados con la finalidad de mejorarlos. Esto lo deben realizar los almaceneros con el jefe de Logística y aprobado por la gerencia general (Hemeryth & Sánchez , 2013).

## **1.5. Objetivos y Alcance del Estudio**

### **1.5.1. Objetivo General**

Determinar el empleo de Estrategias de control interno del área de compras que permitan mejorar la Rentabilidad de la empresa Negociaciones Padilla SAC de la Ciudad de Jaén, 2016

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

1. Diagnosticar el empleo de estrategias de control interno en el área de compras en la empresa Negociaciones Padilla SAC de la Ciudad de Jaén.
2. Analizar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Padilla SAC de los años 2015 y 2016 en forma comparativa.
3. Proponer nuevas Estrategias en el sistema de Control Interno del área de compras que permiten mejorar la Rentabilidad de la empresa Negociaciones Padilla SAC de la Ciudad de Jaén, año 2016.

### **1.5.3. Alcance del Estudio**

El presente estudio es de alcance Empresarial, enfocado en estudiar el control interno de las compras y la rentabilidad de empresa Negociaciones Padilla SAC, en la ciudad de Jaén, año 2016.

## **1.6. Hipótesis**

Si utilizan estrategias de control interno adecuadas en el área de compras, entonces se logrará mejorar la Rentabilidad de la empresa Negociaciones Padilla SAC de la Ciudad de Jaén.

## 1.7. Teorías Que fundamentan el Estudio

### 1. Definiciones de Control Interno

De acuerdo a nuestra investigación, vamos a citar algunos conceptos referentes a Control Interno, que nos van a centrar en el tema que estamos desarrollando, por lo que podemos citar:

Fonseca (2011) indica que el control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para salvaguardar sus activos, verificar la exactitud y la confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia operacional y fomentar la adherencia a las políticas prescritas por la administración (Fonseca, 2011).

Rodríguez (2009), clasifica el Control interno en 3 tipos de controles: Control preventivo, control concurrente y control posterior (Rodríguez, 2009 p. 35).

Los autores Claros, R. y León, O. (2012), mencionan que los componentes de todo sistema de control interno, son los siguientes: Ambiente de control, evaluación de riesgos, actividades de control gerencial, actividades de prevención y monitoreo, sistemas de información y comunicación, seguimiento de resultados y compromiso de mejoramiento (Claros & León, 2012).

### 2. Métodos de evaluación del control interno

Según (Claros & León, 2012) se clasifican en dos:

- a. Descriptivo:** Consiste en describir las diferentes actividades de los departamentos funcionarios y empleados, y los registros que intervienen en el sistema. Debe hacerse la descripción siguiendo el curso de las operaciones a través de su manejo en los departamentos citados.
- b. Cuestionario:** Consiste en usar como instrumento para la investigación cuestionarios previamente formulados que incluyen preguntas acerca de la forma en que se manejan las transacciones u operaciones de las personas que intervienen en su manejo, la forma en que influyen o lugares donde se definen o se determinan los procedimientos de control para la conducción de las operaciones.



### 3. Definiciones de Rentabilidad

Según (Ccaccya, 2015), define que: La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios (p. VII-1).

### 4. La Rentabilidad en el Análisis Contable

Sánchez (2002), indica que la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero describen la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: (Sanchez, 2002 pp. 2-3)

- a. Análisis de la rentabilidad.
- b. Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- c. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable.

## 1.8. Marco Metodológico

### 1.8.1 Tipo del Estudio

El tipo de investigación ha sido cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

### 1.8.2 Diseño de Investigación

(Ñaupas, Mejía, Novoa, & Villagomez, 2013), “describe que el diseño de la investigación es no experimental porque busca observar el fenómeno tal como se da en su contexto natural” (p. 45).

El diagrama que le corresponde se resume en el siguiente esquema:

M ----- O

Dónde:

**M:** Representa la muestra de la cual se recogió información para el estudio.

**O:** Representa el resultado que se va a obtener.

### 1.8.3 Población y Muestra

#### 1.8.3.1 Población:

La población está constituida por total de trabajadores de la Empresa Negociaciones Padilla -Planta Tambo de Mora, distribuidos en las áreas operativas y administrativas de la empresa, quienes hacen un total de 10 trabajadores.

#### 1.8.3.2 Muestra:

Constituida por la base de datos del proceso de compras, guías, facturas, liquidaciones de la empresa y 8 colaboradores del área de compras.

## **II. DESARROLLO**

## II. Desarrollo

### 2.1. Análisis e Interpretación de Resultados

La presente investigación la hemos realizado mediante la aplicación de una encuesta realizada en un solo momento. Del análisis de los resultados obtenidos es que hemos desarrollado el presente capítulo, el mismo que está en relación al problema de investigación, objetivos de estudios planteados y la hipótesis planteada, respecto a las dos variables de la investigación, control interno y Rentabilidad.

**Tabla 1**

**1. ¿El área de compras cuenta con un manual de Procedimientos?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 03        | 30         |
| No      | 07        | 70         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 1**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 1 puedo indicar que el 70% del personal respondió que el área de Compras NO cuenta con Manual de Procedimientos debido a que no se les entregó dicho documento, sin embargo el 30% si tiene conocimiento que existe dicho manual en el área de compras. La existencia o no de un manual de procedimientos en un área determinada es un indicador de que no existen medidas de control y manejo de las actividades a desarrollar, así como también no están especificadas las indicaciones necesarias para cumplir con sus funciones cada uno de los trabajadores.

**Tabla 2**

**2. ¿Cree usted que el manual de procedimientos está bien elaborado?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 02        | 20         |
| No      | 08        | 80         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 2**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 2 indico que el 80% del personal respondió que el manual de procedimientos del área de compras no está bien elaborado, mientras que el 20% restante indicó que si está bien elaborado dicho manual.

**Tabla 3**

**3. ¿Conoce sus funciones y responsabilidades?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 07        | 70         |
| No      | 03        | 30         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 3**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 3 se observa que el 70% del personal respondió que NO conoce sus funciones y responsabilidades que debe desempeñar en su área, esto se debe al descuido por parte de su jefatura al no proporcionarles información referente a las funciones, requisitos, responsabilidades y condiciones que sus puestos exigen para poder desempeñarlo adecuadamente, sin embargo, el 30% si conoce sus funciones y responsabilidades a desempeñar en cumplimiento de sus funciones.

