



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

**Gestión de compras y el planeamiento contable en la Asociación Acomerced
del Distrito de Huacho 2021**

Tesis

Para optar Título Profesional de Contador Público

Autora

Rosangela Patricia Gabino Junco

Asesor

Cpcc. Dr. Marco Liborio Oyola Díaz

Huacho – Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

‘Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho’

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

INFORMACIÓN

DATOS DEL AUTOR (ES):		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Rosangela Patricia, Gabino Junco	72523311	07-11-2023
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Marco Liborio, Oyola Díaz	15687894	0000-0002-9523-0890
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CODIGO ORCID
Miguel Ángel Suarez Almeira	15646696	0000 0002 1747 8145
Pedro Gustavo Castro Burgos	09474845	0000-0002-4117-1952
Manuel Augusto Rodríguez Ramírez	15587210	0000-0002-0670-5058

GESTION DE COMPRAS Y EL PLANEAMIENTO CONTABLE EN LA ASOCIACION ACOMERCED DEL DISTRITO DE HUACHO 2021

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%	18%	1%	13%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	Submitted to Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion Trabajo del estudiante	2%
5	Submitted to Aliat Universidades Trabajo del estudiante	1%
6	1library.co Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	<1%

DEDICATORIA

A mis padres, abuelos y hermanos que apostaron en mi formación y vocación profesional.

.

Rosangela Patricia

AGRADECIMIENTO

A mis maestros por el apoyo brindado inculcándome conocimientos valaderos dentro de la profesión contable.

Rosangela Patricia

RESUMEN

El trabajo: “GESTION DE COMPRAS Y EL PLANEAMIENTO CONTABLE EN LA ASOCIACION ACOMERCED DEL DISTRITO DE HUACHO 2021”, se realizó para obtener la licenciatura en Ciencias contables y financieras de la UNJFSC, Huacho. La metodología fue de tipo Básica, descriptivo-correlacional, no experimental y teniendo como hipótesis: “La gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021”. La población estuvo conformada de 250 pequeños y medianos empresarios y la muestra probabilística fue de 95. El instrumento principal fue el cuestionario aplicadas a la primera y segunda variable. Los resultados muestran que existe asociación de magnitud buena entre la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021

El autor

Palabras claves: gestión, compras, planeamiento contable.

ABSTRACT

The work: "PURCHASING MANAGEMENT AND ACCOUNTING PLANNING IN THE ACOMERCED ASSOCIATION OF THE DISTRICT OF HUACHO 2021", was carried out to obtain a degree in accounting and financial Sciences from the UNJFSC, Huacho. The methodology was of the Basic, descriptive-correlational, non-experimental type and having as a hypothesis: "Purchasing management is significantly related to Accounting Planning in the ACOMERCED Association of the Huacho district, 2021". The population consisted of 250 small and medium businessmen and the probabilistic sample was 95. The main instrument was the questionnaire applied to the first and second variables. The results show that there is a good magnitude association between purchasing management and accounting planning in the ACOMERCED Association of the Huacho district, 2021.

The author

Keywords: management, purchasing, accounting planning.

INDICE

DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INDICE.....	ix
INDICE DE TABLAS.....	1
INDICE DE FIGURAS	2
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	3
1.2. Formulación de problema	4
1.2.1. Problema general	4
1.2.2. Problemas específicos.....	4
1.3. Objetivos de la Investigación.....	5
1.3.1. Objetivo general	5
1.3.2. Objetivos específicos.....	5
1.4. Justificación de la Investigación	5
1.4.1. Justificación práctica	5
1.4.2. Justificación Teórica.....	5
1.4.3. Justificación Metodológica.....	6
1.5. Delimitación del estudio	6
1.5.1. Delimitación Espacial.....	6
1.5.2. Delimitación Temporal.....	6
1.5.3. Delimitación Conceptual	6
1.6. Viabilidad del Estudio.....	6
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Antecedentes	8
2.2. Bases teóricas.....	10
2.2.1. La Gestión de Compras	10
2.2.2. El Planeamiento Contable	13
2.3. Bases Filosóficas.....	16

2.4.	Definición de términos básicos	18
2.5.	Hipótesis de Investigación	21
2.5.1.	Hipótesis general	21
2.5.2.	Hipótesis específicas.....	21
2.6	Operacionalización de las variables Gestión de Compras	21
CAPITULO III. METODOLOGÍA		24
3.1.	Diseño Metodológico.....	24
3.2.	Población y Muestra	26
3.2.1	Población.....	26
3.2.2	Muestra.....	26
3.3.	Técnicas de recolección de datos	28
	Técnica de muestreo	28
	Validez de los Instrumentos.....	29
3.4.	Técnicas para el procesamiento de la información	30
CAPITULO IV ANALISIS DE LOS RESULTADOS		32
4.1.	Resultados descriptivo de las variables.....	32
4.3.	Generalización entorno la hipótesis central	39
CAPITULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		45
CONCLUSIONES.....		47
RECOMENDACIONES		48
CAPITULO V. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....		49
5.1.	Fuentes documentales	49
Bibliografía.....		49
5.2.	Fuentes bibliográficas	52
5.2.	Fuentes electrónicas	52
ANEXOS		53
3.5.	Matriz de Consistencia.....	56
MATRIZ DE DATOS		57

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de la variable X.....	23
Tabla 2. Operacionalización de la variable Y	23
Tabla 3. Validación de expertos	29
Tabla 4. Estadísticos de fiabilidad	30
Tabla 5. Gestión de compras	32
Tabla 6. Existencias	32
Tabla 7. Gastos operativos	33
Tabla 8. Planeamiento contable.....	35
Tabla 9. Presupuesto de ventas.....	36
Tabla 10. Presupuesto de compras	37
Tabla 11. Prueba de Normalidad	38
Tabla 12. La gestión de compras y el planeamiento contable.....	39
Tabla 13. La dimensión existencias de la gestión de compras y el planeamiento contable.....	41
Tabla 14. La dimensión gastos operativos de la gestión de compras y el planeamiento contable....	43

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Gestión de compras	32
Figura 2. Existencias.....	33
Figura 3. Gastos operativos	34
Figura 4. Planeamiento contable	35
Figura 5. Presupuesto de ventas	36
Figura 6. Presupuesto de compras	37
Figura 7. . <i>La gestión de compras y el planeamiento contable</i>	40
Figura 8. La dimensión existencias de la gestión de compras y el planeamiento contable .	42
Figura 9 La dimensión gastos operativos de la gestión de compras y el planeamiento contable.....	44

CAPITULO I.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Este mundo lleno de constantes cambios, se evidencian la evolución y el crecimiento de las grandes empresas internacionales, asumiendo retos que puedan satisfacer a los clientes.

Por ello, es importante que los esfuerzos de la organización sean bien administrados en cuanto a compras, debe ser responsable de obtener bienes y productos de los proveedores a buen precio y calidad garantizada para que la empresa pueda lograr su objetivo. para clientes internos y externos.

Una óptima gestión de compras nos brindará una ventaja para competir y mejorar los logros económicos de una empresa, ya que se optimizarán los costos, por ende, mejoraremos los procesos que incrementan el capital. Por ello es de suma relevancia que exista una eficiente gestión de compras vinculada a una planificación estratégica de la empresa.

En el Perú, es notorio que nos encontramos en un mercado competitivo debido a que las empresas pugnan por el liderazgo en zonas de atención por la exclusiva que presentan con proveedores y por el servicio cada día más exigente que los clientes demandan.

Las empresas deben estar en la capacidad de cumplir los procesos necesarios para cumplir con las necesidades de los clientes tanto externos como internos, asumiendo una eficiente gestión de compras incluyendo aspectos técnicos que dinamicen y optimicen las compras.

En nuestra ciudad de Huacho, las Empresas pertenecientes a la Asociación de propietarios ACOMERCED de Huacho, se ha notado ciertas deficiencias en la toma de decisiones, donde no se tiene en consideración una visión a futuro, así mismo se

presentaron dificultades para adaptarse a nuevos cambios como el uso de esta nueva tecnología para que ellos puedan llegar a vender sus productos.

Estamos en un mercado sometido mayoritariamente al “Delivery”, esta asociación más que todo debería analizar la importancia que tiene generar pedidos a través de esta modernidad con la cual ahora se llevan los pedidos, porque así genera más confianza la persona que está adquiriendo el producto, debido al temor que tienen los compradores en asistir a los Centros comerciales por esta debida situación que estamos pasando, es así como:

(Castillo & Arroyo, 2017), nos plantean lo siguiente:

Sostiene que “las transacciones habilitadas de manera digital incluyen todas las transacciones mediadas por la tecnología digital. En su mayor parte, esto significa las transacciones que ocurren a través de Internet y Web”. (p.47)

Teniendo en consideración que la utilidad está en función de las compras, el trabajo definió la gestión de compras de la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho correlacionando con un buen planeamiento contable, sugiriendo acciones correctivas que permita la mejora de los objetivos estratégicos para la Asociación, sus colaboradores y socios necesarios, cumpliendo las exigencias y expectativas de nuestros clientes.

1.2. Formulación de problema

1.2.1. Problema general

- ¿Qué relación existe entre la Gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de Huacho?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Qué relación existe entre la Existencias de la Gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de Huacho?

- ¿Qué relación existe entre la Gastos operativos de la Gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de Huacho?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la Gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de ...

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación que existe entre la Existencias de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de Huacho.
- Establecer la relación que existe entre la Gastos operativos de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de Huacho.

1.4. Justificación de la Investigación

Esto nos ayuda a saber que pretendemos solucionar o recomendar.

1.4.1. Justificación práctica

La investigación refleja implicancias prácticas ya que está dirigido a describir, recomendar y más que todo ayudar a estos microempresarios a buscar soluciones para mejorar la gestión de compras optimizando el planeamiento contable en la asociación de comerciantes.

1.4.2. Justificación Teórica

El incentivo documental que la realiza la investigación se enmarca en los conocimientos relacionados a la gestión de compras óptimo haciendo uso del

comercio electrónico, así mismo servirá como un soporte y apoyo para otras futuras averiguaciones relacionadas sobre el tema.

1.4.3. Justificación Metodológica

La utilidad metodológica está orientada a la generación de estrategias que mejoren el fortalecimiento de las capacidades de orden superior lo que garantizará una mejor gestión en las compras de mercaderías en los trabajadores de la asociación.

1.5. Delimitación del estudio

1.5.1. Delimitación Espacial

El proyecto nos va a enfocar el estudio dentro de la Asociación de Comerciantes “ACOMERCED” de la ciudad de Huacho, pero sin embargo para el recojo de la información será necesario ampliar el espectro a los lugares aledaños para observar otros locales que compiten con la asociación.

1.5.2. Delimitación Temporal

La indagación deberá ser desarrollada y así mismo poder ser interpretada por la propia investigadora, así mismo ella tenía que realizar un trabajo en un horario laboral un poco ajustado, entonces esto conlleva a que la disponibilidad del plazo sea estrecha. Pero aun así con tal que se cumpla la investigación hizo que se pueda coordinar horarios, igualmente con la ayuda de otros colegas para así poder realizar con éxito este trabajo.

1.5.3. Delimitación Conceptual

Este trabajo además de cumplir con lo que pide la Universidad se sustentará en referencias bibliográficas, textos y estudios que proporcionan conceptos y teorías sobre la gestión de compras y planeamiento contable, complementados con aspectos técnicos entorno a materias como el comercio electrónico y la investigación de mercado, proceso, administración y finanzas.

