UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TESIS

GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A – 2017.

Autor(es):

Bach. Mechan Gonzales Aracely Nelly.

Bach. Odar Agurto Lesli Fabiola.

Asesor:

Mg. Flor Delicia Heredia Llatas.

Línea de Investigación:

Logística y Operaciones.

Pimentel – Perú

2017

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TESIS

GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A – 2017.

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

Autor(es):

Bach. Mechan Gonzales Aracely Nelly.

Bach. Odar Agurto Lesli Fabiola.

Pimentel – Perú

2017

GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A. - 2017.

Asesor
Mg. Heredia Llatas Flor Delicia

Presidente del jurado de tesis
Dra. Emma Verónica Ramos Farroñán

Secretario del jurado de tesis
Mg. Heredia Llatas Flor Delicia

Vocal del jurado de tesis
Dra. Sofía Irene Delgado Wong

DEDICATORIA

A Dios que en todo tiempo estuvo a mi lado, a mi abuela por su apoyo incondicional y a mis padres por todo lo que me han dado en esta vida.

A Dios por guiarme por el buen camino y darme fuerzas para seguir adelante. A mis padres por brindarme su apoyo, sacrificio y haberme forjado constantemente el camino a la superación para lograr mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

A nuestros docentes por haber compartido su sabia experiencia y a la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, en especial al Sr. Leonardo Lazo Pascual por habernos permitido efectuar este trabajo de investigación.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....15

1.1. Situación Problemática.....15

A nivel internacional.....15

A nivel nacional.....17

A nivel local.....20

1.2. Formulación del problema.....20

1.2.1 Problema general.....20

1.2.2 Problemas específicos.....20

1.3. Hipótesis.....21

1.4. Objetivos.....21

1.4.1 Objetivo general.....21

1.4.2 Objetivo específico.....21

1.5. Justificación e importancia del estudio.....22

1.5.1 Justificación.....22

1.5.2 Importancia.....23

1.6. Trabajos Previos.....23

A nivel internacional.....23

A nivel nacional.....26

A nivel local.....31

1.7. Teorías Relacionadas al tema.....35

1.7.1 Gestión de Compras.....35

1.7.2 Aprovisionamiento.....45

1.8.3 Bases teóricas.....49

II. MATERIAL Y MÉTODOS.....52

2.1. Tipo y diseño de la investigación.....52

2.1.1 Tipos de investigación.....52

2.1.2. Diseño de la investigación. 52
2.2. Métodos de la investigación 52
2.3. Población y muestra 53
2.3.1 Población. 53
2.3.2 Muestra. 53
2.4. Variables 54
2.4.1 Variable independiente. 54
2.4.2 Variable dependiente. 54
2.5. Operacionalización 55
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validación y confiabilidad 57
2.6.1 Técnicas de investigación. 57
2.6.2 Instrumentos de recolección de datos. 57
2.7. Validación y confiabilidad de instrumentos 57
2.7.1 Validación de instrumentos 57
2.7.2 Confiabilidad de instrumentos 57
III. RESULTADOS 60
3.1. Análisis de la Gestión de Compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. 60
3.1.1 Resumen de la Gestión de Compras, según dimensiones en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017 64
3.2. Análisis del Aprovisionamiento en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. 65
3.2.1 Resumen del Aprovisionamiento del Área Administrativa, según dimensiones en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017. 69
3.3. Propuesta 80
3.3.1 Introducción. 80
3.3.2 Objetivos 81
3.3.3 Actividades 81
3.3.4 Etapas del proceso de plan de compras 81
3.3.5 Beneficiarios. 91
3.3.6 Metas. 91

3.3.7. Institución donde se va a gestionar el proceso de plan de compras. 91

3.3.8 Sede de la capacitación. 91

3.3.9 Cronograma de propuesta del plan de compras. 92

3.3.10 Presupuesto. 92

3.3.11 Costo - Beneficio.....93

3.3.12 Financiamiento.....93

IV. DISCUSIÓN.....95

V. CONCLUSIONES.....99

REFERENCIAS

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variable independiente 55
Tabla 2 Operacionalización de variable dependiente.....56
Tabla 3 Alfa de crowbach 58
Tabla 4 Gestión de compras 60
Tabla 5 Gestión de Compras según la dimensión Cadena de Suministros en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A 61
Tabla 6 Gestión de Compras según la dimensión Compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A 62
Tabla 7 Gestión de Compras según la dimensión proceso de compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.....63
Tabla 8 Resumen de las dimensiones de la gestión de compras 64
Tabla 9 Aprovisionamiento del Área Administrativa 65
Tabla 10 Aprovisionamiento del Área Administrativa, según la dimensión Almacenamiento en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. 66
Tabla 11 Aprovisionamiento del Área Administrativa, según la dimensión Control de existencia en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. 67
Tabla 12 Aprovisionamiento del Área Administrativa, según la dimensión Planificar en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. 68
Tabla 13 Resumen del Aprovisionamiento del Área Administrativa, según dimensiones en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017. 69
Tabla 14 Satisfacción del cliente.....70
Tabla 15 Entrega de productos.....71
Tabla 16 Capacidad de productos requeridos 72
Tabla 17 Correcta selección de proveedores 73
Tabla 18 Presupuesto establecido.....74
Tabla 19 Proceso de compras.....75
Tabla 20 El criterio económico 76
Tabla 21 Condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura.....77
Tabla 22 Conocimiento de entradas y salidas y lugar.....78
Tabla 23 Cantidad de órdenes aprobadas 79
Tabla 24 Tiempo establecido por el flujograma de órdenes de compra.....84
Tabla 25 Elaboración del estudio de mercado, pronósticos de compras. 86
Tabla 26 Presupuesto de elaboración del estudio de mercado 87
Tabla 27 Definición de límite de gastos por área. 87
Tabla 28 Presupuesto de gastos por área. 88

Tabla 29 Plan de compras por área.....88
Tabla 30 Presupuesto para la realización del plan de compras por área. 89
Tabla 31 Ejecución del plan. 89
Tabla 32 Presupuesto para la ejecución del plan. 90
Tabla 33 Cronograma de Propuesta.....92
Tabla 34 Presupuesto 92
Tabla 35 Matriz de consistencias de La Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.....105

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Modelo de KATAIA 44
Figura 2. Gestión de Compras.....61
Figura 3. Cadena de Suministros.....62
Figura 4. Compras.....63
Figura 5. Proceso de Compras.....64
Figura 6. Aprovisionamiento del Área Administrativa.....65
Figura 7. Almacenamiento 66
Figura 8. Control de existencias 67
Figura 9. Planificar.....68
Figura 10. Satisfacción de las necesidades de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A en el área de compras 70
Figura 11. Entrega de productos en los tiempos establecidos.....71
Figura 12. La capacidad de productos requeridos cubiertos por los proveedores 72
Figura 13. Correcta selección de proveedores 73
Figura 14. Presupuesto establecido para la compra de las órdenes requeridas**.** 74
Figura 15. Proceso de Compras.....75
Figura 16. El criterio económico, fundamental para la aprobación de una orden 76
Figura 17. Las condiciones de higienes, seguridad y de infraestructura necesaria para el almacenamiento de bienes y servicios.....77
Figura 18. Conocimiento de las entradas y salidas y lugar que ocupa cada mercadería 78
Figura 19. Cumplimiento de la cantidad de órdenes aprobadas.....79
Figura 20. Etapas del proceso de plan de compras 82
Figura 21. Flujo de procesos - Órdenes de compra 853
Figura 22. Flujograma del plan de compras 855
Figura 23. Banner del plan de compras 90
Figura 24. Evidencias Fotográficas 12121
Figura 25. Evidencias Fotográficas 12121
Figura 26. Evidencias Fotográficas 12121
Figura 27. Reporte del Turnitin.....12222

AUTORÍA

GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A. – 2017.

PURCHASING MANAGEMENT FOR THE PROVISIONING OF THE ADMINISTRATIVE AREA AT AGROINDUSTRIAL ENTERPRISE POMALCA S.A.A – 2017.