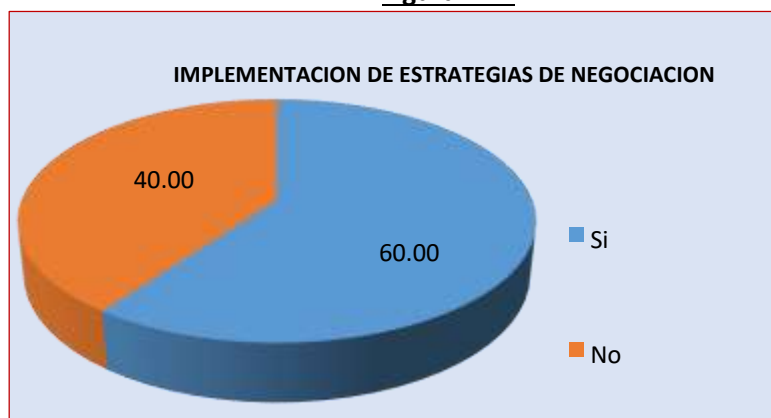
**Tabla 4**

**4. ¿Se han implementado estrategias de negociación en compras?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 06        | 60         |
| No      | 04        | 40         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 4**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 4 puedo indicar que el 60% del personal respondió que Si se han implementado estrategias de negociación en compras, mientras que el 40% indican que no se han implementado estas estrategias.

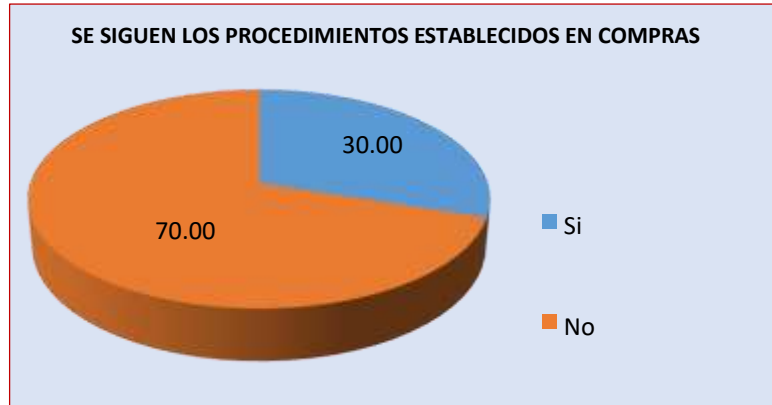
**Tabla 5**

5. ¿Cree usted que se están siguiendo los procedimientos establecidos para el área de compras?

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 03        | 30         |
| No      | 07        | 70         |
|         | <b>76</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 5**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 5 puedo indicar que el 70% del personal respondió que NO se están siguiendo los procedimientos establecidos para el área de compras, mientras que el 30% del personal indican que SI se estas siguiendo los procedimientos establecidos.



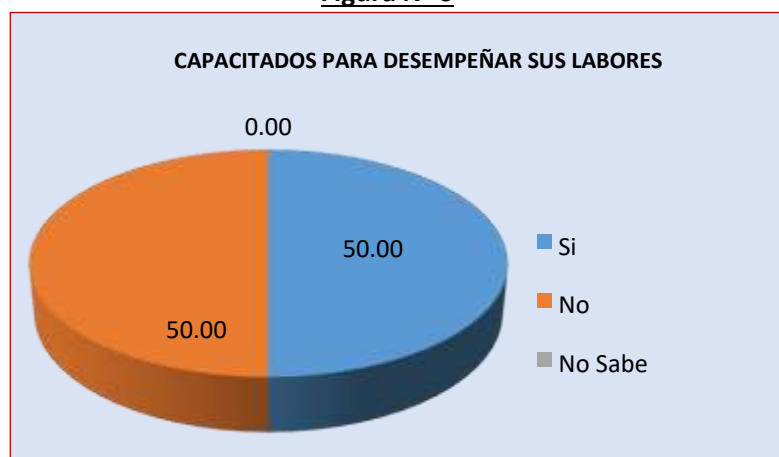
**Tabla 6**

**6. ¿Considera usted que los han capacitado lo suficiente para la labor que desempeñan?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 05        | 50         |
| No      | 05        | 50         |
| No Sabe | 0         | 00         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 6**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 6 puedo manifestar que el 50% del personal respondió que SI los ha capacitado lo suficiente para la labor que desempeñan, mientras que el 50% restante del personal encuestado manifestaron que NO los han capacitado lo suficiente para la labor que desempeñan.

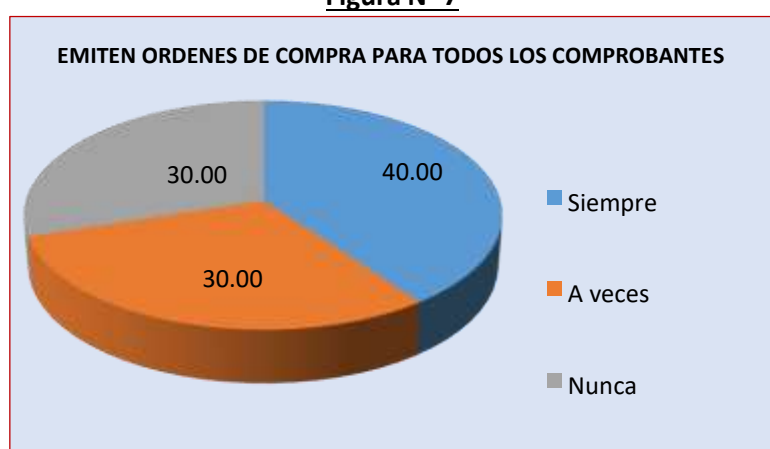
**Tabla 7**

**7. ¿Se emiten órdenes de compra para todos los comprobantes de pago?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Siempre | 04        | 40         |
| A Veces | 03        | 30         |
| Nunca   | 03        | 30         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 7**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 7 puedo manifestar que el 40% del personal encuestado respondió que SIEMPRE emiten órdenes de compra para todos los comprobantes de pago, el 30% manifestó que A VECES emiten órdenes de compra para todos los comprobantes de pago, mientras que el 30% restante del personal encuestado manifestaron que NUNCA se emiten órdenes de compra para todos los comprobantes de pago, lo que significa que existen deficiencias en el control y conocimiento de las operaciones realizadas.