1.6. Viabilidad del Estudio

La tesis presenta elementos y probabilidades necesarias para que en el proceso que se va desarrollando se lleve a cabo bien de acuerdo lo establecido y normado por la Facultad de Ciencias contables de la UNJFSC de Huacho, En este proyecto vamos a resaltar a los pequeños empresarios a que inviertan un poco más en marketing para que así esta empresa tenga mucha más rentabilidad. Así mismo evitar el sobre stock que va a hacer que esta mercadería ya no se pueda vender por lo mismo que la moda se va renovando, entonces queremos evitar esto tratando de evaluar cuales son los errores que estos comenten en su negocio.

CAPITULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

(Espinoza, 2018) en su tesis “*Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*”, ante la Universidad Católica de Guayaquil, cuyo objetivo fue desarrollar una mejor planificar para el área de compras y dentro de sus conclusiones relacionadas a nuestra investigación citamos: Un análisis del sistema de adquisiciones de la empresa reveló fallas en su implementación, como una gran cantidad de solicitudes de adquisiciones sin procesar, directrices y políticas desactualizadas. (pág. 122).

La importancia en sí que tiene la gestión de compras y la cual coincidimos con la apreciación del autor es que para una compañía o cualquier empresa tiene ventajas porque las hace más fuertes, eso es lo que quiere y debería poseer toda compañía. Siempre se dice que el futuro éxito que se va a obtener depende mucho de una buena gestión de compras y sobre todo que gracias a esta nos va traer muchos beneficios. Otro punto importante que deberían tener en cuenta y es el control que se debe tener para llevar un stock suficiente y no uno con carencias o quizás con excesos, ambos son puntos que desfavorecen a la empresa por eso se debe tener una buena planificación y medidas para guiar para el proceso de compras. Los suministros juegan un papel de vital importancia aquí ya que va de la mano con la empresa para ver el abastecimiento de sus dichos productos, sobre todo ver la calidad que se va a usar y los costos que van a estar vinculados.

(Ramos & Tapia, 2017) En su tesis “*Análisis de la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa unitel del periodo 2015-2016*”, Universidad de Guayaquil, cuyo objetivo fue conocer el estado de la empresa para así poder proponer una mejor planificación. El estudio fue aplicada, debido a que se aplica conocimientos Administrativos y Financieros que

utilizarán para el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa Unitel S.A. en base a una Planificación Financiera. El autor resalta que esta empresa se ve una enorme desorganización de gastos y sabemos que esto ocasiona complicaciones, pero sobre todo corre con el riesgo que la empresa en cualquier momento quiebre por los excesivos gastos, por eso para esto se debe tener en cuenta una buena planificación.

2.1.2. Nacionales

(Ayte, 2019) En la tesis titulada *“Importancia planeamiento contable, tributario y los efectos en la situación financiera de las mypes, en las empresas de transporte, caso Trans Huer S.A.C. Arequipa 2016”*. El objetivo de la investigación desarrollada es analizar cuál es la importancia del planeamiento contable y tributario, y los efectos que ocasiona en la situación financiera de las micro y pequeñas empresas del sector transporte Arequipa. Para el presente trabajo de investigación se ha tomado en cuenta el enfoque cuantitativo del método científico; el diseño metodológico de la investigación es experimental, además el presente estudio empezara por el nivel descriptivo y de campo. Al terminar el análisis de resultados se puede concluir que es importante el planeamiento contable y tributario en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas porque nos permite realizar una gestión optima en el desarrollo de sus operaciones, además de ello las empresas tendrían la información a tiempo real de los estados financieros para la toma de decisiones y así optimizar la carga fiscal.

(Espino , 2016) En la tesis *“Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimento”*. Tiene como objetivos elaborar la evaluación y propuesta de mejora para la gestión compras con la única finalidad de elevar la productividad en un Concesionario de alimentos en la ciudad de Lima, es importante ya que este objetivo permite reducir muchos costos que a veces sin querer se sobrepasa.

En resumen, se puede determinar que los principales problemas a los que se

enfrentan este tipo de empresas están relacionados principalmente con una mala gestión de compras: tales como sobrecostos de productos, costos de horas extras del personal, pérdida de tiempo en los procesos, baja productividad y demanda reducida de los clientes atendidos.

Una buena condición de compras puede evitarle a la compañía incurrir en despilfarros innecesarios. Por ello, en la zona de compras deben radicar personal integrado competente. De modo que su buen arreglo logre el fortalecimiento de la relación con los proveedores. Lo que permitirá actuar un mejor ajuste de los precios y mejorar las condiciones de pago.

Siempre deberá convenir hacer los contratos en mejores términos, para tener más ingresos, también la disminución de costos y por supuesto que aumentando la rentabilidad de la empresa. Igualmente, deberán evitar con proceder hacer compras apresuradamente, ya que todo debería ser antes planificado para que así estos pequeños empresarios puedan obtener los resultados que esperan.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. La Gestión de Compras

Es una herramienta muy importante ya que en estos tiempos ayuda mucho a reducir los costos de una empresa y eso hace que nos genere una utilidad importante y es así como podemos coincidir con la apreciación del autor:

(Escrivá , Savall, & Martínez, 2014) plantea:

La adquisición implica encontrar fuentes de suministro y adquirir recursos suficientes para mejorar las operaciones comerciales y satisfacer las necesidades. (p. 4)

Como podemos ver el autor destaca que para generar un mayor rendimiento es importante que se pueda elegir una buena cadena de suministros para que así las empresas puedan garantizar y satisfacer a sus clientes como también conllevaría al éxito de la empresa.

Una buena condición de compras nos favorece a identificar a los mejores proveedores, lo que ayuda en una mejora de calidad y el importe del producto postrero que vende. Es por eso por lo que algunas empresas trabajan en limitada relación con sus proveedores para ir mejorando todos los procesos que se van a llevar a cabo. Es así como deberían de trabajar los microempresarios de esta asociación para que puedan generar más ingresos y no generar deficiencias, pero sobre hacer que sus productos se vendan y no se queden.

También deben tener en cuenta en que ayuda a ver cuáles son los requerimientos de abastecimiento de materiales que se van a usar. Suministros que garanticen un buen optimo stock, abastecimiento de producción y así poder satisfacer a los clientes.

Si el área de compras realiza eficientemente su trabajo, logra acrecentar la competitividad de la entidad. Puesto que su buen arreglo logra la reducción de costos, el comienzo de nuevos productos y sobre todo genera un mayor placer de sus clientes. Asimismo, incrementa largamente la posición competitiva de la compañía o negocio que tenga una persona, genera más demandas y más valorización.

Existencias

Las existencias es algo fundamental que toda empresa o negocio debería tomar en consideración ya que nos va a ayudar a saber que productos se van a vender bien y entonces sabrán que productos pedir, y así concordamos con los autores:

(Mileman & Sibanda, 2016), Nos plantean lo siguiente:

El inventario son todos los productos que su empresa ofrece a la venta. El inventario también es toda la materia prima que su empresa posee y utiliza para fabricar productos o prestar servicios.

(pág. 41)

Los autores lo que resaltan aquí es que se debería tener un control de existencias que sea eficiente y correcto para las empresas, pero sobre todo que puedan estar actualizados, porque si no se actualiza a futuro puede arrojar informaciones incorrectas y lo que conllevaría a que se puedan tomar determinaciones equivocadas de compras, también es relevante porque permite ver si se va a realizar un nuevo pedido.

Las existencias son los productos o se puede decir también los bienes que la empresa lo compra con la finalidad de poder revenderlos. Estas se clasifican en materias primas, que llegan hacer todos los materiales lo cual se fabrican los productos que van a hacer los finales. Con estos materiales hacen que tengan una buena fuente de ingresos y sobre todo que genere más rentabilidad a cualquier entidad.

Tiene un impacto en el proceso final la gestión de existencias en la compañía porque también es considerada como un costo que tiene que ser mínimas para así hacer un proceso productivo y así cubrir las demandas, pero sobre todo teniendo en cuenta el stock que se está llevando sin pasarse ni tampoco aumentarse.

Para esto se tiene que controlar los inventarios para que la empresa no se stokee con productos que quizás ya no se puedan vender y esto será la clave de prestigio para valorar los resultados del ente.

Gastos Operativos

Estos gastos son los importes destinados a mantener un activo, gracias a ellos permite que la entidad pueda desarrollarse mejor y sobre todo ver sus operaciones diarias y de esta manera concordamos con el autor:

(González & Patiño, 2019) Nos escribe que:

Los gastos operativos son fundamentales en toda organización, desde que decidimos iniciar una empresa. El gasto es inherente a la actividad, incluso antes de que esta sea operativa. La idea central que se manejará, es que el éxito de una empresa no se basa en cuánto

ingresa, sino en cuanto se deja de gastar. Por lo que la manera más sencilla de incrementar las ganancias es reduciendo sus gastos. (p.3)

Los gastos operativos por interpretación son aquellos que la empresa tiene que tomar en cuenta para así puedan desarrollar sus actividades, no es la única manera en que podamos definir a estos también son conocidos como gastos o costos operativos. Pero en sí no todos estos mencionados son iguales porque se encuentran clasificados de diferentes maneras.

Estos gastos buscan generar un mayor beneficio empresarial a través del ahorro de los costos para así poder saber si estos han reducido o crecido considerablemente siempre y cuando no afecte a la producción que llegue a tener la empresa.

Si bien se dice que cada empresa tiene diferentes gastos, pero la mayoría tienen muchos en común, como las remuneraciones, los alquileres, los impuestos, entre otros.

Pueden llegar a tener un impacto importante en la entidad y sobre en el efectivo que esta posee. Los gastos operativos son como una esencia fundamental porque mantiene un negocio en funcionamiento, es relevante también porque tiene que ver un control de estos ya que si estos pagos se llegan a pasar afectaría considerablemente a los recursos que tiene la empresa.

2.2.2. El Planeamiento Contable

La planeación permite ver a la empresa como va a administrar sus recursos para que así pueda estar logrando sus objetivos, es así que concluye el autor:

(Welsch, 2005) Concluyeron que:

Es una forma de desarrollar objetivos comerciales y decidir la siguiente forma de alcanzarlos. Entender: establecer objetivos de la empresa, hacer predicciones sobre dónde se deben lograr y decidir qué objetivos se pueden lograr. (p. 4)

Como nos dice el autor el planeamiento contable va a permitir a la entidad a tener progresos eficientes, sobre todo desarrollar estrategias que a futuro tengan un buen éxito y así evitar originar pérdidas.

El diseño financiero en una empresa es un tema relevante que deben de tomar en cuenta y que no debe ser pasado por desapercibido. Siempre se tiene que ser un estudio antes de evaluar los resultados deseados, ver los recursos, pero sobre todo que pueda responder a los objetivos planteados.

Las deficiencias y las amenazas también juegan un papel importante en todo proceso de planificación ya que si esta empresa no evalúa bien cuales son los riesgos que corre esta empresa se podría ir a la quiebra. Lo mismo pasa con los microempresarios de esta asociación que la gran mayoría de ellos no tiene un control de sus inventarios y sobre todo un orden del stock que va quedando, por eso se recalca que todo viene a base de una buena planificación contable.

El planeamiento contable en una empresa es vital para la distribución precisa de sus funciones, una buena distribución permitirá en gran medida ascender los objetivos que desea el microempresario, la mayoría de estos cometen errores comunes porque le dan poca importancia a esto y es así como esto da origen a la disminución de su rentabilidad.