Mechan Gonzales Aracely Nelly [1]

Odar Agurto Lesli Fabiola [2]

Resumen

La presente investigación se basa en una situación problemática de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA, para identificar cómo la gestión de compras mejorara el aprovisionamiento del área administrativa; ya que las empresas de hoy se enfrentan a diversas situaciones jactando su rentabilidad, por ello el hincapié en la gestión de compras, pues al lograr minimizar costos de insumos y procesos en la organización, se podrá observar un resultado provechoso evidenciando beneficios económicos y rentables.

Esta tesis busca como objetivo general proponer un plan de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. El método que se empleo fue el método deductivo, con un tipo de investigación descriptiva-explicativa-propositiva, con un diseño de carácter no experimental cuantitativo, ya que las variables en estudio gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa no serán manipuladas.

Para la recolección de datos se elaboró una encuesta en base a un cuestionario en formato de la escala de Likert, obteniendo como resultado que el 51.1% indicaron que la gestión de compras es malo, así como el 50% manifiestan que es malo el aprovisionamiento debido a las dimensiones en este estudio. Los resultados demostraron que si se aplica la gestión de compra entonces mejorará significativamente el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Finalmente concluimos con el diseño de plan de compras enfocándose en la planificación de esta mediante actividades de gestión que permitan mejorar el aprovisionamiento y así mejorar su desarrollo económico.

PALABRAS CLAVES: Gestión de compras y aprovisionamiento.

[1]Adscrita a la Escuela de Administración, Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email: mgonzalesa@crece.uss.edu.pe.

[2]Adscrita a la Escuela de Administración, Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email: oagurtolesli@crece.uss.edu.pe.

ABSTRACT

The present investigation is based on a problematic situation of the Empresa Agroindustrial Pomalca SAA, to identify how the management of purchases will improve the provisioning of the administrative area; since the companies of today face diverse situations boasting their profitability, for that reason the emphasis in the management of purchases, because when managing to minimize costs of supplies and processes in the organization, it will be possible to observe a profitable result evidencing economic and profitable benefits.

This thesis seeks as a general objective to propose a purchasing management model for the procurement of the administrative area of the Empresa Agroindustrial Pomalca SAA- 2017. The method used was the deductive method, with a descriptive-explanatory-proactive type of research, with a design of non-experimental quantitative character, since the variables in the study of purchasing management and procurement of the administrative area will not be manipulated.

For the data collection a survey as elaborated based on a questionnaire in Likert scale format, obtaining as a result that 51.1% indicated that the purchasing management is bad, as well as 50% state that the supply due is bad to the dimensions in this study. Theresultsshowedthatifthepurchasemanagementisappliedthenitwillsignificantlyimprovethes upply of the administrative area of the Empresa Agroindustrial Pomalca SAA

Finally, we conclude with the design of a purchasing plan process focus in gon the planning of this through management activities that allow us to improve procurement and thus improve their economic development.

KEY WORDS: Procurement and procurement management.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Situación Problemática

A nivel internacional

Carlo(2017) precisa los problemas comunes que afectan al departamento de compras, aún con todos los avances tecnológicos que tenemos a nuestra disposición, muchas empresas sufren las consecuencias de falta de planificación o desconocimiento de aspectos vitales en el proceso de compras.

Uno de los principales problemas es el aislamiento del comprador, ya que es de vital importancia que el proceso de compras se trate como una estrategia y no como una táctica. La buena comunicación entre la alta gerencia y el departamento de compras asegurará que la estrategia de compras esté alineada con el objetivo corporativo.

Otro de los principales problemas es la falta de planificación, puesto que a veces se pasa por alto los beneficios de una buena planificación inicial del proceso de compras. Se debe dedicar tiempo al desarrollo de la estrategia de adquisiciones y contrataciones, incluyendo las necesidades que se deben cumplir (por qué se adquiere el bien o servicio) y los criterios específicos que se utilizarán al momento de tomar decisiones.

Por último, el problema de la diferencia entre bienes y servicios, el tratar las contrataciones de servicios y las adquisiciones de bienes de igual manera pudiera afectar la rentabilidad económica de su organización. Diferentes factores deben ser evaluados en ambos casos, sin embargo, muchas organizaciones utilizan el mismo criterio para éstos. El objetivo de compras de bienes debe ser lograr el mejor precio posible en un producto que cumpla ciertas especificaciones.

Esto no necesariamente es cierto para la adquisición de servicios ya que el objetivo en este proceso debe ser lograr la contratación de la compañía que ofrezca el mejor valor por el dinero además de cumplir con las necesidades de su organización. Las compañías deben tomar esto en cuenta e implementar los criterios adecuados para evaluar ambos al momento de comprar.

Para que la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A., planifique y conozca los aspectos vitales en el proceso de compras, es importante la eficiencia con la que se desarrolle los procesos de compras; por ello el énfasis en mejorar cada proceso.

Gestionar una compra ya no es considerada una actividad en las organizaciones, considerándose un instrumento estratégico. Asegurarse trabajar con proveedores idóneos para disponer de un abastecimiento de mejores productos y servicios, generándoles un valor total. (Portal, 2017)

Como investigadores en el campo de la logística, en el departamento de compras, es nuestro objetivo y responsabilidad proporcionar a la organización propuestas que generen impacto en su estructura, teniendo un efecto positivo reflejado en los objetivos de la empresa.

Rivas (2014). Detalla la problemática existente en La Empresa Balgres C.A., la cual viene trabajando con un descontrol en las requisiciones en el proceso de producción, por lo que la reposición de inventario es deficiente y carece de planificación, lo que conlleva a que no se realice una correcta gestión de compras. Diariamente el departamento de compras realiza el pedido de materia prima, repuestos e insumos, sin tomar en consideración la cantidad necesaria que va hacer útil en un periodo considerable de cierto tiempo, teniendo como consecuencia la pérdida de material en grandes cantidades.

Parra(2014). Detalla la problemática en la compañía Laboratorios Seres Ltda., PYME Vallecaucana del sector farmacéutico teniendo diecinueve años de existencia en la competitividad, aun así sigue presentando deficiencias respecto a su gestión en los departamentos de compras, afectando así su competencia, producción y los beneficios rentables de dicha organización, este problema ha originado un negativo impacto que se puede visualizar en errores de sus actividades ocasionando reproceso, retrasos en las disposiciones de producción, ampliando el lead time del proceso, agrandando costos de no calidad, procesos y actividades que no están dentro del control, ocasionando pérdidas en las utilidades y lo más desastroso perdiendo a sus clientes, traduciéndose ello en peligro de permanecer en el mundo competitivo.

En relación a la problemática expuesta, cabe resaltar que para que la gestión de compras no presente debilidad alguna en su área correspondiente, es fundamental que se realice una administración efectiva de sus materiales e insumos a través de las compras, por lo que se deben establecer mecanismos y metodologías que aseguren la calidad de sus productos para promover el mejoramiento continuo.

Hérnandez y Ruiz (2012). Observaron que en ACONQUISTAR SAS existe un problema de logística al momento de cumplir con las entregas, pues en muchas

circunstancias no cumplen con el tiempo acordado con sus clientes de diversos países (la empresa, menciona que el tiempo acordado son de tres días hábiles en Bogotá y cinco para otros países).

El gerente manifiesta que la entrega de sus productos a sus clientes es retrasado siendo este el problema principal, es decir no cumplen con los tiempos acordados. Según su análisis el 25 % de envíos mensuales muestra atrasos en las entregas, solo el 75% de casos cumplen con la entrega en el tiempo acordado. El gerente tiene como objetivo determinar tiempos exactos en la llegada de sus productos, para que así sus clientes tengan credibilidad de dicha organización.

"La gestión de compras es una de las tareas más importantes en la cadena de suministros. Una empresa puede mejorar sus márgenes de beneficio siguiendo una política de aprovisionamiento adecuada." (Pestana, 2012)

Concerniente a lo expuesto anteriormente, la gestión de compras es fundamental, ya que, al definir los procesos de compras, se puede realizar una mejor planificación de la producción y por lo tanto en las compras, para una mejor previsión de ventas.