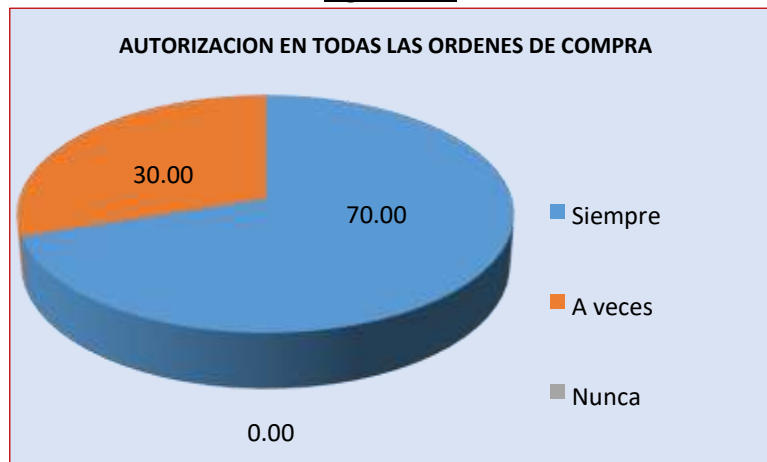
**Tabla 8 8.**

**¿Existe autorización para todas las órdenes de compra?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Siempre | 07        | 70         |
| A Veces | 03        | 30         |
| Nunca   | 0         | 0          |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 8**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 8 podemos manifestar que el 70% del personal encuestado respondió que SIEMPRE existe autorización para todas las órdenes de compra emitidas, mientras que el 30% restante del personal encuestado manifestaron que A VECES se emiten autorización para todas las órdenes de compra emitidas, lo que significa que aún existe deficiencias de control interno en las operaciones realizadas.

**Tabla 9**

**9. ¿Se recepciona los comprobantes de pago u otro documento en el momento de la recepción de la mercadería?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 08        | 80         |
| No      | 02        | 20         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 9**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 9 podemos manifestar que el 80% del personal encuestado respondió que SI se recepcionan comprobantes de pago u otro documento en el momento de la recepción de la mercadería, mientras que el 20% restante del personal encuestado manifestaron que NO se recepcionan comprobantes de pago u otro documento en el momento de la recepción de la mercadería, lo que significa que aún existe deficiencias de control interno.

**Tabla 10**

**10. ¿Se verifican los bienes recibidos al momento de su recepción?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Siempre | 07        | 70         |
| A Veces | 03        | 30         |
| Nunca   | 0         | 0          |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 10**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 10 podemos manifestar que el 70% del personal encuestado respondió que SIEMPRE se verifican los bienes recibidos al momento de su recepción, mientras que el 30% restante del personal encuestado manifestaron que A VECES se verifican los bienes recibidos al momento de su recepción, lo que significa que aún existe deficiencias de control interno.

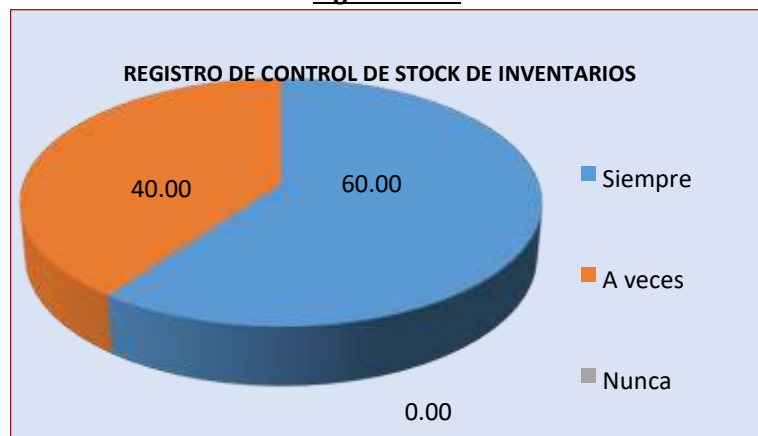
**Tabla 11**

**11. ¿Se lleva un registro para el control del stock de los inventarios existentes?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Siempre | 06        | 60         |
| A Veces | 04        | 40         |
| Nunca   | 0         | 0          |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 11**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 11 podemos manifestar que el 60% del personal encuestado respondió que en la empresa SIEMPRE Se lleva un registro para el control del stock de los inventarios existentes; mientras que el 30% restante del personal encuestado manifestaron que A VECES lleva un registro para el control del stock de los inventarios existentes, lo que significa que existe deficiencias de control interno.

**Tabla 12**

**12. ¿Cumplen con optimizar costos en la selección de la mercadería?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Siempre | 07        | 70         |
| A Veces | 03        | 30         |
| Nunca   | 0         | 0          |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 12**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 12 podemos manifestar que el 70% del personal encuestado respondió que en la empresa SIEMPRE Cumplen con optimizar costos en la selección de la mercadería; mientras que el 30% restante del personal encuestado manifestaron que A VECES Cumplen con optimizar costos en la selección de la mercadería, lo que significa que existe deficiencias de control interno.

**Tabla 13**

**13. ¿Se prepara informes al momento de recepción de los bienes?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 07        | 70         |
| No      | 03        | 30         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 13**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 13 podemos manifestar que el 70% del personal encuestado respondió que SI se prepara informes al momento de recepción de los bienes; mientras que el 30% restante del personal encuestado manifestaron que NO prepara informes al momento de recepción de los bienes, lo que significa que existen deficiencias de control interno.