Presupuesto de ventas

Este presupuesto se encarga de recopilar todos los datos de la empresa y ya teniendo toda esta indagación nos va a permitir hacer una planificación. Concordamos con la apreciación del autor cuando nos dice que este presupuesto nos va a ayudar a conocer la rentabilidad de la empresa y sobre ver el grado de producción para así poder satisfacer las demandas, Así recalca:

(Gil, 2016) Nos dice que:

Es un documento que ayuda a conocer la rentabilidad de una empresa

y a su vez conocer el volumen de ventas estimado en un periodo determinado y por consiguiente los ingresos. (p.2)

No tiene nada que ver si es una microempresa o ya sea que fuera la magnitud el presupuesto ventas es un punto que tiene que ver con los sistemas financieros y nos permiten ayudar a tomar decisiones como por ejemplo sobre las compras que vayan a realizar y el flujo de efectivo que tienen en disposición.

Este presupuesto es conocido porque anticipa la rentabilidad de un ente durante cierta etapa y esto hace que sea importante en toda gestión empresarial de una empresa. También ayuda a fijar y a ver más claras los objetivos que quieren lograr cumplir.

Evita hacer desembolsos innecesarios y permite calcular con facilidad y exactitud las inversiones, gracias al presupuesto de ventas vas a conseguir como que equilibrar de una manera practica las finanzas de una entidad y así podrás tener una perspectiva para tomar las mejores decisiones.

Para llegar a concretar las ventas se debe hacer un estudio del mercado para que así la empresa tenga un conocimiento del mercado así puedan tomar las mejores decisiones, lo que no se puede negar que un buen presupuesto de ventas logra traer beneficios y les ayuda a tener una mejor perspectiva financiera así mismo a fortalecer a la entidad.

Presupuesto De Compras

El presupuesto de producción y de compras están vinculados porque uno del otro, las compras como nos dice su objetivo es el abastecimiento para su venta es así como nos plantea el autor:

(Fagilde, 2009) Nos menciona que:

Es el presupuesto que prevé las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo.

Generalmente se hacen en unidades y costos. (p.17)

Este presupuesto se va a hacer en bases al presupuesto de materiales o de materia prima que se desea obtener para dicha empresa, este deber ser una estimación y así poder adecuarse a la empresa también es importante que tenga un buen seguimiento adecuado.

Es como un tipo de presupuesto que hemos estado utilizando a lo largo de toda nuestra existencia como por ejemplo cuando una persona está haciendo unas compras en un mercado va y las realiza con el efectivo que está destinado para esas adquisiciones o cuando también queremos comprar ropa y contamos con un dinero ya establecido para eso entonces así mismo evitamos no sobrepasar el límite, a eso se le llamaría a un importe que está destinado para esa cosa que vamos a adquirir.

Desde la perspectiva empresarial es una herramienta importante dentro del presupuesto de compras porque a través de esta nos va a ayudar adquirir las necesidades que va a tener la empresa de acuerdo con la producción de los bienes o servicios.

Su ocupación principal es la de poder hacer un cálculo financiero de todos los productos que se lleguen a manejar en la entidad y de así de esta manera se podrá hacer un cálculo sobre cualquier costo de producción, este presupuesto busca obtener buenos precios para su adquisición y más que todo en evitar caer en la parte de la sobreinversión.

2.3. Bases Filosóficas

Inversión

Es invertir en algo con ansias de tener algún beneficio en un futuro, por ejemplo, una persona que se arriesga a invertir en vez de gastarlo corre riesgo de perder una parte o todo su dinero, pero con buenas estrategias estas inversiones pueden traer buenas ganancias en el futuro, es así como concordamos con la interpretación del autor:

(Gitman & Joehnk, 2009) Concluyeron que:

Una inversión es cualquier cosa en la que una persona invierte con la esperanza de generar un buen rendimiento y/o ahorrar o aumentar el valor. (p.3)

El autor nos hace referencia a que esto también tiene que ver mucho con el ahorro y sobre todo a tener ganancias. Una inversión se puede hacer de diferentes maneras, pero las más comunes son las de invertir en un negocio o proyecto con la finalidad de que este genere una mayor cantidad de utilidades.

Una inversión en el giro ahorrador es como una reducción de capital para llegar a obtener una futura ganancia esperada. Por ejemplo, una persona tiene un dinero ahorrador tiene 2 opciones, una de ellas es invertirlas y generar de acá a unos años provecho de esa inversión o gastársela. La mayoría de las personas a veces piensan y lo ven todo en gastar cuando eso no debería hacer así, deberían invertir, en hacer algo con ese dinero que a la larga les traiga buenos beneficios.

Ahora en el ámbito de las empresas estas en si suelen hacer inversiones en todo momento, en un principio esta inversión será un gato para la entidad ya que esta tiene que desembolsar el dinero para hacer las compras. Pero tiene como objetivo que más adelante van a recuperar ese dinero porque antes de a ver invertido ese dinero ya han estudiado las probabilidades que conseguiría esa inversión si se llega a concretar, la probabilidad que más se estudia es la del rendimiento esperó sea de cuánto dinero estima a ganar, pero también el riesgo de que es la probabilidad de que no se obtenga esa ganancia y por el ultimo cuando se obtendrá el fruto.

Gestión Financiera

Es utilizar el dinero eficientemente y para eso tenemos que saber analizar la eficacia de una inversión, el autor nos recalca aquí que la gestión financiera es relevante y se deber de aplicar en toda empresa, lo concluye:

(Córdova , 2009) Señala que:

La gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y eficiencia operacional. (p.2)

Analiza cómo conseguir y obtener de una manera óptima los recursos de una empresa, también se encarga de como esta financiera las operaciones para la cual estas se llegan hacer con recursos propios. Así mismo se piensa que los encargados se deben de ocupar de determinar cómo esta entidad va a administrar los fondos, como por ejemplo en qué tipo de proyecto invertir. Esta gestión financiera lo que busca en si es buscar la mayor rentabilidad posible.

Esta gestión se basa en sí en la buena administración de los recursos que tiene, Así mismo esta entidad pueda dirigir de una manera correcta los ingresos o gastos que pueda llegar a tener. El gestor financiero es la persona que, si o si tiene que encargarse de planificar las estrategias que la organización necesita, pero sobre todo de controlar lo que se pueda llevar a cabo en la empresa.

Una de las tareas de la gestión financiera es la de ayudar a tomar decisiones para asegurar el cálculo más eficaz de los recursos financieros entre la corporación y sus fuentes de financiamiento.

En esta sociedad tan globalizada como en la que vivimos, es crucial para las empresas realizar una buena condición financiera, y una buena distribución de sus finanzas. Así mismo hacer que se maneje de una manera eficiente los recursos financieros de la organización.

2.4. Definición de términos básicos

- **Costos**

Son los que nos indican el dinero que debemos tener para producir un producto, es muy importante que la empresa tenga un buen control de costos para que así

puedan frenar a la competencia sin perjudicar su rentabilidad.

- **Clientes**

Un cliente puede ser una persona o una entidad que adquiere un producto para el o también puede revenderlo a otra persona. Es relevante que tengamos satisfechos a nuestros clientes para que así ellos tengan una buena imagen de nosotros.

- **Demandas**

Las demandas es la cantidad de un bien o un servicio que va a ser solicitado por personas en un mercado solicitado, las demandas en los mercados varios según la temporada del año.

- **Existencias**

Nos hacen mención a los bienes de una empresa a su orden, para así hacer el proceso de venta o también puntualizar que puede ser el stock de un producto.

- **Fuentes de financiación**

Es una modalidad que permiten a muchas empresas conseguir dinero para que así les permita crecer y sobre todo desarrollarse con ese capital, una de las fuentes que más recurren estas personas son la de los bancos.

- **Fondos**

Entiendo por fondos que es un patrimonio de un conjunto de personas que buscan duplicar sus ingresos a través de una inversión.

- **Gestión eficiente**

Esta gestión nos ayuda a que la empresa pueda estar preparada a cualquier situación de peligro que pueda suceder en cualquier momento inesperado, la eficiencia requiere de un gran compromiso para lograr sus metas trazadas.

- **Información financiera**

La información financiera que nos brinda la contabilidad es de vital importancia porque nos muestra toda la realidad y desempeño que tiene una empresa, esto es

muy útil ya que nos permite tomar decisiones importantes sobre esta.

- **Liquidez**

Es la idoneidad que tiene la empresa para lograr riqueza sin perder dinero y así esta pueda pagar sus pagos.

- **Materias primas**

Es un bien que se transforma para su utilización en tareas humanas, sin la materia prima no se podría elaborar elementos.

- **Mercaderías**

Es un producto que sirve para ser comercializado y satisfacer una necesidad del consumidor, es importante porque genera un ingreso para esa empresa.

- **Prestar servicios**

Es una persona que realiza un trabajo a cambio de una remuneración y si es para una empresa debe tener una buena hoja de vida para que puedan contratarlo.

- **Presupuesto**

Es lo que le permite saber a muchas empresas a saber cuánta ganancias o pérdidas ha tenido la empresa ver el cumplimiento de sus objetivos puestos, el presupuesto es una herramienta que va a ayudar a la planificación de las actividades.

- **Productividad**

Es el ingreso que supera a los gastos dados, la situación entre ambos nos va a dar una mejor visión de cómo va la empresa y que acciones se puedan tomar.

- **Suministro**

Es un producto o bien con el cual va a garantizar el funcionamiento de una empresa.

2.5. Hipótesis de Investigación

2.5.1. Hipótesis general

- La gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho.

2.5.2. Hipótesis específicas

- La dimensión de Existencias de la gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho.
- La dimensión Gastos operativos de la gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho.

2.6 Operacionalización de las variables

Gestión de Compras

Son las actividades que va a realizar una empresa para así poder satisfacer las necesidades de la negociación con los proveedores, así lo recalca:

(Portal, 2017) Señala que:

La gestión de compras no es una actividad más en las empresas, constituyéndose en un elemento estratégico. Su fin es asegurarse de contar con los mejores proveedores para abastecer los mejores productos y servicios, al mejor valor total. (p.2)

Planeamiento contable

Es el plan que van a desarrollar para que la empresa fije sus objetivos y también se debe tener en cuenta los costos y recursos que van a utilizar, cita:

(Herrera, 2022) Concluye que:

Gracias a este proceso, es posible conocer, por ejemplo, los recursos

con los que cuenta una empresa y de los cuales obtiene beneficios (activos) y cuáles son los compromisos que ha adquirido, como las deudas que tiene con otras entidades (pasivos). (p.1)

Tabla 1. Operacionalización de la variable X

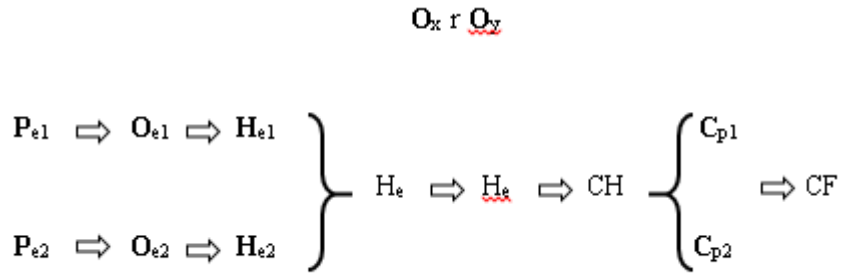
Dimensiones	Indicadores	Items	Escala
Existencias	Prendas	01 – 05	
	Materias Primas	06 – 10	Nunca
	Materias Auxiliares	11 – 14	Casi Nunca
Gastos Operativos	Alquiler del local	15 – 17	A veces
	Remuneraciones	18 – 20	Casi siempre
	Impuestos		Siempre

Tabla 2. Operacionalización de la variable Y

Dimensiones	Indicadores	Items	Escala
Presupuesto de Ventas	Ventas cerradas	01 – 05	
	Ventas recurrentes	06 – 10	Nunca
		11 – 14	Casi Nunca
Presupuesto de Compras	Rotación de Inventarios	15 – 17	A veces
	Estimación de Ventas	18 – 20	Casi siempre
	Costo de Materiales		Siempre

CAPITULO III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico



Donde:

- O = Observación
- x = Variable Gestión de Compras
- r = Relación
- y = Variable Planeamiento Contable
- Pe = Problemas específicos
- Oe = Observación específica
- He = Hipótesis específica
- Hc = Conclusión de Hipótesis
- CP = Conclusión del Problema
- CF = Conclusión

Tipo de Investigación

(Muntané, 2010) :

Se denomina investigación pura, teórica o dogmática, se caracteriza porque se origina en un marco teórico y permanece en él. El objetivo

es incrementar los conocimientos científicos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico. (p.221)

Nivel de Investigación

(Tamayo, 2002) Menciona que:

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta. (p.46)

Bajo este concepto antes citado podemos decir que la investigación fue descriptivo, porque contextualizara la impotancia que manifiesta la gestión de compras frente al planeamiento contable.