Gonzales (2012) expone las deficiencias que encuentra en la Empresa Siemens Enterprise Communications, en donde existe la escasez de procedimientos en el almacén de refacciones, debido a la insuficiencia en procesos de la cadena de suministro, siendo una dificultad competitiva para sus operaciones, pues sin ello no se puede ofrecer a los clientes internos y externos un servicio de calidad.

A nivel nacional

Rodriguez (2014) exponen la problemática que encuentran en la Organización Piel Trujillo S.A.C., puesto que se presentaba insuficiencia en distintas áreas, que se ha manifestado en la elaboración de pieles, ya que de ningún modo satisfacía a los clientes; es decir del 100% aprovisiona un 60% al 70%. Se encuentran diferentes causas como los insumos que son indispensables para el proceso productivo, el cual no se estaba cumpliendo con los patrones constituidos por los demandantes; no se halla un competente dominio en la elaboración, inspección de calidad en las diversas fases y métodos, falta de sabiduría y formación del talento humano, sin nociones sobre seguridad industrial, control deficiente en almacenes, es decir sobre stock, proveedores no estables y poco confiables.

Es así que se detectaron diversos problemas para el área de logística, de los no se halla debidamente gestionada, y por lo que posee con problemas de aprovisionamiento y

esto se debe al no contar con una cartera de proveedores conveniente.

El operario encargado de las actividades de almacén lo realiza de manera empírica, es decir es práctico, puesto que sería recomendable que se capacita y así pueda ser muy competente para el área de logística.

Actualmente la empresa debe contar con crecidos costos operativos logísticos la cual genera un descenso en la utilidad de la organización PIEL TRUJILLO S.A.C.

Huamán (2014). Para consecuencias de su investigación utilizó el suceso de la compañía comercializadora de artículos de consumo masivo "la Despensa". Esta organización aspira lograr obtener una adecuada competitividad por lo que se halle una oportuna vinculación y mejora en las fases, los cuales tienen que ser dinámico para realizar las ordenes de los clientes y diferenciarse de las demás empresas.

Los primordiales problemas que hallaron en "La Despensa" son: El retraso en la distribución de mercadería, ya que ejecutan diferentes pedidos y no los disponen por anticipaciones o por equivalencia a la línea; así como ni toman en cuenta datos exteriores como la aglomeración vial, esto hace que lleguen tarde a los establecimientos de los clientes lo que provoca perturbaciones, turbando la calidad de la prestación de la organización.

Por lo que, la gestión de compras accede incrementar las utilidades de la empresa, ya que las compras simbolizan sumas fundamentales para la empresa, sin embargo la trascendencia de la labor de adquisición, radica en su envergadura para asistir a los representantes de la empresa, al integrar sus fines internos de las políticas de la organización.

Hemeryth y Sánchez (2013) analizan la problemática de la falta de control de inventarios de la empresa Constructora A&A S.A.C., nos detallan que mediante estudio previo realizado en la empresa, ésta carece de controles internos en cuanto al manejo de los inventarios que le permitan lograr una mayor eficiencia de control en la ejecución de sus labores, de manera tal que la pérdida de algunos materiales herramientas y equipos que son entregados a los trabajadores para la ejecución de sus funciones no son devueltos a la empresa a la fecha del término o finiquito del contrato, no hay un manejo adecuado de los almacenes así mismo están desorganizados, hay exceso de sobrantes, faltantes y materiales deteriorados por las malas condiciones de almacenamiento. Los almaceneros no reportan en el sistema los consumos y transferencias de materiales en la fecha indicada, originando

un atraso en la contabilidad, por falta de supervisión constante, ocasionando el incremento del presupuesto de obra. La empresa no ha desarrollado y formalizado de manera suficiente las medidas organizativas que le permitan tener una estructura de sistema de control interno bien definido, que le garantice el adecuado uso y manejo del inventario en el almacenen así como de las áreas relacionadas con éste, tales como: compras, contabilidad, etc.

Paima y Villalobos (2013), relata la problemática de la organización Autonort Trujillo S.A, puesto que posee dos departamentos de compras individuales, de repuestos y vehículos, cada departamento labora inmediatamente con abastecedores, accediendo a que incida en determinados errores como son: la adquisición redundante de ciertos repuestos, la carencia de importes de diversos abastecedores, que lleva a obtener suministros por un precio significante que pueden adquirir si conducen cierta clase de acuerdo con los diversos abastecedores.

Así mismos, al no emplear trabajadores competentes implica a que se tomen mucho con las disposiciones de compra que diversas veces son originadas luego de que el abastecedor nos ha definido el comprobatorio de salario.

Diversas circunstancias se observan en la organización, es así que, si se debilitan, perjudica su utilidad. No obstante, estos hechos se disminuyen cuando adhieren un oportuno sistema de control interno.

De acuerdo a lo manifestado, las compras simbolizan una función esencial, puesto que una adecuada gestión, perfecciona la situación competitiva de las organizaciones, al buscar el mejor beneficio para la utilización del capital de la organización, como también del control interno, ya que es trascendente para la obtención de los suministros y los medios indispensables, comprometiendo los componentes que decreten la armonización de los departamentos de la organización que solicitan de suministros y/o materiales para su eficaz proceso.

Velásquez (2012). Detalla la problemática que existe en la Empresa del rubro de maquinaria pesada, ya que, dicha empresa tiene por política percibir un 30% de utilidad a partir de los servicios de mantenimiento y reparación realizados; sin embargo, debido a distintos factores, siendo la ausencia de un proceso de plan de compras una de ellas, no está logrando cumplir con dicha meta, por lo que, la empresa incurre en sobrecostos en la adquisición de materiales, insumos y componentes, los cuales se generan por no contar con

un sistema de gestión de compras adecuado que permita adquirir los artículos a precios competitivos e incrementar el margen de utilidad de la empresa.

A nivel local

En este mundo lleno de cambios y cada vez más globalizado se hace fundamental el uso de estrategias que difieran un enfoque claro y preciso en la determinación de los requisitos de la organización en cuanto a los materiales de compra y el inventario de las organizaciones, pues tienen que emplear las capacidades que ofrecen ciertas habilidades para la consecución de sus objetivos.

Actualmente la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A., presenta grandes problemas en el área de compras, debido a que no existe un proceso de plan de compras estructurado, lo que conlleva a que desconozca su futuro inmediato, ya que no puede anticipar lo que ocurrirá en unos meses; así mismo el personal operativo desconoce las metas que debe realizar dentro de la empresa, puesto que la gestión de compras está redactado, además de no tener la colaboración conjunta de las todas áreas, a causa de que cada área se estructura, armoniza y gestiona, que lleva a un escaso obtención de sus fines ; del mismo modo la empresa no toma conocimiento en qué medición se realizaron los objetivos, si se ejecutaron las metas proyectadas y el aprovisionamiento, por lo de continuar la empresa con esta dirección es muy factible que la empresa no logre su propósito.

De acuerdo a esta situación, se manifiesta la preocupación de las indagadoras para promover este proyecto, con la intención de evidenciar la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la empresa e instrumentos novedosos que sirvan de apoyo para su gestión dentro de la actividad financiera.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema general.

¿De qué manera la gestión de compras contribuye al aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017?

1.2.2 Problemas específicos.

¿En qué medida la gestión de compras mejora al rendimiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?

¿Cuál es el nivel de aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?

¿Qué factores de la gestión de compra influyen en el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?

¿Cómo diseñar un plan de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?

1.3. Hipótesis

H1: La gestión de compra mejorará significativamente para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, durante el año 2017.

H0: La gestión de compra no mejorará significativamente para para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, durante el año 2017.

1.4. Objetivos

1.4.1 Objetivo general.

Proponer un plan de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017.