**Tabla 14**

**14. ¿El área de compras cuenta con un ambiente apropiado para el desarrollo de sus actividades?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 05        | 50         |
| No      | 05        | 50         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 14**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 14 podemos manifestar que el 50% del personal encuestado respondió que SI cuenta con un ambiente apropiado para el desarrollo de sus actividades del departamento de Compras; mientras que el 50% restante del personal encuestado manifestaron que NO cuenta con un ambiente apropiado para el desarrollo de sus actividades del departamento de Compras.

**Tabla 15**

**15. ¿Considera usted que debería mejorarse el área de compras así como la funcionalidad de la misma?**

| Detalle | Cantidad  | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|
| Si      | 10        | 100        |
| No      | 00        | 00         |
|         | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 15**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 15 podemos manifestar que el 100% del personal encuestado respondió que SI Considera que debería mejorarse el área de compras así como la funcionalidad de la misma para dar solución a la problemática que se presentan a diario en la empresa.

**Tabla 16**

**16. ¿Cómo calificaría al sistema de control interno del área de compras?**

| Detalle    | Cantidad  | Porcentaje |
|------------|-----------|------------|
| Bueno      | 04        | 40         |
| Deficiente | 05        | 50         |
| Malo       | 01        | 10         |
|            | <b>10</b> | <b>100</b> |

FUENTE: Elaboración propia

**Figura N° 16**



FUENTE: Elaboración propia

**Interpretación:** De la figura N° 16 podemos manifestar que el 50% del personal encuestado califica al sistema de control interno del área de compras como BUENO, el 40% del personal encuestado califica al sistema de control interno del área de compras como deficiente y el 10% del personal encuestado califica al sistema de control interno del área de compras como MALO.

## 2.2. Discusión de Resultados

Teniendo en cuenta los objetivos materia de estudio, la hipótesis propuesta en la presente investigación, los resultados obtenidos en el análisis de los resultados de la encuesta y la verificación documentaria de la empresa podemos manifestar lo siguiente:

- 1.- El Objetivo Específico: “Diagnosticar el empleo de estrategias de control interno en el área de compras que permiten mejorar la Rentabilidad de la empresa NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C. de la Ciudad de Jaén; hemos realizado diversas inspecciones que nos permitió detectar varios problemas en el proceso de compras, obteniendo los siguientes resultados:

### **Lista de chequeo de diagnóstico de empleo de estrategias del sistema de control interno En el proceso de compras**

| <b>CONTROL DE ESTRATEGIA</b>   | <b>EXISTE</b> |           |
|--|---------------|-----------|
|  | <b>SI</b>     | <b>NO</b> |
| Tiene la Empresa Un organigrama Funcional del departamento.                            | X             |           |
| Se han fijado con claridad los objetivos y funciones del personal del área de compras. | X             |           |
| Existen definidos claramente los procesos y procedimientos del área de compras.        |               | X         |
| Se Elaboran estadísticas diarias, semanales, mensuales o anuales de las compras        |               | X         |
| Existe Registro actualizado de proveedores   |               | X         |
| Se comparan los precios de la mercadería y calidad del producto periódicamente.        |               | X         |
| Tiene la empresa presupuesto de compras mensual o anual y se verifica su ejecución.    |               | X         |
| El personal que trabaja en el departamento de compras conoce a sus proveedores         | X             |           |

|   |   |   |
|---|---|---|
| Existe en la empresa programa de capacitación continuo del personal que labora en el departamento de compras.               |   | X |
| Se cuenta con información inmediata del saldo de las mercaderías (sistema informático).                                     |   | X |
| Se exige siempre que los documentos de compras enviados por los proveedores estén completos.                                | X |   |
| Las instalaciones de la oficina de compras son cómodo, higiénicas y necesarias.   |   | X |
| Se lleva un control de los pedidos realizados, llegada de mercadería y pedidos pendientes de atención                       | X |   |
| Se ha realizado una evaluación de la gestión de compras en la empresa.  |   | X |
| Los trabajadores del área de compras y los de otras áreas de la empresa mantienen comunicación fluida, eficiente y adecuado | X |   |

De la verificación realizada en la empresa NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C., referente al primer objetivo específico, podemos decir que evidencia carencias de implementación de Estrategias de Control Interno, por lo que podemos decir que el control interno en la empresa NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C. es débil.

2.- El Objetivo Específico: “Identificar y analizar el nivel de rentabilidad del área de compras durante los años 2015 y 2016 en forma comparativa”; hemos analizado Estados Financieros simplificados de manera comparativa un año respecto al otro como sigue:

| <b>NEGOCIACIONES PADILLA<br/>S.A.C</b>                |                  |                |                  |                |
|---|------------------|----------------|------------------|----------------|
| <b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS<br/>2015 - 2016</b> |                  |                |                  |                |
| Expresado en Soles                                    |                  |                |                  |                |
| CONCEPTO  | 2015             | %              | 2016             | %              |
| VENTAS NETAS  | 5,920,684        | 99.27%         | 6,808,716        | 99.48%         |
| OTROS INGRESOS OPERACIONALES                          | 43,688           | 0.73%          | 35,296           | 0.52%          |
| <b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>                          | <b>5,964,372</b> | <b>100.00%</b> | <b>6,844,012</b> | <b>100.00%</b> |
| COSTO DE VENTAS                                       | -5,100,258       | -85.51%        | -5,942,395       | -86.83%        |
| COSTO DEL SERVICIO POST VENTA                         | -193,099         | -3.24%         | -181,587         | -2.65%         |
| <b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>                             | <b>671,015</b>   | <b>11.25%</b>  | <b>720,029</b>   | <b>10.52%</b>  |
| (-) GASTOS DE ADMINISTRACION                          | -252,055         | -4.23%         | -236,832         | -3.46%         |
| (-) GASTOS DE VENTAS                                  | -323,234         | -5.42%         | -349,647         | -5.11%         |
| (+) OTROS INGRESOS                                    | 25,758           | 0.43%          | 13,188           | 0.19%          |
| (-) OTROS GASTOS                                      | -27,992          | -0.47%         | -3,112           | -0.05%         |
| <b>(=) UTILIDAD OPERATIVA</b>                         | <b>93,492</b>    | <b>1.57%</b>   | <b>143,626</b>   | <b>2.10%</b>   |
| (+) INGRESOS FINANCIEROS                              | 3,869            | 0.06%          | 5,664            | 0.08%          |
| (+) GANANCIA POR DIFERENCIA DE CAMBIO                 | 21,670           | 0.36%          | 15,246           | 0.22%          |
| (-) GASTOS FINANCIEROS                                | -39,883          | -0.67%         | -57,323          | -0.84%         |
| (-) PERDIDA POR DIFERENCIA DE CAMBIO                  | -13,386          | -0.22%         | -43,637          | -0.64%         |
| <b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>                | <b>65,762</b>    | <b>1.11%</b>   | <b>63,576</b>    | <b>0.93%</b>   |
| (-) PARTICIPACION DE TRABAJADORES                     | 0                | 0.00%          | 0                | 0.00%          |
| (-) IMPUESTO A LA RENTA                               | -19,729          | -0.33%         | -19,073          | -0.28%         |
| <b>(=) UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>      | <b>46,033</b>    | <b>0.77%</b>   | <b>44,503</b>    | <b>0.65%</b>   |