Podemos decir en otras palabras que su función es la de dividir en grupos el mercado para eso se tiene que tomar en cuenta diferentes variables, estas segmentaciones ayudan a comprender en sí el comportamiento.

Este tipo de investigación es importante porque busca hacer un ordenamiento, es un proceso relevante para todo tipo de proyecto, como por ejemplo queremos estudiar a un grupo de personas y las notas que puedan tener en sus cursos, en sí al inicio solo necesitamos saber estos resultados para así poder llegar a interpretarlos, más no entrar en más detalles.

Como lo dice su mismo nombre esta se encarga de describir, nos ayuda a brindar información sobre qué hacer con respecto al proyecto, además con esto se logra obtener información sobre lo que se está estudiando para esto se va a utilizar una técnica importante como es la encuesta.

Método de Investigación

Método inductivo, método deductivo, análisis – síntesis y observación.

El método deductivo es relevante ya que le va a permitir al aprendiz a llegar a unas

conclusiones específicas a diferencia del inductivo que nos va permitir generar una conclusión más general.

3.2. Población y Muestra

3.2.1 Población

(Condori, 2020) Menciona que son:

“Elementos accesibles o unidad de análisis que perteneces al ámbito especial donde se desarrolla el estudio”. (p.3)

En tal contexto nuestra población está conformada por 250 pequeños y medianos empresarios de Huacho.

3.2.2 Muestra

(Bernal , 2010) Menciona que:

La muestra es “La parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio”. (p.165)

La muestra es una cantidad que se llega a sacar de una respectiva población para así llevar a cabo un estudio con los objetivos de conocer el total de la población y poder sacar conclusiones a base de este muestreo que se esta realizando.

Por ejemplo, si se quiere saber las remuneraciones de un grupo de personas no es necesario en sí que puedas llegar a encuestar a todos si no que al contrario con encuestar a este pequeño grupo de individuos sería suficiente para que se logre esta respectiva investigación.

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\epsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de Distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q =1 – P)

ε (0,05) : Tolerancia al error

N (250) : Tamaño de la población

N : Tamaño de la muestra. (p.171)

Sustituyendo:

$$n = \frac{250(1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(0.05)^2 (250 - 1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{240.1}{1.5289} = 151.683$$

$$n = 152$$

Optimizando:

$$\frac{n_0 \times 100}{N}$$

Reemplazando:

$$\frac{152}{250} \times 100 = 60.8 \%$$

Habiéndose obtenido 60.8 % y teniendo en consideración que el valor es mayor al 10% se procede a ejecutar el ajuste.

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

$$n = \frac{152}{1 + \frac{152}{250}} = 94,2573$$

$$n = 95$$

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de muestreo

La mejor manera de poner ver si este estudio este bien es hacerlo de una manera aleatoria y este muestreo nos va a ayudar a ver una muestra simbólica de una población.

Técnica de recolección de información

Se empleo un cuestionario teniendo como parámetro la Escala de Likert; con los ítems de: Mercaderías, Materias primas, Materias auxiliares, Alquiler del local, Remuneraciones, Tributos, Ventas cerradas, Ventas recurrentes, Rotación de inventarios, Estimación de ventas y Costo de materiales.

Tecnica para el procesamiento y analisis de datos

Luego de recoger los datos se procedio al procesamiento de datos y a establecer la correlación entre las variables.

Esta tecnica llegará a influir en el resultado, porque es como decir la etapa final, como conclusuón podemos decir que este procesamiento de datos se puede dar

mediante diferentes formas.

Instrumentos

Se utilizó la encuesta aplicada a los pequeños y medianos empresarios del Distrito de Huacho.

La escala valorativa de cada pregunta estará en función a las respuestas de las personas, considerando la siguiente escala de Likert:

- 1 = Desaprobación Plena – Nunca
- 2 = Desaprobación Simple – Casi Nunca
- 3 = Indecisión o Indiferencia – A veces
- 4 = Aprobación Simple – Casi Siempre
- 5 = Aprobación Plena – Siempre

Validez de los Instrumentos

(Fernández & Baptista, 2014) Menciona que

Se entiende Validez que es el “Grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir” (p. 201).

Por lo tanto, para probar nuestra herramienta, se hace sobre la base de estos conceptos teóricos, utilizando este proyecto como una forma de verificar los expertos involucrados que decidieron la adecuación de las cosas en nuestra herramienta.

Tabla 3. Validación de expertos

	Expertos	Promedio (%)
1.	Dr. Filmo Retuerto Bustamante	88%
2.	Mg. Junco Mejía Patricia Luz	88

3. Dr. Méndez Toledo Heimer Ali	89%
Promedio General	88%

a. La confiabilidad

Se usó el alfa de Cronbach para estimar la consistencia de las variables en estudio, utilizando la fórmula:

$$\alpha = \left[\frac{K}{K - 1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Donde:

S_i^2 : La suma de varianzas de cada ítem.

S_t^2 : La varianza del total de filas

K : El núm. ítems.

Tabla 4. Estadísticos de fiabilidad

Variable	Alfa de Cronbach	N de Items
Gestión de compras	0,899	12
Planeamiento contable	0,910	12

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Este procedimiento se encarga de recopilar todos los datos que estén ya disponibles y sobre que sean de buena calidad.

Se harán tablas tanto bidimensionales y unidimensionales para que a través de

nuestros indicadores saber establecer la correlación entre las variables: Gestión de Compras y Planeamiento Contable basado en el programa SSPS que es para analizar los datos y así poder crear las tablas .

Este programa nos permite mayor facilidad porque permite entregar los procesos analíticos de una manera rápida y eficaz para poder analizar todos los datos, la elaboración también de gráficos, pero sobre todo nos brinda un informe detallado de todos los datos.

CAPITULO IV

ANALISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivo de las variables

Tabla 5. Gestión de compras

	f	%	% válido	% acumulado
Aceptable	58	61,1	61,1	61,1
Deficiente	4	4,2	4,2	65,3
Eficiente	33	34,7	34,7	100,0
Total	95	100,0	100,0	

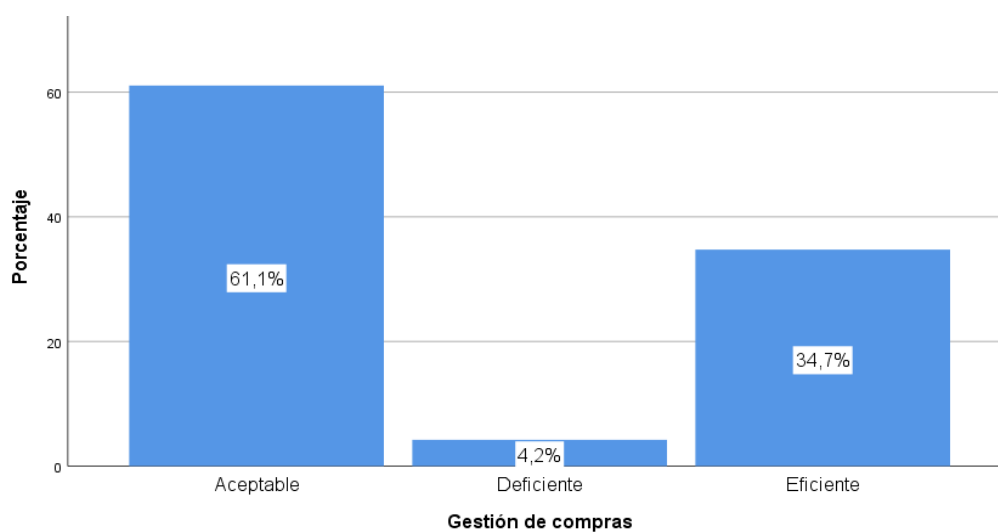


Figura 1. Gestión de compras

De la fig. 1, un 61,1% de pequeños y medianos empresarios de la Asociación ACOMERCED de la ciudad de Huacho, 2021 muestran un nivel aceptable en la Gestión de compras, un 34,7% consiguieron un nivel eficiente y un 4,2% obtuvieron un nivel deficiente.

Tabla 6. Existencias

	f	%	% válido	% acumulado
Aceptable	57	60,0	60,0	60,0
Deficiente	4	4,2	4,2	64,2
Eficiente	34	35,8	35,8	100,0
Total	95	100,0	100,0	

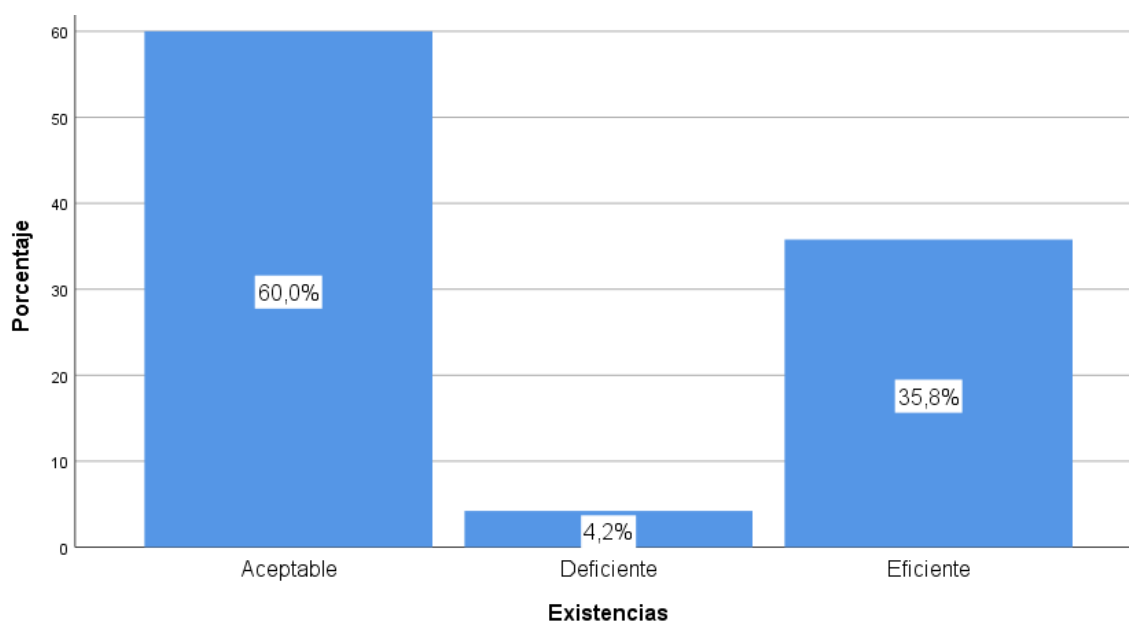


Figura 2. Existencias

De la fig. 2, un 60,0% de pequeños y medianos empresarios de la Asociación ACOMERCED de la ciudad de Huacho, 2021 muestra un nivel aceptable en la dimensión existencias dentro de la Gestión de compras, un 35,8% consiguieron un nivel eficiente y un 4,2% obtuvieron un nivel deficiente.