1.4.2 Objetivo específico.

Determinar qué tipo de gestión de compras está utilizando la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

Analizar el nivel de aprovisionamiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Establecer los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Diseñar un plan de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

1.5. Justificación e importancia del estudio

1.5.1 Justificación.

Como justificación **teórica** consideramos importante la realización de esta investigación ya que contribuirá a fortalecer el conocimiento sobre las bases teóricas ya dispuestas en relación a la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, Así también resaltamos que nuestro estudio se basará en los modelos teóricos de Carreño (2011) en cuanto a gestiòn de Compras y en cuanto a aprovisionamiento para las áreas administrativas Martín (2006).

Tiene utilidad **metodológica**, ya que será descriptiva – explicativa – propositiva; porque perseguiremos describir la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la empresa de estudio, explicativa porque buscamos establecer las distintas causas de las variables ya mencionadas y propositiva ya que estamos diseñando un plan de compras para la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.Para recabar la información utilizaremos la técnica de la encuesta y nuestro instrumento a aplicar es el cuestionario.

En lo **social**, la investigación se justifica por el problema que está atravesando la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, en vista de que en el tiempo que ha permanecido en el mercado se ha venido desarrollando de manera empírica por no existir un diagnóstico y una gestión de compras estructurada. Lo que de persistir el problema ocasionaría consecuencias a los grupos de interés, entre estos tenemos: los inversionistas, porque ellos tienen como objetivo el crecimiento de la empresa y el retorno de sus inversiones, segundo, los trabajadores y sus dependientes, pues perciben un ingreso por la contraprestación del servicio para la manutención de su familia, tercero, los clientes porque ellos se benefician con un mejor producto y servicio de la empresa, elevando su nivel de vida, y finalmente el Estado que con el éxito de esta empresa recauda los tributos e impuestos correspondientes y tiene caja para invertir en obras públicas para beneficio de los más necesitados, cumpliendo su rol protagónico en nuestra sociedad.

La propuesta de diseñar un plan de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, ayudara a solucionar la problemática actual de dicha empresa, mediante esta propuesta el área de logística estimulara a mejorar sus actividades, tanto de compras como de todos los encargados de la misma área, permitiéndoles tener una visión concreta y amplia de la gestión en indagación

de una amplia visión futura. Por lo consiguiente, el plan de compras prevendrá lo imperecedero de tareas administrativas y de funcionamiento de la agroindustria, permitiéndoles tener objetivos precisos a alcanzar, para el logro del crecimiento de la empresa y la toma de decisiones colectivas.

1.5.2 Importancia.

Es importante la realización de la investigación, porque permitirá ver la situación actual en la que se encuentra la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A., así poder observar en qué medida lograron sus metas con el plan de compras a proponer en el periodo de estudio. Permitiendo mejorar su gestión de compras para comprometer a cada uno de los trabajadores, planificando nuevas estrategias, definiendo y predeterminando políticas, distribuir cada una de las actividades para guiarlas en su operatividad controlándolas efectivamente, mejorando el proceso de toma de decisiones que le permitirá enriquecer sus ingresos, costos y gastos, disminuyendo riesgos futuros.

1.6. Trabajos Previos

A nivel internacional.

Quintero (2015) Señalo en su tesis: *Gestión administrativa para el control de los procesos de compra de las empresas fabricadoras y distribuidoras de hielo del municipio Maracaibo, Venezuela 2015.*

La investigación posee como objetivo general analizar la gestión administrativa para tener un eficaz control de los procesos de compra en las empresas fabricadoras y distribuidoras de hielo del municipio Maracaibo. Para ejecutar esta investigación emplearon el modelo de investigación descriptiva, teniendo una población de 13 empleados, en donde concluyeron que existe una deficiencia respecto a la función de planificar, organizar y dirigir dicho proceso.

En cuanto a esta investigación al proponer lineamientos estratégicos para llevar un buen control en el proceso de compra en la entidad de su estudio nos refleja la realidad actual de las empresas de hoy en día lo cual permitirá a nuestra investigación tener en cuenta estos lineamientos para tener un claro diagnóstico de la organización y observar los problemas que hay en ella, pues mediante nuestra investigación solventar la problemática.

Recari (2015).Señalo en su tesis: *Gestión administrativa en los departamentos de compras y contrataciones del ministerio de gobernación de Guatemala.* En origen la investigación obtuvo como objetivo general determinar cómo es la gestión administrativa

en los departamentos de compras y requisiciones del Ministerio de Gobernación de la República de Guatemala, lo cual para la concurrente investigación se empleó el total del personal directamente implicados en la gestión de 74 personas, para ello se usaron instrumentos de boletas de opinión y entrevistas. Llegando a su conclusión de que la gestión administrativa en los departamentos de compras del Ministerio de Gobernación es lenta, engorrosa por la carencia de controles administrativos en el fraccionamiento de las compras, lo que genera libertad de los operadores.

Este trabajo de tesis promoverá en nuestra investigación a que la gestión administrativa vaya de la mano con el departamento de compras ya que es esta área quien realiza los procedimientos apropiados para adquirir los productos o servicios y de esta manera satisfacer las necesidades de la organización. Si no se tiene una buena gestión administrativa predominaría la incertidumbre y ello no permitiría tomar decisiones seguras para sus actividades a realizar.

Vásquez (2015).Señalo en su tesis: *Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores, Ecuador 2015.*

La investigación posee como objetivo general el diseño de una propuesta de manual de gestión de compras en Pasamanería S.A. Se concluyó que la elaboración de su propuesta del manual de gestión de compras que han descrito en esta investigación, expone relevantes mejoras acerca a la manera actual en la que se ejecuta el procedimiento de compras, las mejoras expuestas en dicha propuesta están aptas a la materialidad.

En cuanto a este trabajo de investigación su propuesta está acorde a la realidad actual de la entidad mencionada lo cual permitirá a nuestra investigación tener un enfoque claro en mejorar la situación del proceso de compras ya que permitirá extraordinarias ventajas respecto a su situación actual, contar con ello es trascendente para que el área de compras logre llevar un control, realizando mejores labores diarias y evitando dificultades que puedan surgir más adelante.

Cabriles (2014) Señalo en sus tesis*: Propuesta de un sistema de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la Empresa Balgres C.A. Venezuela 2014.*

En origen la investigación obtuvo como objetivo general el proponer un sistema de control de inventario de stock de seguridad que mejore la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres, C.A. Su investigación es descriptivo. Concluyeron que es muy relevante que las organizaciones dispongan un grado espléndido

en sus inventarios, pues su situación respecto al control cambiario lleva a una carencia de productos,insumos, tienen que apresurar sus medidas, llevándolo a reemplazar su materia prima por otras alternativas más factibles. Trayendo como consecuencia bajas calidad en sus productos, escases de repuestos llegando a paralizar algunas maquinarias, limitando su producción reduciendo su competitividad en demanda internacional.

Esta investigación promoverá en nuestra indagación a que el aprovisionamiento vaya de la mano con el departamento de compras ya que es esta área quien almacena todos los materiales y pueda de alguna manera compensar a la empresa de estudio. Si no se tiene un conocimiento de los productos disponible se estaría en la deriva y ello llevaría a grandes pérdidas económicas lo cual limitaría a la producción.

Nieves (2013) señalo en su tesis: *Diseño de un plan estratégico de gestión para la granja académica y experimental agropecuaria El Cairo de la Universidad Nacional de Colombia sede Orinoquía período 2013-2017, Colombia-2013,* tuvo como objetivo el diseño de un plan estratégico de gestión para la Granja Académica y Experimental Agropecuaria El Cairo de la Universidad Nacional de Colombia Sede Orinoquía para el período 2013-2017. Para la ejecución de esta investigación emplearon el diseño metodológico no experimental, de carácter descriptivo, para la recopilación de la indagación tuvieron como instrumento formularios y cuestionarios con interrogantes relacionadas claramente con los objetivos de la investigación y entrevistas, su población fueron actores importantes en el manejo de la granja El Cairo. Finalizando, dicho modelo actual de la granja, asertivamente es erróneo, ya que no ejecutan sus misionales objetivos de docencia, investigación, y extensión académica, por ello se sugiere articular la granja a una organización académica y administrativa de la Universidad haciendo una apreciación, poniendo así marcha a un plan de gestión estratégica derivado de esta indagación.