Fuente: negociaciones padilla S.A.C. Elaborado por:

**NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C.**  
**BALANCE GENERAL**  
**COMPARATIVO 2015-2016**

| ACTIVO  | 2.015             | %              | 2.016             | %              |
|---|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>   |                   |                |                   |                |
| CAJA Y BANCOS   | 130,839.00        | 19.28%         | 89,085.00         | 15.28%         |
| CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS   | 85,450.00         | 12.59%         | 140,383.00        | 21.75%         |
| CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-RELACIONADAS   | 0.00              | 0.00           | 0.00              | 0.00           |
| CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS  | 15,000.00         | 2.21%          | 16,393.00         | 2.54%          |
| SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS CORTO PLAZO (38)  | 1,523.00          | 0.22%          | 20,068.00         | 3.11%          |
| INVENTARIOS   | 1,523.00          | 37.45%         | 217,099.00        | 33.64%         |
| TRIBUTOS POR PAGAR - CRÉDITO FISCAL   | 254,200.00        | 4.78%          | 46,827.00         | 7.26%          |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>   | <b>519,453.00</b> | <b>76.53%</b>  | <b>592,102.00</b> | <b>90.88%</b>  |
| <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>  |                   |                |                   |                |
| INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO  | 33,450.00         | 4.93%          | 33,450.00         | 5.18%          |
| ACTIVO DIFERIDO LARGO PLAZO   | 129,319.00        | 19.05%         | 25,450.00         | 3.94%          |
| DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN ACUMULADA Y AGOT ACUM  | -3,500.00         | -0.52%         | -5,700.00         | -0.88%         |
| <b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>  | <b>159,269.00</b> | <b>23.47%</b>  | <b>53,200.00</b>  | <b>9.12%</b>   |
| <b>TOTAL</b>  | <b>678,722.00</b> | <b>100.00%</b> | <b>583,055.00</b> | <b>100.00%</b> |
| <b>PASIVO</b>   |                   |                |                   |                |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>   |                   |                |                   |                |
| TRIBUTOS, CONTRAPREST Y APORTES AL SISTEMA PENS<br>REMUNERACIONES Y PARTICIPA POR PAGAR | 14,750.00         | 2.17%          | 12,750.00         | 1.98%          |
| CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES-TERCEROS  | 45,250.00         | 6.67%          | 35,480.00         | 6.09%          |
| PRESTAMOS A INSTITUCIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO                                       | 65,200.00         | 9.61%          | 65,200.00         | 11.18%         |
| CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS- TERCEROS  | 4,500.00          | 0.66%          | 6,500.00          | 1.11%          |
| <b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>   | <b>129,700.00</b> | <b>19.11%</b>  | <b>119,930.00</b> | <b>20.57%</b>  |
| <b>PASIVO NO CORRIENTE</b>  |                   |                |                   |                |
| PRESTAMOS A INSTITUCIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO                                       | 320,000.00        | 47.15%         | 189,600.00        | 32.52%         |
| <b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>  | <b>320,000.00</b> | <b>47.15%</b>  | <b>189,600.00</b> | <b>29.38%</b>  |
| <b>TOTAL</b>  | <b>449,700.00</b> | <b>66.26</b>   | <b>309,530.00</b> | <b>47.97</b>   |
| <b>PATRIMONIO</b>   |                   |                |                   |                |
| CAPITAL SOCIAL  | 120,000.00        | 17.68%         | 120,000.00        | 18.60%         |
| EXCEDENTE DE REVALUACION  | 0.00              | 0              | 0.00              | 0              |
| RESERVAS  | 0.00              | 0              | 0.00              | 0              |

|                                  |                   |                |                   |                |
|----------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
| RESULTADOS ACUMULADOS            | 62,988.00         | 9.28%          | 109,021.00        | 18.70%         |
| RESULTADO DEL EJERCICIO          | 46,033.00         | 6.78%          | 44,503.00         | 7.63%          |
| <b>TOTAL</b>                     | <b>229,021.00</b> | <b>33.74</b>   | <b>273,524.00</b> | <b>46.91</b>   |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>678,721.00</b> | <b>100,00%</b> | <b>583,054.00</b> | <b>100,00%</b> |

Fuente: negociaciones padilla S.A.C. Elaborado por:  
Investigadores

### INDICADORES DE RENTABILIDAD

| RENTABILIDAD                  | FORMULA   | 2015                              | %     | 2016                              | %     | VARIACION ANUAL (%) |
|-------------------------------|---|-----------------------------------|-------|-----------------------------------|-------|---------------------|
| R. Patrimonio                 | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$          | $\frac{46,033.00}{229,021.00}$    | 20.10 | $\frac{44,503.00}{273,524.00}$    | 16.27 | -19.05              |
| R. Operacional del Patrimonio | $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$   | $\frac{93,492.00}{229,021.00}$    | 40.82 | $\frac{143,626.00}{273,524.00}$   | 52.51 | 28.64               |
| R. Utilidad Operacional       | $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$ | $\frac{93,492.00}{5,920,684.00}$  | 1.58  | $\frac{143,626.00}{6,808,716.00}$ | 2.11  | 33.54               |
| R. Gastos                     | $\frac{\text{Gastos Adm. y vtas}}{\text{Ventas Netas}}$   | $\frac{575,289.00}{5,920,684.00}$ | 9.72  | $\frac{586,479.00}{6,808,716.00}$ | 8.61  | -11.42              |
| Margen bruto de utilidad      | $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$       | $\frac{671,015.00}{5,920,684.00}$ | 11.33 | $\frac{720,029.00}{6,808,716.00}$ | 10.58 | -6.62               |
| Margen neto de utilidad       | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$        | $\frac{46,033.00}{5,920,684.00}$  | 0.78  | $\frac{44,503.00}{6,808,716.00}$  | 0.65  | -16.67              |