Tabla 7. Gastos operativos

	f	%	% válido	% acumulado
Aceptable	55	57,9	57,9	57,9
Deficiente	5	5,3	5,3	63,2
Eficiente	35	36,8	36,8	100,0
Total	95	100,0	100,0	

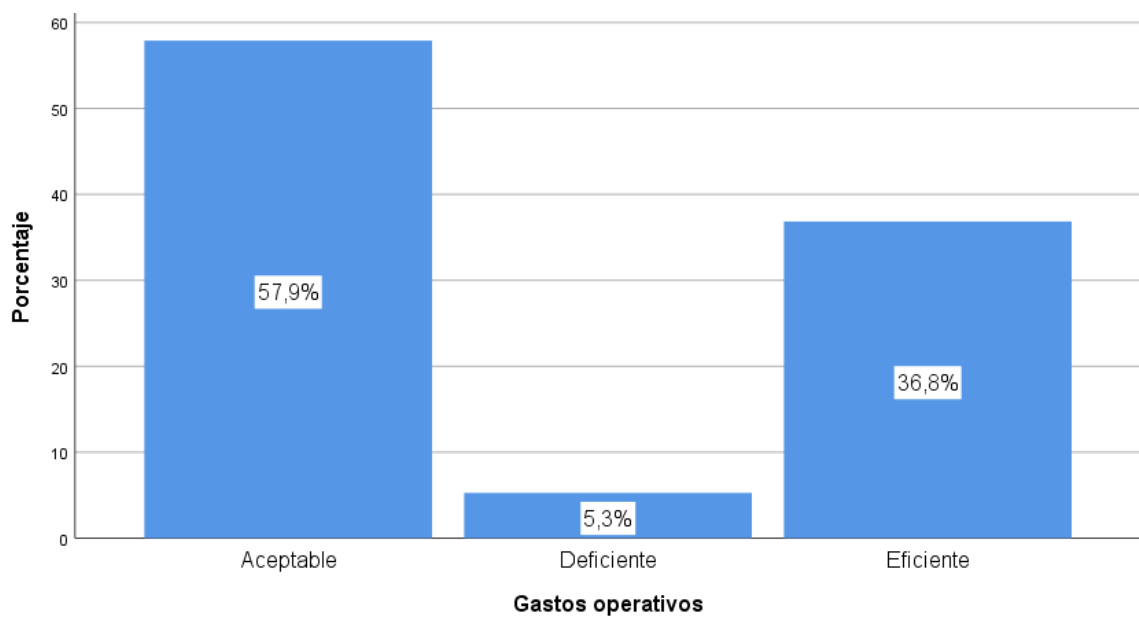


Figura 3. Gastos operativos

De la fig. 3, un 57,9% de pequeños y medianos empresarios de la Asociación ACOMERCED de la ciudad de Huacho, 2021 muestra un nivel aceptable en la dimensión gastos operativos dentro de la Gestión de compras, un 36,8% consiguieron un nivel eficiente y un 5,3% obtuvieron un nivel deficiente.

Tabla 8. Planeamiento contable

	f	%	% válido	% acumulado
Aceptable	43	45,3	45,3	45,3
Deficiente	4	4,2	4,2	49,5
Eficiente	48	50,5	50,5	100,0
Total	95	100,0	100,0	

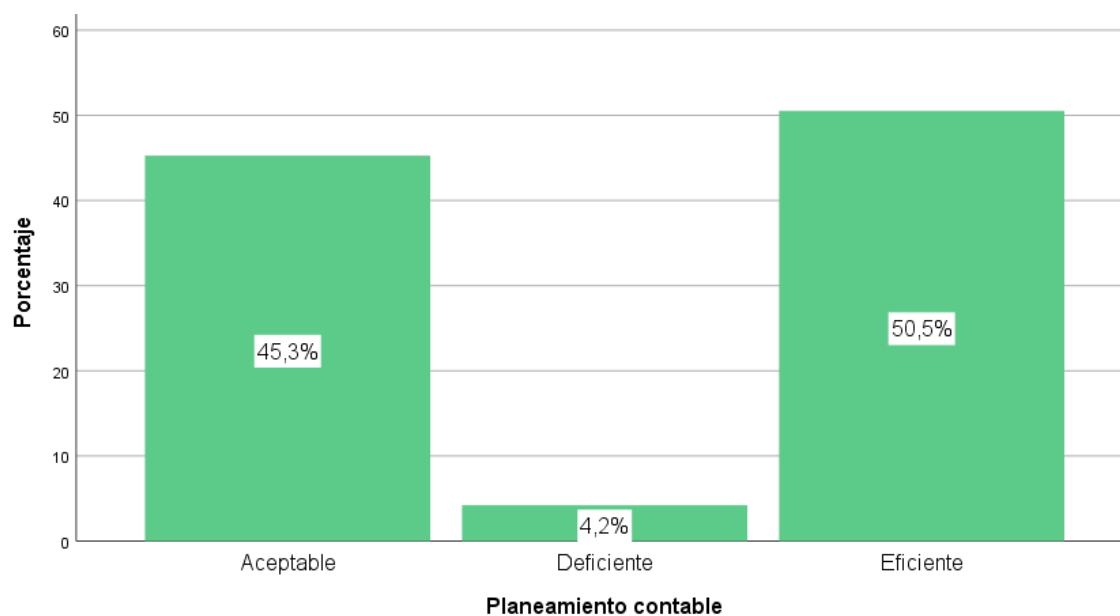


Figura 4. Planeamiento contable

De la fig. 4, un 50,5% de pequeños y medianos empresarios de la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021 muestra un nivel eficiente en la variable Planeamiento contable, un 45,3% consiguieron un nivel aceptable y un 4,2% obtuvieron un nivel deficiente.

Tabla 9. Presupuesto de ventas

	f	%	% válido	% acumulado
Aceptable	18	18,9	18,9	18,9
Deficiente	2	2,1	2,1	21,1
Eficiente	75	78,9	78,9	100,0
Total	95	100,0	100,0	

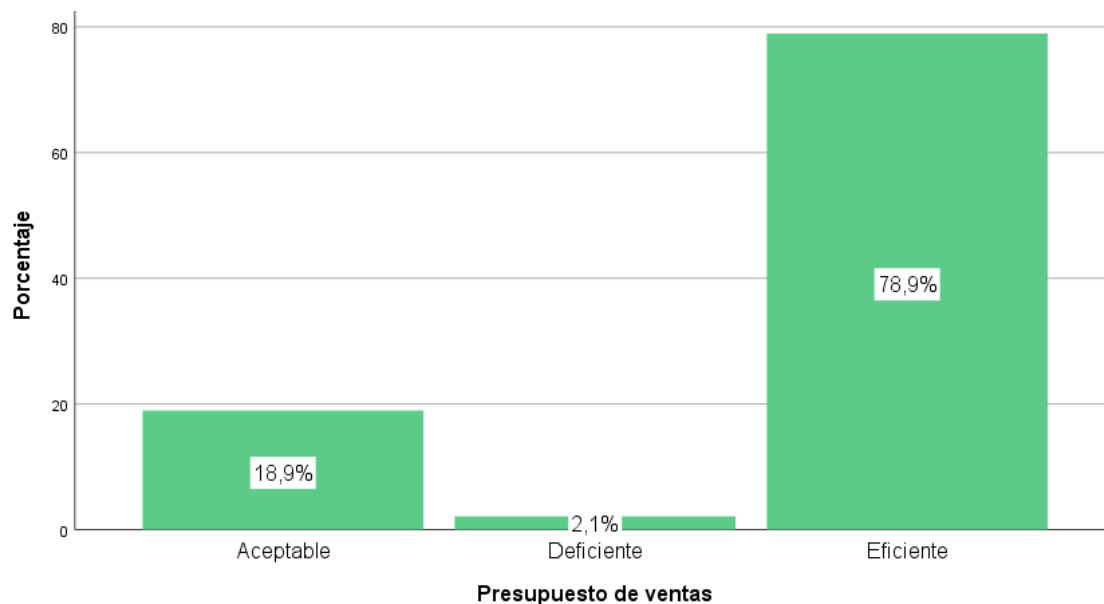


Figura 5. Presupuesto de ventas

De la fig. 5, un 78,9% de pequeños y medianos empresarios de la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021 muestra un nivel eficiente en la dimensión presupuesto de ventas dentro del Planeamiento contable, un 18,9% consiguieron un nivel aceptable y un 2,1% obtuvieron un nivel deficiente.

Tabla 10. Presupuesto de compras

	f	%	% válido	% acumulado
Aceptable	42	44,2	44,2	44,2
Deficiente	4	4,2	4,2	48,4
Eficiente	49	51,6	51,6	100,0
Total	95	100,0	100,0	

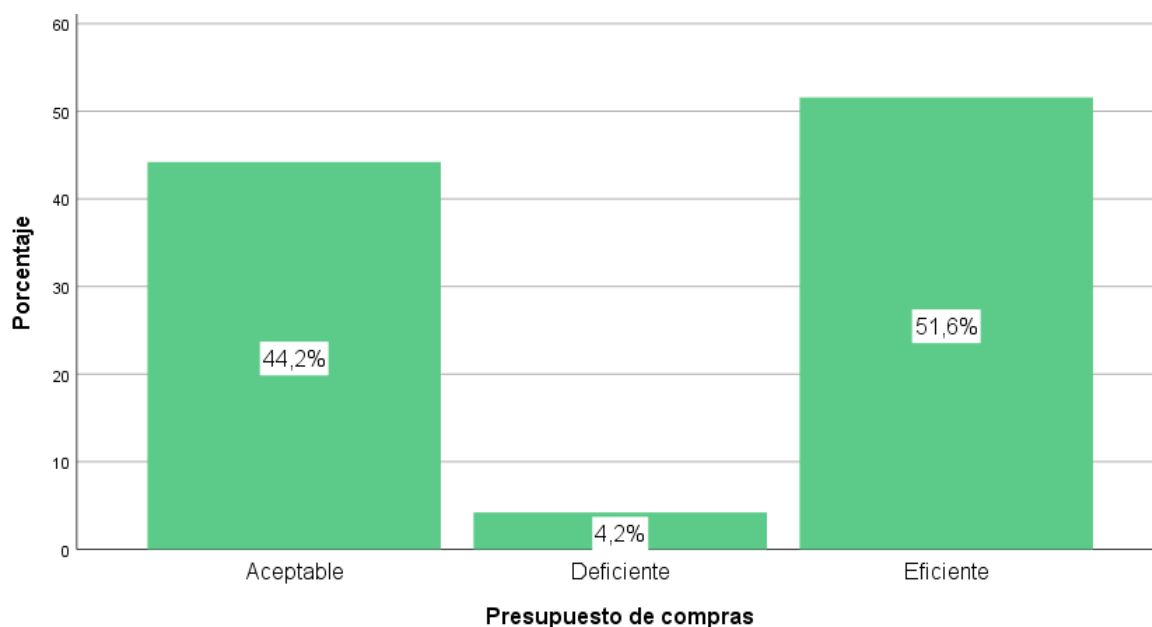


Figura 6. Presupuesto de compras

De la fig. 5, un 51,6% de pequeños y medianos empresarios de la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021 muestra un nivel eficiente en la dimensión presupuesto de compras dentro del Planeamiento contable, un 44,2% consiguieron un nivel aceptable y un 4,2% obtuvieron un nivel deficiente.