Así mismo se puede deducir que un buen plan de Gestión Estratégica servirá como un instrumento de evaluación continua midiendo diferentes situaciones (situación actual, gestión administrativa, parte financiera) mencionados en dicha investigación midiendo aspectos de efectividad en cada proceso, obteniendo como resultado una constante mejora de actividades, considerándose como una herramienta de análisis y control para acciones futuras. Estos aspectos de planeación estratégica nos permitirán tomarlos y adecuarlos a nuestra investigación, esto con la intención de lograr resultados con la mayor precisión posible dando respuesta a la competitividad generando así altos estándares de calidad frente a la competencia.

Canoy García (2013) señalo en su tesis *Propuesta de mejoramiento de la gestión de la cadena de abastecimiento enfocada en la planeación de la demanda, proceso de compras y gestión de inventarios para la línea de negocio de pollo en canal de la empresa Pollo Andino S.A*, teniendo como proposito reducir la conmocion con los Estados Financieros, originando ahorros anuales, reduciendo errores en los pronosticos de demanda; esto anticipara costos de conservar en granjas y bodegas de productos terminados.

Castellano (2012) señalo en su tesis denominada: *Diseño de un sistema logístico de planificación de inventarios para aprovisionamiento en empresas de distribución del sector de productos de consumo masivo*. Su objetivo fue un diseño sobre un sistema logístico de Planificación de Inventarios para Aprovisionamiento, ello mejorara el nivel de servicio y la disminución en la inversión de capital en inventario para empresas de distribución de productos de consumo masivo del área metropolitana de San Salvador, aplicadas en cualquier tamaño de empresa. Para la obtención de datos utilizaron fuentes primarias obteniéndolas de los representantes y personal ejecutivo de cada empresa entrevistada, fuentes secundarias mediante libros de texto, publicaciones, artículos y revistas en acorde al área estudiada. Está enmarcada la investigación de las 14 empresas distribuidoras del sector 53 de productos de consumo masivo del área metropolitana de San Salvador. Se tomó como muestra a aquellas entidades distribuidoras de productos de consumo masivo, para obtener información se utilizó un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas. Los resultados de este estudio permitieron analizar la situación de la industria salvadoreña en el sector de distribución de productos de consumo masivo, pues esta situación se llega a analizar por la carencia de información y especializaciones que hoy en día se tiene.

A nivel nacional.

Espino (2016), en su tesis *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos lima 2016*, esta investigación tiene por objetivo general elaborar una ejecución de mejora respecto a gestión de compra inclinada a aumentar la productividad en dicha empresa. La hipótesis de este desarrollo de investigación fue que la ejecución de mejora respecto a gestión de compras no favorece significativamente el aumento de la productividad en la empresa de

su investigación. Teniendo un enfoque cuantitativo y aplicativo, su tipo de investigación es correlacional, de diseño no experimental y transversal. La población fue delimitada cuantitativamente con los doce empleados de la empresa. En conclusión se diagnosticó y propuso una mejora de solución en una empresa dedicada a la venta de almuerzos (Concesionario Alimenticio); fundamentada en la gestión compras.

La presente investigación fue de gran relevancia no sólo para esta empresa sino para todas aquellas entidades del mismo rubro ya que tienen una gran deficiencia en la gestión de compras: como sobrecostos en las horas del personal, sobrecostos de los productos, pérdida de tiempo en los procesos, reducción en la demanda de clientes atendidos y bajo rendimiento. Pues esta investigación aportará al desarrollo de nuestra investigación puesto que nos permitió darnos cuenta que tan esencial es la gestión de compras dentro de una organización por más pequeña que sea.

Crosato, Obregóny Soriano (2016). En su tesis *Propuesta de mejora del proceso de aprovisionamiento de materiales consumibles y suministros en una empresa de servicios petroleros, Lima-2016,* tiene por objetivo una reducción de costos y gastos en el área de aprovisionamiento y gestión de inventarios concluyendo que este proyecto de investigación es fundamental para esta empresa pues le va a permitir reducir sus costos y gastos en las diferentes áreas de la entidad para que estas puedan cumplir sus objetivos propuestos en sus actividades, así mismo permitirá a nuestra investigación a tener en cuenta que tan importante es tener un correcto aprovisionamiento para beneficio de la misma.

Chavesta y Reyes (2015) *Propuesta de un modelo de éxito en gestión del aprovisionamiento para las medianas empresas del sector textil confecciones de Lima, basado en las buenas prácticas logísticas del cscmp's supply chain process standard*. El objetivo de dicho modelo es conseguir que las mypes y empresas del sector textil – confecciones de Lima puedan consolidarse como una mediana empresa generando beneficios en el transcurso de tiempo. Tienen como indicadores datos cuantitativos y/o cualitativos que se pueden medir. Se tomo como muestra al total de población de empresas. En conclusión, esta premisa brinda una convicción original acerca del desarrollo de la presente tesis, sobre la cual se expone el comportamiento real de las empresas y el diseño de sistemas de acuerdo a su contexto actual. El estudio brinda objetividad y asegura el éxito del proyecto mediante la aplicación de los procesos desarrollados en cada una de las

unidades de la organización. En conclusión esta investigación servirá para nuestro proyecto ya que nos dio a conocer que las diversas áreas de una organización relacionadas entre sí, se logran resultados como sostenerse,competir y lograr ser rentables.

Gamboa (2015) Señalo en su tesis *Modelo de Gestión de Inventario Probabilisticos de revisión periodica para reducir los costos del inventario de la curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L.* Teniendo como hipótesis la aplicación de modelo de gestión de inventario probabilístico de revisión periódica reduce los costos del inventario de insumos de la curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L.

Dicha investigación tiene como objetivo general la aplicación de un modelo de inventarios probabilístico de revisión periódica para reducir los costos del inventario de insumos en la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L., el diseño de investigación que emplearon fue Pre- experimental, la población estaba constituida por los 46 tipos de insumos que utiliza la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L. para la elaboración de cuero. Con respecto al análisis de la gestión actual de inventarios de la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L., se concluyó que no existe una adecuada gestión de inventarios, pues en ocasiones se revisa el inventario para la realización de pedidos, generando que por el apuro de adquirir el insumo no se escatime en costos, siendo elevados, por consiguiente el desabastecimiento de los materiales para fabricar cueros ocasionó una demora en la producción trayendo como efecto que las utilidades disminuyan en la organización. Los costos ocultos no se tomaban en cuenta y no se controlaban generándoles altos costos por causa de compras a destiempo no planificadas.

Así mismo se puede deducir que un modelo de gestión de compras permitirá una reducción de costos que se puede generar al gestionar adecuadamente el proceso de adquisición de insumos. A que nuestra investigación verifique si en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A se tienen en cuenta los costos ocultos para evitar altos costos y evitar que las utilidades estén en riesgo o disminuyan.

Paima y Villalobos (2013). Destaco en su tesis *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A. de la ciudad de Trujillo-2013*. Su objetivo fue determinar la influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A. durante

el año 2012.Asi mismo, su hipótesis era que tanto influye el sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la entidad de su estudio. Dicha investigación, obtuvo como población y muestra a todo el personal de dicha empresa siendo 16 trabajadores. No experimental es su investigación ya que las variables serán observadas, más no manipuladas y explicativa pues se determina el efecto que tiene la variable explicativa sobre la variable explicada. En conclusión este estudio permitió diagnosticar que los procedimientos utilizados en su sistema de control interno operativo de compras eran los mismos dentro del marco normativo para controlar los inventarios, logrando identificar puntos críticos de la unidad económica en estudio con ello proponer mejoras para un sistema de control operativo.

Definitivamente esta investigación será de guía para generar actividades correctivas en nuestra investigación lo cual permitirá fortalecer aún más un control interno del área de compras en la rentabilidad en dicha entidad mediante un sistema, optando a la vez proponer políticas que refuercen la información administrativa y económica-financiera de manera conveniente, cabal y fiable, como soporte a la administración al momento de la toma de decisiones.