Fuente: EE.FF. negociaciones padilla S.A.C. Elaborado por: Investigadores

Como podemos Observar en los indicadores de medición analizados anteriormente, la rentabilidad de Patrimonio, para los años 2015 y 2016 fue de 20.10% y 16.27% respectivamente; mostrando con esto una disminución en la rentabilidad de la inversión de los socios anual del 19.05%, esto debido al incremento de los gastos operativos del negocio y al incremento del costo de ventas de los productos.



En el Segundo indicador de medición podemos decir que en la empresa el año 2015 genero una utilidad operacional del 40.82% y en el año 2016 un indicador de 52.51%; mostrando incremento en la rentabilidad operacional sobre el patrimonio del 28.64%, originado principalmente por la disminución de los gastos operativos.

En el tercer indicador se puede observar que la participación de la utilidad operacional respecto a las ventas se ha incrementado en 33.54% respecto al resultado de cada año, esto se debe a la disminución de los gastos operacionales y al costo de las ventas tal y como se puede ver en el Estado de ganancias y pérdidas.

En El cuarto indicador observamos, que los gastos administrativos y de ventas del año 2016 han disminuido en 11.42% respecto al 2015, generando con esto incremento en la utilidad anual de la empresa.

En el indicador del Margen bruto de Utilidad observamos que la utilidad bruta alcanzada luego de descontar el costo de ventas de cada año son de 11.33% en el año 2015 y 10.58% para el año 2016 respectivamente, mostrando en general una disminución del 6.62% en el comparativo de un año a otro. Con los datos mostrados en estos indicadores, podemos afirmar que se debe a la disminución del margen de rentabilidad de las ventas por el incremento en el costo de ventas de los productos.

En el indicador del Margen neto de utilidad, observamos que en el comparativo de un año respecto al otro se ha visto disminuida en 16.67% esto debido al incremento de los gastos y disminución de la utilidad en las ventas respecto al costo de venta de los productos, con lo cual podemos decir que la empresa no está siendo rentable en el proceso de las compras, ya que si vemos en forma global, el año 2015 la empresa vendió menos que en el año 2016 y obtuvo mayor utilidad y rentabilidad ocasionando con ello disminución en la rentabilidad de las inversiones de los accionistas. Esta información del proceso de rentabilidad también lo podemos apreciar

en el indicador de rentabilidad del patrimonio donde se puede observar que el año 2015 ha sido más efectivo para los accionistas con una mayor participación de la rentabilidad en el patrimonio de la empresa.

**3.- El Objetivo Específico:** “Proponer nuevas Estrategias en el sistema de Control Interno del área de compras que permiten mejorar la Rentabilidad de la empresa NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C. de la Ciudad de Jaén”. Como se ha determinado del análisis del primer objetivo, los resultados de la aplicación de las encuestas y el análisis de los ratios de rentabilidad de la empresa, podemos indicar que el sistema de control interno del área de compras que actualmente manejan en la empresa es débil y no está resultando rentable para el crecimiento del negocio y las inversiones de los propietarios.

De acuerdo a la verificación documentaria y de procesos determinado en el primer punto de las discusiones nosotros proponemos mejorar las estrategias del sistema de control interno teniendo en cuenta la calidad y la cantidad del producto que vamos a comprar de acuerdo a las necesidades del mercado al que está orientada la empresa.

En la empresa se debe implementar para el sistema de compras la elaboración de presupuestos planificados, previamente verificados y diferenciados por productos, donde se debe considerar la cantidad de existencia a comprar, cantidad mínima de stock en almacén, comparabilidad de productos en calidad precios, condiciones de compras, condiciones del mercado, estudio del mercado de proveedores y en general plazos de entrega de los pedidos.

De acuerdo a todo lo mencionado anteriormente nuestra propuesta es tener en cuenta siempre lo siguiente:

**En Políticas para el área de Compras: si queremos mejorar la rentabilidad de la Empresa debemos considerar:**

- a) Que para todos los pedidos de compras se deben emitir órdenes de compra.
- b) Reportar y registrar todas las compras que efectúa la empresa en los sistemas contables y/o estadísticos.
- c) Llevar un registro oportuno de las compras sea cualquiera el proceso por el cual se llevó a cabo.
- d) Hacer seguimiento continuo a las entregas pendientes.
- e) Analizar y Evaluar el desempeño periódico de atención de los despachos a los proveedores.
- f) Implementar un registro continuo de los productos fallados encontrados durante la recepción de los pedidos y hacer seguimiento periódico con control de reportes del proceso de cambio de los productos.
- g) Seguimiento oportuno y respuesta inmediata en el trámite de las devoluciones de productos.
- h) Continuo apoyo a administración en la toma de decisiones de los procesos de compras.
- i) Preparación de informes periódicos y oportunos de las labores desempeñadas y las acciones tomadas en todo el proceso de compras por parte del personal encargado de las adquisiciones para la toma de decisiones.

**Las Estrategia de compras que debemos considerar para mejorar la rentabilidad:**

- a. Debemos buscar siempre concretar alianzas con los proveedores mediante, negociación de precios, firmas de convenios que garanticen la calidad de los productos y mantengan precios bajos en el mercado.