4.2. Prueba de Normalidad

Tabla 11. Prueba de Normalidad

Variables y dimensiones	Kolmogorov-Smirnov		
	Estad.	gl	Sig.
Existencias	,186	95	,000
Gastos operativos	,163	95	,000
Gestión de compras	,178	95	,000
Presupuesto de ventas	,228	95	,000
Presupuesto de compras	,192	95	,000
Planeamiento contable	,149	95	,000

La tabla evidencia que la prueba K-S muestra que las variables no se aproximan a una normalidad ($p < 0.05$), ya que el valor es menor al 5% y por ellos las correlaciones serán no paramétricas(Spearman).

4.3. Generalización entorno la hipótesis central

Hipótesis general

Ha: La gestión de compras se relaciona con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021.

Tabla 12. La gestión de compras y el planeamiento contable

Correlaciones			Gestión de compras	Planeamiento contable
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coef. correlación	1,00	,690**
		Sig. bilat.	.	,00
		n	95	95
	Planeamiento contable	Coef. correlación	,690**	1,00
		Sig. bilat	,00	.
		n	95	95

La tabla muestra la correlación de $r = 0.690$ con valor de $\text{Sig} < 0.05$, donde se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. Por tanto, se puede demostrar que existe una buena relación de intensidad entre la gestión de compras y la planificación contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021.

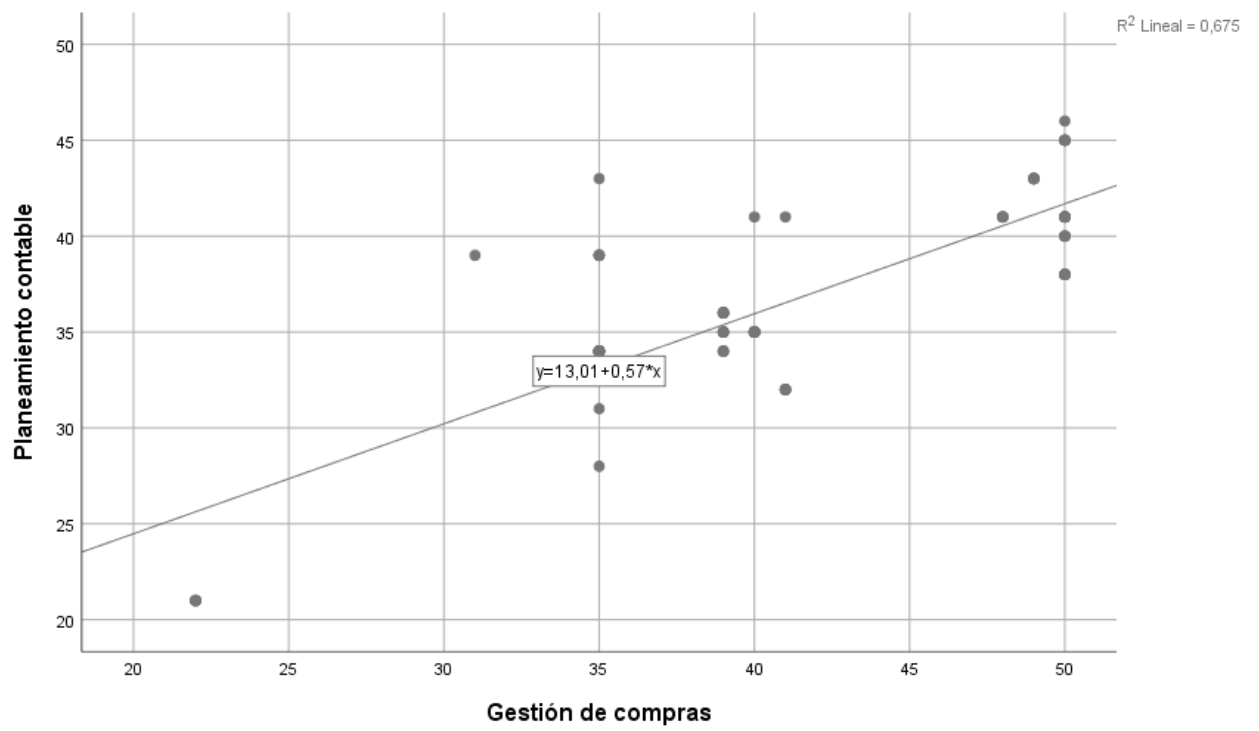


Figura 7. . La gestión de compras y el planeamiento contable

Hipótesis específica 1

Ha: La dimensión Existencias de la gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021..

Tabla 13. La dimensión existencias de la gestión de compras y el planeamiento contable

Correlaciones			Existencias	Planeamiento contable
Rho de Spearman	Existencias	Coef. correlación	1,000	,751**
		Sig. bilat.	.	,000
		n	95	95
	Planeamiento contable	Coef. correlación	,751**	1,00
		Sig. bilat	,00	.
		n	95	95

La tabla muestra la correlación de $r = 0.751$ con valor de $\text{Sig} < 0.05$, donde se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. Por lo tanto, se puede demostrar que existe una buena relación de intensidad entre el aspecto inventario de la gestión de compras y la planificación contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de Huacho, 2021.

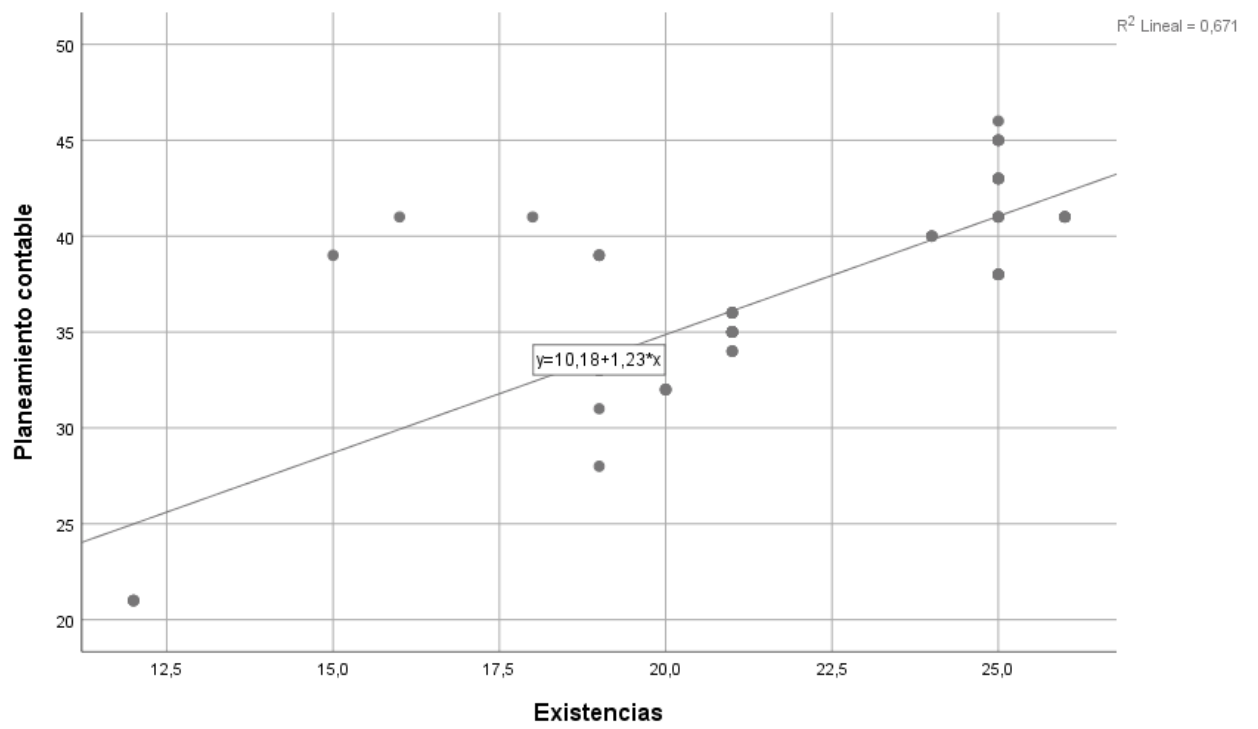


Figura 8. La dimensión existencias de la gestión de compras y el planeamiento contable

Hipótesis específica 2

Ha: La dimensión Gastos operativos de la gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021.

Tabla 14. La dimensión gastos operativos de la gestión de compras y el planeamiento contable

Correlaciones			Gastos operativos	Planeamiento contable
Rho de Spearman	Gastos operativos	Coef. correlación	1,00	,685**
		Sig. bilat.	.	,00
		n	95	95
	Planeamiento contable	Coef. correlación	,685**	1,00
		Sig. bilat	,00	.
		n	95	95

La tabla muestra la correlación de $r = 0.685$ con valor $\text{Sig} < 0.05$ donde se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. Por lo tanto, se puede evidenciar que existe una buena relación de intensidad entre el aspecto gestual de las operaciones en la gestión de compras y la planificación contable en la Asociación ACOMERCED del Distrito de Huacho, 2021.

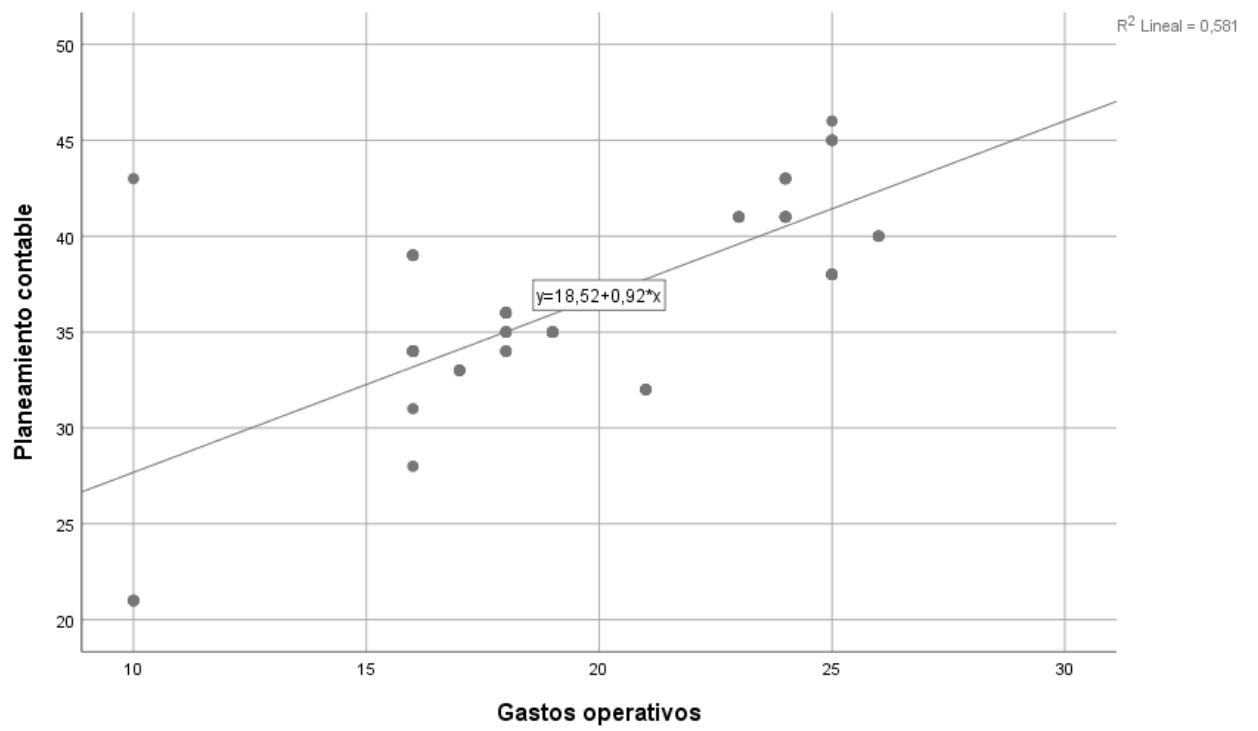


Figura 9 La dimensión gastos operativos de la gestión de compras y el planeamiento contable

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

DISCUSIÓN

En los últimos años, el mundo de las actividades empresariales y la tecnología empresarial ha experimentado varios cambios y mejoras debido al gran crecimiento de la comunicación y la tecnología. La globalización ha permitido expandir nuevos horizontes, por lo que las empresas comerciales pretenden expandir su área de negocios, para mejorar su posición frente a sus clientes, deben ser y competencia, para ser innovadores, cambiar sus métodos para obtener mejores resultados para aumentar su ventas. ganancia. y finanzas.