Hemeryth y Sánchez(2013) Señalo en su tesis *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.* teniendo como hipótesis que la implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes contribuye a mejorar la gestión de los inventarios de la empresa Constructora A&A S.A.C. de la ciudad de Trujillo – 2013.

La investigación posee como objetivo general demostrar que con la implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes mejorará la gestión de los inventarios de la Constructora A&A S.A.C. de la ciudad de Trujillo – 2013. La población escogida para la presente investigación fueron los 5 almacenes de la empresa Constructora A&A S.A.C. de la ciudad de Trujillo – 2013.

Utilizaron la observación directa y el cuestionario como instrumentos de recolección de datos. Llegaron a la conclusión que carecen de un Manual de Organización y funciones y de una estructura organizada por ello se diseñó una estructura organizativa a nivel de almacén estableciendo las obligaciones del personal quienes integran el área, es bajo el nivel de educación del personal para el trabajo que ejecutan, invertirán en equipos y

maquinarias para optimizar tiempos en los procesos de almacén, deficiencias en los procesos y desorganización.

Esta investigación será de orientación para realizar actividades correctas en nuestra investigación lo cual permitirá tener en cuenta el compromiso y el nivel de conocimiento de las personas encargadas del área, tener cada producto en el lugar correcto, organizado permitiendo un mejor control de los inventarios.

Alva y Espinoza (2013). Señalo en su tesis titulada *Diseño de un sistema logístico para la gestión de compras en la empresa agroindustrias Josymar S.A.C. Trujillo –2013.* Esta investigación tiene por objetivo general diseñar un sistema eficiente de gestión logística para el Área de Compras de la Empresa Agroindustrias Josymar SAC. Teniendo como hipótesis que el diseño de un sistema logístico permitirá una eficiente gestión de compras en la Empresa Agroindustrias Josymar SAC. El tipo de Investigación que se emplear es aplicada. Donde concluyeron, que al realizar un diagnóstico al Área Logística de la Empresa Agroindustrias Josymar se identificaron problemas que ocasionan incrementos de costos logísticos.

Este trabajo de investigación sirvió mucho a la empresa de estudio porque le permitió diseñar un sistema ya que no cuenta con ello, el cual le impide realizar una buena gestión de compras afectando en sus costos logísticos, pues con el objetivo de proponer una mejora se desarrollara una implementación de un sistema logístico, alcanzando provecho a la empresa originando utilidades producto de los ahorros obtenidos al desarrollar una extraordinaria gestión de compras. Pues esta indagación proporcionará en nuestra investigación la importancia de tener un sistema logístico efectivo y acoplado a las necesidades internas y externas que se presenten en el área de compras, lo cual facilita armonizar correctamente las diversas y múltiples acciones que la integran, con la finalidad de satisfacer las exigencias del mercado de manera inmediata. Nuestros resultados permitirán complementar los conocimientos ya dados en la presente tesis; así como aportar con datos más recientes.

A nivel local.

Ramírez (2016), en su tesis *Implementación de una solución BPM para agilizar los procesos del área de abastecimiento en la municipalidad de Chiclayo* La investigación tuvo como objetivo principal brindar una solución que permita agilizar los procesos del área de abastecimiento de la Municipalidad de Chiclayo. El tipo de estudio fue experimental. La hipótesis Con la implementación de una solución BPM se podrá agilizar los procesos del área de logística de la Municipalidad de Chiclayo. Conclusión se incrementó el número de pedidos atendidos mensualmente, de 48 pedidos que se atendían antes, ahora se atienen 52 pedidos, con lo cual se ha generado un avance de 4 pedidos mensuales aproximadamente, teniendo un progreso del 4.16%, con lo cual, todos los colaboradores que hacen sus pedidos tienen la ventaja de que sus pedidos sean entregan en tiempos menores a lo que se les entregaba antes. La presente investigación brindo una solución a la problemática actual de la Municipalidad de Chiclayo al implementar el BPM le será útil para la municipalidad ya que le permitirá agilizar los procesos del área de logística.

Chiroque (2016). Señalo en su tesis *Propuesta de modelo para el reaprovisionamiento de inventarios en la empresa Pepsico Alimentos Perú S.R.L. – Lambayeque 2016*. En su tesis tiene como objetivo general proponer un proceso de reaprovisionamiento de inventarios para reducir pedidos no atendidos, su población consta de 8 trabajadores, su diseño es descriptivo y tiene como conclusión que su gestión de inventarios tiene deficiencias como la forma inadecuada de cómo se realizan las estimaciones de los pedidos para reposición de productos realizados por el jefe de almacén, pues son realizados de manera subjetiva sin modelamientos cuantitativos que avalen las cantidades de reposición. Generando quiebres de stock como un 24.82% en ventas perdidas al no entregar oportunamente a los clientes sus pedidos recibidos.

Este trabajo de tesis promoverá en nuestra investigación a sugerir un reaprovisionamiento de inventarios para que poco a poco vaya reduciendo los pedidos en espera y así satisfacer a los trabajadores con su solicitud de pedido y puedan ejecutar sus debidas actividades a realizar.

Mija (2016). Señalo en su tesis *Gestión de existencias y su efecto en la rentabilidad del Grupo Molino S&G del departamento de Lambayeque durante el período 2014 – 2015*

La presente investigación tiene como objetivo general determinar cuál es el efecto de una adecuada gestión de existencias en la rentabilidad del grupo molinero "S&G" del departamento de Lambayeque, durante el período 2014 – 2015. Por la naturaleza de los objetivos, el tipo de investigación es aplicada - explicativa. Como conclusión obtuvieron que la gestión en las existencias tuvo un efecto bueno en la rentabilidad de S&G en el 2015 ya que permitió disminuir los riesgos por falta de control y los importes por concepto de faltantes de inventario que representaban más de la tercera parte de sus gastos administrativos.

Podemos resaltar que el tener una buena gestión de existencia lleva a reducir riesgos por la carencia de control de procedimientos, delegación de funciones y políticas para el almacenamiento y recepción de insumos pues esto pueden ser la causa de descontrol en sus almacenes.

Burga (2015). En su tesis *Gestión de abastecimiento en el proceso de compras para la reducción de costos ocultos de materiales primarios de polipropileno proveniente de la India en la empresa Importaciones Savoy E.I.R.L. Chiclayo, durante el periodo 2014-2015*; señalo: Obteniendo como objetivo general determinar la gestión de abastecimiento para reducir los costos de materiales primarios de polipropileno proveniente de la India en la empresa Importaciones Savoy E.I.R.L., en la ciudad de Chiclayo, durante el periodo 2014-2015. Hipótesis general el modelo Just in time permitirá reducir en US$ 1661.70 los costos de materiales primarios de polipropileno provenientes de la India en la empresa Importaciones Savoy E.I.R.L. Chiclayo, durante el periodo 2014-2015. La presente investigación utilizó un diseño descriptivo cuantitativo simple utilizando instrumentos estandarizados como la entrevista estructurada, la guía de revisión documental, la guía de revisión documental teórico y la guía de revisión de datos. En la presente investigación se utilizaron cinco poblaciones dentro de las cuales tenemos al personal de la empresa, organización objeto de estudio, las empresas importadoras de polipropileno, la documentación de la empresa y la data de costos de la importación de material primario de polipropileno de la empresa de estudio. Su conclusión el modelo Just in Time es el más ajustable a la gestión de abastecimiento en el proceso de compras de la empresa Importaciones Savoy E.I.R.L. este modelo ayudaría a enfocarse en la reducción costos

sensibles como el de agenciamiento de aduana, transporte interno y financiera en un 29%, 8% y 15% respectivamente.