- b. Trabajo coordinado con el proveedor para lograr costos más bajos y mejorar la rentabilidad de la empresa, previa comparación de precios y calidad del producto, con el fin de dar mayor garantía a los acuerdos pactados, servicio prestado, responsabilidad y calidad en lo ofrecido.
- c. Establecer relaciones de negociaciones y acuerdos múltiples de adquisición de productos con los proveedores (intercambio de información, costos de los productos y experiencias), teniendo en cuenta los costos de compra de los productos, pues a pedidos grandes mejores rentabilidades y menor tiempo invertido en el proceso.
- d. Elaboración e implementación del presupuesto anual de compras, el mismo que debe ser evaluado mensual o trimestralmente para verificar su cumplimiento y/o corregir errores.
- e. Para todo pedido de compra se debe tener en cuenta el presupuesto de compras que se debe implementar como política del negocio, el cual contiene las consideraciones que deben tener en cuenta para decidir cuándo y cuánto se va a comprar con son: Tipo de producto, demanda del mercado, grado de importancia del producto, tiempos de entrega del producto por el proveedor, inversión total requerida para concretar la compra, lotes de pedido mínimo de acuerdo a la política del proveedor, espacio disponible en nuestros almacenes, calidad del producto, atención del proveedor seleccionado y stock mínimo de productos a tener antes de realizar la siguiente compra.
- f. Elaborar estadísticas e información sobre compras diarias, semanales, mensuales y/o anuales, así como la comparación de calidad del producto y comparar precios actuales con los anteriores.
- g. Implementar un registro de proveedores y mantenerlo actualizado con información necesaria como costos, productos, márgenes de utilidades de negociación y demás información general del proveedor para una adecuada toma de decisiones.

- h. Implementar procesos y procedimientos del área de compras como guía para los procesos de negociación, los mismos que deben ser evaluados periódicamente para corregir los procesos que no estén operando bien o que tengan errores.
- i. Implementar programas de capacitación continua al personal que labora en el departamento de compras.
- j. Implementar un sistema informático para el control continuo de los saldos, ingresos y salidas de la mercadería con fijación de controles de stock máximo y mínimo para una adecuada toma de decisiones.
- k. Llevar un control adecuado de los pedidos realizados, llegada de mercadería y pedidos pendientes de atención, con el fin de verificar si los proveedores cumplen con los acuerdos pactados respecto a precios, fechas de entrega y llegada de las mercaderías a sus almacenes.
- l. Prestar servicio efectivo, de calidad, adecuado, oportuno y coordinado con los proveedores, personal interno y clientes de la empresa para garantizar una buena atención y prestación del servicio de venta de mercadería.
- m. Realizar evaluaciones periódicas de la gestión de compras, para verificar el cumplimiento de todos los procesos planteados, cumplimiento de indicadores, análisis de las actividades realizadas y generación de indicadores de gestión como resultado de las actividades de medición.

4.- Después de analizados los objetivos específicos materia de estudio, los resultados obtenidos en el análisis de los resultados de la encuesta, vamos a analizar esta información con el objetivo general planteado y la hipótesis propuesta en la presente investigación.

Podemos manifestar que las estrategias que se empleen en el proceso de las compras son importantes y si ejercen influencia en la rentabilidad del negocio, un adecuado sistema de control interno junto con las estrategias adecuadas va mejorar siempre la rentabilidad de todo negocio.

A la fecha de la presente investigación se determinó que el nivel del sistema de control interno de compras en la empresa Negociaciones Padilla S.A.C. es débil, y los trabajadores en su mayoría lo consideran como deficiente, tal y como o podemos ver en la Tabla N° 16 donde el 50% de los trabajadores del departamento de compras califican como deficiente el sistema, además, en la Tabla N° 15 los trabajadores en su totalidad 100% han manifestado que debe mejorarse la funcionalidad del área de compras.

También se ha determinado que el 70% de los encuestados (Tabla 5), indican que no se están siguiendo los procedimientos establecidos en el área de compras y esto afecta en la rentabilidad del negocio, esta problemática se ha determinado que se debe a que el 80% de los encuestados (Tabla 2), manifiestan que el manual de procedimientos del área de compras no está bien elaborado; además, a la consulta a los encuestados sobre el manual de procedimientos, el 70% de los encuestados manifestaron que la empresa no cuenta con este manual a pesar que si existe pero no se ha implementado en su totalidad, pues la mayoría de los trabajadores desconocen su contenido llevándolos a manifestar el 80% de los encuestados que el manual de procedimientos de compras no está bien elaborado (tabla 2).

Revisando los antecedentes de estudios previos planteados como parte de nuestra investigación realizados en diferentes países y temporalidad, los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento y el análisis documental se ha determinado que el manejo de información respecto al sistema de control interno e implementación de estrategias es la misma, pues en todas la investigaciones se ha determinado que las deficiencias en el sistema de control trae como consecuencia baja rentabilidad en los negocios, personal no este comprometido con la misión y visión de las empresas, y en todas las investigaciones referenciadas en nuestro trabajo se recomienda que la gerencia debe asumir la responsabilidad de elaborar mecanismos de control para mejorar la gestión de compras, así como

también, la gerencia debe promover el compromiso de cada uno de los trabajadores para lograr cumplimiento de todos los procesos y procedimientos pre definidos o diseñados para mejorar la operatividad y la rentabilidad de los negocios.

### **2.3. Contratación de Hipótesis**

Revisando nuestra hipótesis planteada, los resultados obtenidos en el trabajo de campo y los análisis realizados a los objetivos específicos, podemos manifestar que los directivos de la empresa deben mejorar las estrategias del sistema de control interno en compras para lograr mejorar la rentabilidad del negocio.