Luego del análisis se puede apreciar que existe una relación positiva entre el sistema de compras y la organización de informes en la Asociación ACOMERCED del Municipio de Huacho, 2021. Similares resultados obtuvo Espinoza (2019) en sus artículos titulados “Implementación de un mejora del proceso de compras sistema de gestión para aumentar el rendimiento de las ventas de alimentos Presentado en la Universidad de San Ignacio de Loyola, tiene como objetivo elaborar un informe para la evaluación y mejora de la gestión de materiales con el único objetivo de mejorar el rendimiento de la proveedor de alimentos en la ciudad de Lima. , esto es importante ya que este objetivo nos permite reducir los muchos costos que en ocasiones son más que un simple plan.

Y en la de Romero y Salazar(2018) donde el objetivo fue determinar el nivel de gestión de compras en la empresa distribuidora MOLI S.A.C., San Juan de Lurigancho, 2018, para ello se utilizó fuentes teóricas, las cuales son la base de este estudio. Al finalizar esta investigación se concluyó que 20 empleados entrevistados de la empresa distribuidora MOLI S.A.C, San Juan de Lurigancho, 2018, manifestaron que el nivel de gestión de compras era deficiente. Es decir, se debe hacer una adecuada gestión de compras para reducir este porcentaje, lo que nos permite mejorar la rentabilidad de la empresa.

Por ello, la gestión de compras se ha convertido en un herramientas trascendental dentro de una organización, la función de compras es incluso la función que más dinero gasta en comparación con cualquier otra función de la empresa, por lo que las compras pueden ser una buena oportunidad para reducir costos y aumentar el margen de utilidad. Una buena gestión del abastecimiento debe ser un elemento estratégico de la empresa, producirá mejores resultados, mayores utilidades, lo que nos permitirá alcanzar nuestros objetivos como empresa y eso se logrará con decisiones analíticas, seguras y oportunas así como mejores Se alivia el control de inventario y la mala gestión de inventario, lo que permite que la cantidad de productos agotados no siga aumentando.

CONCLUSIONES

- **Primera:** Existe relación de intensidad buena entre la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021.
- **Segunda:** Existe relación de intensidad buena entre la dimensión existencias dentro de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021.
- **Tercera:** Existe relación de intensidad buena entre la dimensión gastos operativos dentro de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021.

RECOMENDACIONES

- **Primera:** Se alienta a la Asociación de Comerciantes “Acomerced” a explorar la posibilidad de crear y utilizar un manual de gestión y procedimientos, que permitan un efectivo control interno con planes de compras, análisis y pronósticos, de manera que los empleados puedan ser evaluados de acuerdo a cada uno de los seis métodos. . . mes y que el cliente una vez cada dos semanas emite informe a la gerencia general.
- **Segunda:** Acomerced necesita contratar empleados calificados, un cliente profesional que se desempeñe en el ramo de impresión y gráfica, que permita incrementar la operación del área, como la operación de almacén, ya que el gerente de ventas se enfocará en la mejora de ventas y productividad. . porque la empresa y el almacén ya no serán espacios estrechos.
- **Tercera:** Se recomienda utilizar un programa de gestión de compras con el uso adecuado de los métodos de seguimiento, previsión y control de compras, por lo tanto, la capacidad de cambiar los costos y precios por mes para tener éxito en el aumento de las ganancias.
- **Cuarta:** Se recomienda que el personal de seguridad preste atención a los factores que intervienen en la compra, tales como: cumplir con la orden de compra, preparar el inventario en consecuencia y así cambiar el inventario para saber y ver cuando los bienes están en stock.

CAPITULO V.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

5.1. Fuentes documentales

Bibliografía

- Ayte, J. (2019). *Tesis: Importancia planeamiento contable, tributario y los efectos en la situación financiera de las mypes, en las empresas de transporte, caso Trans Huer S.A.C. Arequipa 2016*. Arequipa. Perú : Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa .
- Bernal , C. (24 de Marzo de 2010). *Metología de la Investigación* . Obtenido de Metología de la Investigación : <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Castillo, A., & Arroyo, D. (2017). *Tesis: Retos y Estrategias para el crecimiento del comercio electrónico peruano, en el modelo de negocio b2c,tomando como referencia al país de chile*. Lima. Perú : Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas .
- Castillo, T., & Arrollo, G. (2017). *Retos y estrategias para el Crecimiento del Comercio Electrónico Peruano, en el Modelo de Negocio B2C tomando como referencia al Pais de Chile,*. Lima: Perú.
- Condori, P. (16 de Junio de 2020). *Universo, población y muestra*. Obtenido de Universo, población y muestra: <https://www.academica.org/cporfirio/18.pdf>
- Córdova , M. (19 de Marzo de 2009). *Gestión Financiera* . Obtenido de Gestión Financiera : <https://www.ecoediciones.mx/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf>

Escrivá, J., Savall, V., & Martínez, A. (16 de Junio de 2014). *Gestión de compras*. Obtenido de Gestión de compras : <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>

Espino, E. (2016). *Tesis: Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimento*. Lima. Perú : Universidad San Ignacio de Loyola.

Espinoza, C. (2018). *Tesis: Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. Guayaquil. Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Fagilde, C. (16 de Octubre de 2009). *Presupuesto empresarial*. Obtenido de Presupuesto empresarial : <https://www.studocu.com/co/document/politecnico-grancolombiano/costos-y-presupuestos/02-presupuesto-empresarial-autor-carlos-a-fagilde/32833133>

Fernández, C., & Baptista, P. (17 de Abril de 2014). *Metología de la Investigación*. Obtenido de Metología de la Investigación: <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Methodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Gil, R. (14 de Noviembre de 2016). Presupuesto de ventas. *El Presupuesto*, pág. 3.

Gitman, L., & Joehnk, M. (16 de Octubre de 2009). *Fundamentos de inversiones*. Obtenido de Fundamentos de inversiones : <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>

González, J., & Patiño, J. (2019). *Tesis: Los gastos operativos y la utilidad de la empresa de servicios Tannajo S.A.C. del distrito de Carabayllo, año 2015*. Lima. Perú : Universidad de ciencias y humanidades .

Herrera, Y. (25 de Julio de 2022). *Importancia del plan de cuentas*. Obtenido de Importancia del plan de cuentas: <https://www.google.com/search?q=planeamiento+contable&ei=CF3JZOr6Juax5O>

UPy4W9yAY&oq=planeam&gs_lp=Egxnd3Mtd2l6LXNlcnAiB3BsYW5lYW0qA
ggAMgcQABiKBRhDMggQABiABBixAZIKEAAYigUYsQMYQzIFEAAyGAQy
BRAAGIAEMgUQABiABDIFEAAyGAQyBxAAGIoFGEMyBRAAGIAEMgUQ
ABiABEjAIVAAWPIZc

Mileman, M., & Sibanda, S. (15 de Marzo de 2016). *Mejore su negocio (comercialización)*.
Obtenido de *Mejore su negocio (comercialización)*:
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553921.pdf

Muntané, J. (15 de Mayo de 2010). *Introducción a la Investigación Básica*. Obtenido de
Introducción a la Investigación Básica :
https://www.researchgate.net/publication/341343398_Introduccion_a_la_Investigacion_basica

Portal, C. (21 de Marzo de 2017). *Las funciones de la gestión de compras*. Obtenido de *Las funciones de la gestión de compras*: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/las-funciones-de-la-gestion-de-compras>

Ramos, I., & Tapia, S. (2017). *Tesis: Análisis de la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa unitel del periodo 2015-2016*. Guayaquil. Ecuador : Universidad de Guayaquil .

Tamayo, M. (19 de Agosto de 2002). *El proceso de la Invetsigación Cientifica*. Obtenido de
El proceso de la Invetsigación Cientifica:
<http://evirtual.uaslp.mx/ENF/220/Biblioteca/Tamayo%20Tamayo-El%20proceso%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica2002.pdf>

Welsch, G. (26 de Mayo de 2005). *Presupuestos, Planificación y control*. Obtenido de
Presupuestos, Planificación y control :
<https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2015/03/welsch-presupuestos-6edi.pdf>

5.2. Fuentes bibliográficas

Ayte, J. (2019). *Importancia del planeamiento contable, tributario y los efectos en la situación financiera de las mype's, en las empresas de transporte, Caso Trans Huer S.A.C. Arequipa 2016.* (Tesis para bachiller) Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín.

Espino, E. (2016). *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos, periodo 2016,* (Tesis para Titulación) Perú: Universidad San Ignacio de Loyola.

Ramos, I., & Tapia, S. (2017). *Análisis de la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa unitel del periodo 2015-2016.* (Tesis para titulación) Ecuador: Universidad de Guayaquil.

5.2. Fuentes electrónicas

Gil, R., (2016). *El presupuesto de ventas.* Venezuela: Simadi

[Presupuesto de Ventas, Autor: Gil Rodrigo \(calameo.com\)](#)

Lazo, M., (2013). *Contabilidad de Costos I.* (1ra. ed.). Perú: Contabilidad para todos.

<https://drive.google.com/file/d/1f0Cn08eHZO8SkdPTFt04HLuPSytodMIN/view>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS

Estimado señor:

Se tiene como objetivo sustentar, concluir y presentarle recomendaciones sobre La gestión de compras y el planeamiento contable en la asociación Acomerced del distrito de huacho, solicito su colaboración para que así pueda desarrollar el presente cuestionario y sobre el cual agradezco por su participación.

Responda marcando con una (X) la escala que crea conveniente

Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
5	4	3	2	1

Gestión de compras						
Dimensión: Existencias						
Indicador : Mercaderías		5	4	3	2	1
1.	¿Las mercaderías que se comercializa las compran de proveedores reconocidos?					
2.	¿La compra de mercaderías de buena calidad ayuda con la obtención de la rentabilidad?					
Indicador: Material primas		5	4	3	2	1
3.	¿Por el uso de materias primas de baja calidad no se obtiene una rentabilidad esperada?					
4.	¿Para poder competir con los productos chinos utilizan materia prima de moderada calidad?					
Indicador: Materiales auxiliares		5	4	3	2	1
5.	¿Para poder competir con los productos chinos utilizan materiales auxiliares de moderada calidad?					
6.	¿Por usar materiales de baja calidad los acabados de las prendas no son tan llamativos?					
Dimensión: Gastos Operativos						
Indicador : Alquiler de local		5	4	3	2	1
7.	¿El propietario del local varía el monto del alquiler cuando observa que usted a elevado su volumen de ventas?					
8.	¿Recibe usted un recibo por arrendamiento valido para Sunat?					
Indicador : Remuneraciones		5	4	3	2	1
9.	¿Paga remuneraciones a sus trabajadores dependiendo al volumen de ventas?					