La presente investigación, se relaciona por la gestión, en su caso gestión de abastecimiento en nuestro caso gestión de compras ambas dentro del área de logística, sin embargo, esta investigación recomienda el modelo Just in Time y nuestra investigación no considera este modelo, por ello no profundizaremos en la aplicación de dicho modelo

Damián y Faya (2015). *Propuesta de mejora de la cadena de aprovisionamiento para la exportación de jugo de maracuyá de la Empresa Frutos Tongorrape S.A de la ciudad de Motupe al mercado Holandes*. Objetivo General Plantear la propuesta de mejora en la cadena de aprovisionamiento para la empresa Frutos Tongorrape SA de la ciudad de Motupe en sus exportaciones de jugo de maracuyá al mercado holandés. Se ha podido concluir que la mayor dificultad. Su metodología es cualitativa, en su instrumento ha sido la ficha de entrevista. Su método de esta investigación fue análisis e inductivo y sus técnicas fueron la entrevista y análisis de documentos. Se logró concluir que la empresa Frutos Tongorrape SA necesita un software que ayude con la valorización o control en línea de su cadena de aprovisionamiento, el uso de ese software hará que la empresa muestre mayor eficiencia en sus procesos productivos.

La presente investigación fue de gran relevancia no sólo para esta empresa sino para todas aquellas entidades del mismo rubro ya que tienen dificultades en la planeación de materias primas en relación a fechas y tiempos de ingreso debido a que no hay una recepción idónea para toda la cantidad planificada lo que causa un estancamiento en sus operaciones.

Albercay Estrada (2014), *Propuesta de un plan de abastecimiento para mejorar la gestión de compras de ají páprika de la Empresa Gandules INC S.A.C*. Esta investigación tuvo como objetivo general proponer un plan de abastecimiento lo que mejorará la gestión compras de ají páprika en la Empresa Gandules INC S.A.C. Teniendo como hipótesis que, si se aplica dicho plan de abastecimiento, entonces mejora la gestión de compras de ají páprika en la Empresa Gandules INC S.A.C. Su tipo de investigación es descriptivo. La población estuvo conformada por personal involucrado con la gestión de compras y abastecimiento de la empresa, es decir a 16 trabajadores. Por lo tanto, la muestra en estudio estuvo conformada por 16 trabajadores por lo que no fue necesario la aplicación de cálculos estadísticos, ya que se trata de un muestreo no probabilístico. Concluyeron que,

los factores influyentes en las compras de la Empresa Gandules INC S.A.C. son: la capacidad de los proveedores para abastecer de manera oportuna a la empresa según manifiesta el 81% de trabajadores, los mecanismos que permiten identificar anticipadamente el momento óptimo para realizar los pedidos según el 56% y la falta de una evaluación adecuada de proveedores según expresa el 75% de colaboradores.

El estudio realizado muestra que la empresa Gandules carece de un sistema efectivo de abastecimiento el cual faculta enriquecer una idónea gestión de compras ocasionando deficiencias en los procesos de producción.

Arroyo y Villanueva (2013), señalo en su tesis: *Propuesta de gestión de compras de insumos para la mejora del proceso de producción de pimiento piquillo en la empresa sociedad agrícola virú S.A. –Olmos.* En la investigación el objetivo fue plantear una propuesta de gestión logística relacionándolas a las compras de suministros para mejorar el proceso de producción de pimiento piquillo en la empresa Sociedad Agrícola Virú S.A-Olmos 2013. La presente investigación es de tipo descriptivo y propositivo; su diseño es no experimental longitudinal. En la presente investigación se tomará el total del universo que será de 20 trabajadores de la Empresa Sociedad Agrícola Virú S.A. del Distrito de Olmos Departamento de Lambayeque. La muestra está formada por que representan el 100% de la población. Siendo su hipótesis si se elabora una propuesta de gestión de compras de insumos para la producción de ´pimiento piquillo; entonces, mejorará el proceso de producción en la empresa Sociedad Agrícola Virú –Olmos. Llegaron a su conclusión que los trabajadores de la empresa Sociedad Agrícola Virú S.A.-Olmos están de acuerdo con la implementación de una cadena de suministros para elevar la producción del pimiento piquillo para la empresa Sociedad Agrícola Virú S.A –Olmos.

Es por ello que se recomendó implementar un servicio interno de atención de pedidos empleando un sistema integrado de gestión para apresurar el flujo de materiales y la cadena productiva en la empresa mencionada. Se debe realizar un proceso de capacitación en gestión logística integral dirigido a los empleados clave de la organización con el propósito de poder tener en claro que un proceso productivo realizado con anticipación simboliza un verdadero factor clave de éxito en la empresa.

1.7. Teorías Relacionadas al tema

1.7.1 Gestión de Compras.

1.7.1.1 Definición e importancia.

Compras es el departamento práctico responsable de la obtención de instrumentos básicos para los procedimientos organizativos, con la porción exacta, tiempo y lugar específico, con calidad imprescindible y al coste más concerniente, garantizando así persistencia en las transacciones. (Carreño, 2011, p. 195)

Leenders, Haro y Wilbur (2001), dicen que para el proceso rentable, el valor de las pizas, elementos y abastecimiento adquirido, adjuntando la remesa y los cargamenntos procedentes de la consecución de la mercancía, habitualmente figuran más del 50% del valordel producto final, en tanto que para el sector de servicios este porcentaje es sutilmente inferior al 20% de las ventas.

La importancia del área de compras no procede precisamente de la suma del efectivo empleado en las transacciones, por lo que, se aprecia obtener considerables ahorros en el capital de trabajo fundamental para la transacción disminuyendo los grados de inventarios medio a través de la realización de apropiados calendarios de entrega y de pago de artículos. Considerando que, según Ballou (2004), los costos de posesión de inventarios varian entre el 20 y el 40% anual de la inversión en inventarios y que, además, si una operación puede ser sostenida con inventarios promedios valorizados en USD 10 millones en lugar de 20 millones, entonces los ahorros conseguidos se hallan en el rango de 2 a 4 millones de USD anuales.

Compras, en la empresa tiene que cerciorar el flujo consecutivo de suministros para la elaboración consecutiva de la transacción, obstaculizando la detención de las maquinarias de producción, tiempo perdido, pedidos sin cumplir y demás adversidades. Dichos materiales comprenden a las materias primas, las partes y los componentes, así como también a los respuestos, los suministros industriales y demás productos que solicite el área de producción para la elaboración de sus operaciones.

Del mismo modo, se tiene que verificar que los suministros adquiridos que ingresen al sistema productivo sean de la calidad apropiada, para impedir costos mayores de producción y descartar costes en superviciones y procedimientos de restutición de suministros, porque gastan medios y tiempo del equipo de trabajo de operaciones y origina detenciones de manufacturas, etc.

1.7.1.2 Objetivos del área de compras.

Carreño (2011), menciona que los objetivos de la empresa son:

a)Ejecutar las compras muy productivas para la empresa, analizando el elemento precio, de la mism manera los componentes asociados a la compra.

b) Garantizar el suceso sin suspenciones de suministros con el fin de prevenir la detención de las transacciones.

c) Hallar los abastecedores más idóneos para la compañia. El abastecedor tiene que ser atraído para suministrar a la compañia y, de la misma forma, los proyectos de desarrollo deben ser acordes. En consecuencia, puede resultar costoso obtener un proceso de información de minimo costo a una compañia que no tiene salvaguardada su persistencia en el mercado y que posiblemente no proporcione una prestaciónde garantía despues de realizada la venta, lo que implica la actualización del proceso de información, transformaciones siguientes y el crecimiento.

d) Implantar cantidades de compras adecuadas tomando en consideración las rebajas que brindan los abastecedores por volúmenes, fletes, dispocisión del proveedor para realizar distribuciones habituales en partes pequeñas, disposición del almacenaje, ventajas financieras y costo de capital inmobilizado, y demas factores.

e) Homogenización de tangibles; es decir, la indagación de suministros que obtengan diversas apps en la organización, lo que favorece a mermar la diversidad de mercadería, desarrollando el uso de los espacios en el almacenaje, incluso de proveer diversos beneficios.

1.7.1.3 Actividades del área de compras.

Carreño (2011),menciona que para la realización de las fases de compras, se deben ejecutar tareas de soporte para ciertos procedimientos, en virtud de reunir instrucción sobre los atributos de los insumos comprados o analizar sobre los nuevos materiales, tecnologías y abastecedores. El departamento de compras, del mismo modo debe estudiar sus mismas fases de compras y volver a diseñarlos cuando sea indispensable.