# **III. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES**



### **3.1. Conclusiones**

1. De la investigación realizada hemos determinado que el sistema de control interno en el área de compras si ejerce influencia en la Rentabilidad de la Empresa negociaciones Padilla S.A.C. pues al evidenciar carencias de implementación de estrategias de control interno, la rentabilidad del negocio está disminuyendo en comparación de un año con otro.
2. Al analizar los Objetivos específicos de la investigación hemos encontrado deficiencias en la aplicación del sistema de control interno del departamento de compras, se determinó que el 50% (tabla 16) de los encuestados calificaron como deficiente el sistema de control interno; además, el 100% (tabla 15) de los encuestados manifiestan que se debe mejorar la funcionalidad del área de compras.
3. De la investigación realizada concluimos que la comunicación interna muestra deficiencias pues al preguntar a los encuestados sobre el manual de procedimientos del área de compras, el 70% (tabla 1) manifestaron que no existe dicho manual; y aquellos que respondieron que si existe, el 80% (tabla 2) indicaron que dicho manual no está bien elaborado y necesita ser mejorado.
4. Sobre la implementación de estrategias, se concluye que se deben mejorar los canales de comunicación interna y los manuales de procedimientos, el 70% (tabla 5) indicaron que no se están siguiendo los procedimientos establecidos en el área de compras, afectando con esto la rentabilidad del negocio.

### **3.2. Recomendaciones:**

1. Se recomienda a los accionistas de la empresa y a la administración implementar nuevas estrategias y políticas en el sistema de control interno en el área de compras para mejorar la rentabilidad del negocio.
2. A la administración de la empresa se le recomienda mejorar la funcionalidad del personal del área de compras mediante la implementación de programas de capacitación continua en estrategias de manejo de negociación en compras, fortaleciendo con esto el sistema de control interno del área de compras.
3. Se recomienda a la administración de la empresa mejorar los canales de comunicación interna para que todos los trabajadores del área de compras conozcan los procedimientos que deben cumplir para que mejoren la operatividad y dinamicen la gestión de compras, logrando con esto mejorando la rentabilidad de la inversión de los accionistas.
4. Se recomienda a los accionistas y administrador implementar las políticas, procedimientos y estrategias planteadas en la presente investigación pues han sido propuestas con el único objetivo de mejorar la rentabilidad y analizar periódicamente su cumplimiento.

# **IV. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA ELABORAR LA TESINA**



# **V. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

## 5.1. Referencias Bibliográficas

- Ccaccya, D. (30 de Diciembre de 2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*(341), VII-1 - VII2. Obtenido de [www.google.com.pe](http://www.google.com.pe).
- Claros, R., & León, O. (2012). *El control interno como herramienta de gestión y evaluación*. Lima, Perú: Pacifico Editores.
- Fonseca, O. (2011). *Sistema de control interno para organizaciones* (Primera ed.). Lima, Perú: Instituto de Investigación de Accountability y Control.
- Hemeryth , F., & Sánchez , J. (2013). *Implementación de un sistema de Control Interno operativo en los Almacenes, para mejorar la gestión de inventarios de la constructora A&A S.A.C. de la Ciudad de Trujillo - 2013*. Tesis de Pre Grado, Universidad Privada Antenor Orrego, Departamento de Contabilidad, Trujillo - Perú.
- Joaquin, L., & Céspedes, A. (2013). *Diagnóstico del Sistema de Control Interno actual en el proceso específico de las ventas de la empresa de transportes ITTSA Bus*. Tesis para Título Profesional, Unoversidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.
- Ñaupas, H., Mejia , E., Novoa, E., & Villagomez, A. (2013). *Metodología de la investigacion científica y Elaboracion de tesis* (Tercera ed.). Lima: Editorial e Imprenta San Marcos.
- Ospina, C. (2013). *Diseño y Estandarización de un Sistema de Control Interno en el Proceso Compras e Inventarios de Moyano Asociados S.A.S*. Tesis de Pre Grado, Universidad Autónoma de Occidente, Departamento de Sistemas de Producción, Santiago de Cali - Colombia.
- Reyes, C., & Santos , R. (2014). *Control contable del área de compras y las cuentas por pagar de la empresa Distribuidora Agroveterinaria Trujillo s.a.c. y su relación con los egresosde caja para el año, 2014*. Tesis para Título Profesional, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.
- Sanchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 09 de Mayo de 2016, de [5campus.com](http://www.5campus.com), Análisis contable : <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Segovia, J. (2011). *Diseño e Implementación de un sistema de Control Interno para la compañía Datugourmet Cia Ltda.* Universidad Central del Ecuador, Escuela de Contabilidad y Auditoría. Quito - Ecuador: LA COMPAÑÍA DATUGOURMET CIA. LTDA.

## ANEXOS.

### EVALUACION DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO DEL AREA DE COMPRAS DE LA EMPRESA NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C.

Marca con una X la respuesta que usted cree conveniente.

1. ¿El área de compras cuenta con un manual de Procedimientos?  
a. Si                      b. No
2. ¿Cree usted que el manual de procedimientos está bien elaborado?  
b. Si                      b. No
3. ¿Conoce sus funciones y responsabilidades?  
c. Si                      b. No
4. ¿Se han implementado estrategias de negociación en compras?  
d. Si                      b. No
5. ¿Cree usted que se están siguiendo los procedimientos establecidos para el área de compras?  
e. Si                      b. No
6. ¿Considera usted que los ha capacitado lo suficiente para la labor que desempeña?  
f. Si                      b. No                      c. No Sabe
7. ¿Se emiten órdenes de compra para todos los comprobantes de pago?  
a) Siempre b) A veces    C) Nunca
8. ¿Existe autorización para todas las órdenes de compra?  
a) Siempre b) A veces    C) Nunca
9. ¿Se recepciona los comprobantes de pago u otro documento en el momento de la recepción de la mercadería?  
g. Si                      b) No
10. ¿Se verifican los bienes recibidos al momento de su recepción?  
a) Siempre    b) A veces    C) Nunca
11. ¿Se lleva un registro para el control del stock de los inventarios existentes?  
a) Siempre    b) A veces    C) Nunca



12. ¿Cumplen con optimizar costos en la selección de la mercadería?  
a) Siempre      b) A veces      C) Nunca
13. ¿Se prepara informes al momento de recepción de los bienes?  
h. Si              b) No
14. ¿El área de compras cuenta con un ambiente apropiado para el desarrollo de sus actividades?  
i. Si              b) No
15. ¿Considera usted que debería mejorarse el área de compras así como la funcionalidad de la misma?  
j. Si              b) No
16. ¿Cómo calificaría al sistema de control interno del área de compras?  
a. Bueno  
b. Deficiente  
c. Malo