10.	¿Paga remuneraciones a sus trabajadores por comisiones de las ventas que realizan?					
Indicador : Tributos		5	4	3	2	1
11.	¿Paga sus tributos puntualmente?					
12.	¿Para pagar sus tributos ha tenido que solicitar préstamos al banco?					

Planeamiento contable						
Dimensión: Presupuesto De Ventas						
	Indicador : Ventas cerradas	5	4	3	2	1
13.	¿Por indecisión del cliente ha invertido en mercaderías que finalmente el cliente no compro?					
14.	¿Para considerar una venta cerrada usted recibe adelantos?					
	Indicador: Ventas recurrentes	5	4	3	2	1
15.	¿A sus clientes que realizan compras recurrentes usted le reconoce algún descuento?					
16.	¿Cree usted que sus ventas son recurrentes por que ofrece productos novedosos?					

Dimensión: Presupuesto De Compras						
	Indicador : Rotación de inventarios	5	4	3	2	1
17.	¿Usted evalúa el stock mínimo para afrontar las temporadas del año?					
18.	En función a los productos que generan ventas recurrentes realiza el pedido de mercadería a sus proveedores					
	Indicador : Estimación de ventas	5	4	3	2	1
19.	¿Con la proyección de sus ventas negocia los precios con sus proveedores?					
20.	¿Sus proyecciones de las ventas se cumplen en más del 80%?					
	Indicador : Costo de materiales	5	4	3	2	1
21.	¿Busca aumentar la calidad de los productos que ofrecen sin afectar su ganancia?					
22.	¿Evalúa los costos para mejorar su rentabilidad?					

3.5. Matriz de Consistencia

Gestion de compras y el planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho 2021

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES			
<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué relación existe entre la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021 	<ul style="list-style-type: none"> La gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021 	Variable 1: Gestión de compras			
			Dimensiones	Indicadores	Ítem	Niveles o Riesgos
PROBLEMAS ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué relación existe entre la dimensión Existencias de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021? ¿Qué relación existe entre la dimensión Gastos operativos de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021? 	OBJETIVOS ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> Determinar la relación que existe entre la dimensión Existencias de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021. Establecer la relación que existe entre la dimensión Gastos operativos de la gestión de compras y el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021 	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS <ul style="list-style-type: none"> La dimensión Existencias de la gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021. La dimensión Gastos operativos de la gestión de compras se relaciona significativamente con el Planeamiento contable en la Asociación ACOMERCED del distrito de Huacho, 2021 	Existencias	<ul style="list-style-type: none"> Mercaderías Materias Primas Materias Auxiliares 		Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
			Gastos operativos	<ul style="list-style-type: none"> Alquiler de local Remuneraciones Tributos 		
			Variable 2: Planeamiento contable			
			Dimensiones	Indicadores	Ítem	Niveles o Riesgos
Presupuesto de ventas	<ul style="list-style-type: none"> Ventas cerradas Ventas recurrentes 		Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre			
Presupuesto de compras	<ul style="list-style-type: none"> Rotación de inventarios Estimación de ventas Costo de materiales 					

Elaboración: Fuente Propia

32	4	3	5	5	3	5	25	5	5	2	5	3	5	25	50	Eficiente	5	3	5	1	14	3	5	3	5	4	4	24	38	Eficiente
33	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	2	2	2	1	7	5	3	4	3	4	5	24	31	Aceptable
34	4	3	3	3	3	3	19	1	3	2	3	5	3	17	36	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	1	3	3	5	19	33	Aceptable
35	3	3	5	5	4	5	25	3	5	2	5	5	5	25	50	Eficiente	5	3	5	4	17	5	5	3	5	5	5	28	45	Eficiente
36	3	2	2	2	2	5	16	3	5	3	5	3	5	24	40	Aceptable	5	3	5	3	16	3	5	4	5	4	4	25	41	Eficiente
37	3	3	5	5	3	5	24	5	5	1	5	5	5	26	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	3	5	3	5	24	40	Eficiente
38	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	1	1	2	7	5	3	2	2	4	5	21	28	Aceptable
39	4	3	5	5	3	5	25	3	5	2	5	4	5	24	49	Eficiente	5	4	5	4	18	3	5	4	5	3	5	25	43	Eficiente
40	3	4	5	5	4	5	26	3	5	3	5	3	5	24	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	4	5	4	4	25	41	Eficiente
41	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	4	3	19	40	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
42	2	1	1	2	1	5	12	3	1	1	2	1	2	10	22	Deficiente	5	1	2	2	10	1	2	2	2	2	2	11	21	Deficiente
43	2	2	2	5	2	5	18	3	5	1	5	4	5	23	41	Aceptable	5	3	5	4	17	3	5	3	5	4	4	24	41	Eficiente
44	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	3	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	3	3	4	3	4	3	20	34	Aceptable
45	3	4	3	3	4	3	20	4	3	4	3	4	3	21	41	Aceptable	3	4	3	4	14	3	3	2	3	3	4	18	32	Aceptable
46	4	4	3	3	4	3	21	3	3	3	3	3	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	3	3	4	5	22	36	Eficiente
47	4	3	5	5	3	5	25	5	5	2	5	3	5	25	50	Eficiente	5	3	5	1	14	3	5	3	5	4	4	24	38	Eficiente
48	3	2	2	2	3	3	15	1	3	1	3	5	3	16	31	Aceptable	3	4	3	5	15	5	3	4	3	4	5	24	39	Eficiente
49	4	3	3	3	3	3	19	1	3	2	3	5	3	17	36	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	1	3	3	5	19	33	Aceptable
50	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	2	3	5	13	5	3	2	2	4	5	21	34	Aceptable
51	3	4	5	5	4	5	26	3	5	3	5	3	5	24	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	4	5	4	4	25	41	Eficiente
52	3	3	5	5	3	5	24	5	5	1	5	5	5	26	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	3	5	3	5	24	40	Eficiente
53	4	4	3	3	4	3	21	2	3	3	3	4	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
54	4	3	5	5	3	5	25	3	5	2	5	4	5	24	49	Eficiente	5	4	5	4	18	3	5	4	5	3	5	25	43	Eficiente
55	3	4	5	5	4	5	26	3	5	3	5	3	5	24	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	4	5	4	4	25	41	Eficiente
56	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	4	3	19	40	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
57	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	4	3	19	40	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
58	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	2	3	5	13	5	3	2	2	4	5	21	34	Aceptable
59	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	3	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	3	3	4	3	4	3	20	34	Aceptable
60	3	4	3	3	4	3	20	4	3	4	3	4	3	21	41	Aceptable	3	4	3	4	14	3	3	2	3	3	4	18	32	Aceptable
61	4	4	3	3	4	3	21	3	3	3	3	3	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	3	3	4	5	22	36	Eficiente
62	4	3	5	5	3	5	25	5	5	2	5	3	5	25	50	Eficiente	5	3	5	1	14	3	5	3	5	4	4	24	38	Eficiente
63	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	4	3	5	15	5	3	4	3	4	5	24	39	Eficiente
64	4	3	3	3	3	3	19	1	3	2	3	5	3	17	36	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	1	3	3	5	19	33	Aceptable
65	3	3	5	5	4	5	25	3	5	2	5	5	5	25	50	Eficiente	5	3	5	4	17	5	5	3	5	5	5	28	45	Eficiente
66	2	1	1	2	1	5	12	3	1	1	2	1	2	10	22	Deficiente	5	1	2	2	10	1	2	2	2	2	2	11	21	Deficiente
67	3	3	5	5	3	5	24	5	5	1	5	5	5	26	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	3	5	3	5	24	40	Eficiente
68	4	4	3	3	4	3	21	2	3	3	3	4	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
69	4	3	5	5	3	5	25	3	5	2	5	4	5	24	49	Eficiente	5	4	5	4	18	3	5	4	5	3	5	25	43	Eficiente

70	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	2	3	5	13	5	3	2	2	4	5	21	34	Aceptable
71	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	4	3	19	40	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
72	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	4	3	19	40	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
73	4	3	5	5	3	5	25	3	5	1	5	4	5	23	48	Eficiente	5	3	5	4	17	3	5	3	5	4	4	24	41	Eficiente
74	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	2	3	5	13	5	3	2	2	4	5	21	34	Aceptable
75	3	4	3	3	4	3	20	4	3	4	3	4	3	21	41	Aceptable	3	4	3	4	14	3	3	2	3	3	4	18	32	Aceptable
76	4	4	3	3	4	3	21	3	3	3	3	3	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	3	3	4	5	22	36	Eficiente
77	4	3	5	5	3	5	25	5	5	2	5	3	5	25	50	Eficiente	5	3	5	1	14	3	5	3	5	4	4	24	38	Eficiente
78	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	4	3	5	15	5	3	4	3	4	5	24	39	Eficiente
79	4	3	3	3	3	3	19	1	3	2	3	5	3	17	36	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	1	3	3	5	19	33	Aceptable
80	3	3	5	5	4	5	25	3	5	2	5	5	5	25	50	Eficiente	5	3	5	4	17	5	5	3	5	5	5	28	45	Eficiente
81	3	4	5	5	4	5	26	3	5	3	5	3	5	24	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	4	5	4	4	25	41	Eficiente
82	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	2	3	5	13	5	3	2	2	4	5	21	34	Aceptable
83	4	4	3	3	4	3	21	2	3	3	3	4	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
84	4	3	5	5	3	5	25	3	5	2	5	4	5	24	49	Eficiente	5	4	5	4	18	3	5	4	5	3	5	25	43	Eficiente
85	3	4	5	5	4	5	26	3	5	3	5	3	5	24	50	Eficiente	5	3	5	3	16	3	5	4	5	4	4	25	41	Eficiente
86	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	4	3	19	40	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
87	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	4	3	19	40	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	4	3	4	3	21	35	Aceptable
88	4	3	5	5	3	5	25	3	5	1	5	4	5	23	48	Eficiente	5	3	5	4	17	3	5	3	5	4	4	24	41	Eficiente
89	4	4	3	3	4	3	21	2	3	4	3	3	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	3	3	4	3	4	3	20	34	Aceptable
90	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	2	3	5	13	5	3	2	2	4	5	21	34	Aceptable
91	4	4	3	3	4	3	21	3	3	3	3	3	3	18	39	Aceptable	3	4	3	4	14	4	3	3	3	4	5	22	36	Eficiente
92	4	3	5	5	3	5	25	5	5	2	5	3	5	25	50	Eficiente	5	3	5	1	14	3	5	3	5	4	4	24	38	Eficiente
93	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	4	3	5	15	5	3	4	3	4	5	24	39	Eficiente
94	3	4	3	3	3	3	19	1	3	1	3	5	3	16	35	Aceptable	3	2	3	5	13	5	3	2	2	4	5	21	34	Aceptable
95	3	3	5	5	4	5	25	3	5	2	5	5	5	25	50	Eficiente	5	3	5	4	17	5	5	3	5	5	5	28	45	Eficiente

ACOMERCED "HUACHO"