1.7.1.3.1 Actividades relacionadas con los materiales comprados.

a) Reconocimiento apropiado del suministro: determinados suministros posee diferentes denominaciones en el mercado, esto puede producir desconcierto y compras excesivas. Reconocer apropiadamente el suministro, sus primordiales caracteristicas de función y los requirimientos de calidad es la principal tarea

de compras.

b) Adquirir conocimiento de los distintos departamento de la organización: insumos, producción y/o los clientes del departamento de compras, deben suministrar instrucción vinculada con los desgastes de cada producto, la demanda desatendida por carencia de stock,etc.

c) Inspecionar los recientes suministros presentados en el mercado, sus niveles de calidad, sus costos y su compatibilidad con las fases productivas desarrollados en la compañia.

d) Exacitud de la proporción a comprar: la presencia furtiva de un pedido de productos fabricado por cualquier departamento funcional, no compromete que el departamento de compras deba acatarla tal como lo obtiene. Compras debe comprobar que no existe un producto en almacén que pueda efectuar realizar dicha función y, del mismo modo, asegurarse de que la cantidad requerida es la correcta en función a las necesidades de la empresa.

1.7.1.3.2 Actividades relacionadas con los proveedores.

a) Conservar un vinculo fluido con los abastecedores: con el propósito de saber los suministros que ofertan, importe, su capacidad de producción, su rescate logístico en cuanto a la satisfacción de los tiempos de entrega y la exactitud en sus distribuciones (producto apropiado, en la cantidad adecuada y en un estado de conservación oportuno).

b) Ejecutar indagaciones a los abastecedores: cuanto a la calidad del material comprado prevalece oportunamente en la calidad del material elaborado se hace imprescindible una inspección a los procedimientos productivos del abastecedor con el propósito de cerciorar un estándar diminuto de calidad concordante con los demanda del cliente. Se debe inspeccionar la capacidad productiva del proveedor, especialmente cuando la empresa posee predecido sustanciales incrementos en su producción. El productor debe ser capaz de confrontar dichos aumentos y, además, seguir realizando los plazos de entrega planeados, así como debe preservar la calidad implantada del producto

c) Indagación de nuevos proveedores: estudiar el mercado de proveedores, ya que los productos y precios que brindan resultan ser un conocimiento conveniente para encontrar proveedores que se ajusten mejor a los

requerimientos de la empresa o para negociar mejores condiciones con el proveedor actual.

1.7.1.3.3 Actividades relacionadas con la organización.

a) Fases de compras: en este aspecto se hallan todas las tareas desarrolladas para la realización de las compras. El rediseño del procedimiento de compras se hace indispensable cuando se estudia reiteradamente acontecimientos, como que los suministros comprados lllegan a destiempo o llegan al almacenaje antes de haber finalizado el proceso de compra, las áreas funcionales empiezan a responsabilizarse la función de abastecimiento, la productividad de los compradores descendientes, etc.

b) Documentación: elaboración y ejecución de los compendios de técnicas de compras, las políticas de compras, los fondos anuales de compras, los apuntes trascendentales de las compras ejecutadas, el regisro de los documentos originados en el método de compras como pedidos, importes, órdenes de compra o contratos.

c) Determinación de los costos de la empresa: primero, la tarea de compras consume recursos y estos deben estar precisamente cuantificados y controlado. Tambien, la organización tiene que reconocer diversas probabilidades que brindan las nuevas tecnologías, tales como el uso de internet para disminuir los costes de la gestión de compras. La determinación del costo de emisión de órdenes de compra es un parámetro muy utilizado en el cálculo del lote económico de compra. El costo de emisión está comprendido por todos los costos incurridos en la gestión de una orden de compra y que son autónomos de la cantidad comprada. Cabe mencionar que dicho costo ha disminuido notablemente debido al desarrollo de los sistemas de información y los bajos costos de interconexión entre empresas a través de internet.

d) Trabajo en equipo con los demás departamentos de la empresa: compras tiene que indagar la contribución de los diversos departamentos de la organización para llevar a cabo su actividad de modo eficiente. El área de producción, por su parte, debe facilitar a las compras los planes de producción para, en base a ellos, cuantificar las cantidades a comprar y el momento en que deben ser proporcionadas. En algunas ocasiones, la empresa debe definir entre hacer o comprar un insumo; en esos casos, compras y producción deben trabajar conjuntamente para determinar la opción más productiva. Asimismo, el área de investigación y desarrollo debe cooperar con las compras en la indagación de nuevos materiales, reconocer materiales sustitutos y proveedores

alternativos. Simultáneamente, el área de calidad debe definir las especificaciones de calidad que deben efectuar los productos comprados, los tipos de pruebas o ensayos realizados y el resultado de las mismas. El área de almacenes, por su lado, debe informar ininterrumpidamente a las compras las entregas efectuadas por los proveedores, los saldos de productos y los consumos registrados. Al mismo tiempo, las compras debe informar a las finanzas los calendarios de pago pactados con lo proveedores, los montos acordados, los porcentajes de descuento por pronto pago y toda la información que sea notable para el cumplimiento de los compromisos obtenidos. Finalmente, las compras debe brindar a la producción, marketing y/o ventas información sobre nuevos insumos, materiales, tendencias en los precios y demás novedades; es decir, la información que puede obtener de su contacto diario con el mercado de proveedores.

1.7.1.4 Proceso de compras.

Carreño (2011), nos dice que debido al factor económico se considera indispensable un proceso de compras con la finalidad de asegurar una conforme compra, mermar costos de obtención y cotes de la gestión de compras afianzando el flujo de materiales. (p.200)

Es por ello que es necesaria estudiar aspectos que mejoren un proceso de compras siendo estos a continuación:

a) Recepción de la solicitud de productos

Este documento solicita ser aprovisionado por el stock de insumos o materiales de almacén para la ejecución de sus actividades o si no restablecer el stock.

1.7.1.4.1 Selección de proveedores.

Al surgimiento de una compra se tiene que seleccionar al proveedor según lo que se necesite.

A.1. Selección de posibles proveedores: Todos los proveedores pueden presentarse, pero no todos son calificados por ello compras se basará en registros anteriores y el estudio de abastecedores para que tengan con claridad quienes cumplen con las condiciones para abastecer el pedido.

A.2. Solicitud de cotizaciones: Una vez elegidos los proveedores se les pedirán sus cotizaciones. Este documento hace conocer las necesidades de la organización al abastecedor por eso se necesita de información sobre sus limitaciones que pueda tener el distribuidor.

A.3. Selección del proveedor: Cuando ya se tiene las cotizaciones por parte de los proveedores el siguiente paso es la elección del proveedor apropiado.

1.7.1.4.2 Emisión de la orden de compra al proveedor.

Carreño (2011). Nos dice que al proveedor elegido obtendra dicha orden de compra. Aquí se genera una relación entre el fabricante y el proveedor.El proveedor debe estar informado de las condiciones de las ordenes para que puedan cumplir con ello.(p.206)

1.7.1.4.3 Seguimiento y recepción de la compra.

Carreño(2011), menciona que con la emisión de la orden no se finaliza el proceso pues hay que asegurarse de que la compra cumpla con las condiciones establecidas. (p.207)

Hay muchos productos por comprar, pero más prioritarios deben ser los materiales críticos, es decir; aquellos que puedan originar pérdidas de ventas o la producción. Cuando llegan al almacén de la empresa recién ahí finaliza la labor de seguimiento.

Revisar las cantidades adquiridas y el estado de conservación es la labor de recepción. (Carreño, 2011).

1.7.1.4.4 Liquidación de facturas.

"La liquidación de las facturas que hace llegar el proveedor por la entrega de productos entregados, el que consiste en la aprobación y comprobación de las mismas." (Carreño, 2011).

Mantenimiento de registros: "Mantener registros y archivos ordenados y actualizados facilitan la ubicación de cualquier documento." (Carreño, 2011).

Pedidos: Son útiles para la sustentación de los procesos de compras efectuados. Siendo importante su archivo.

Órdenes de compras: Son emitidas por el comprador para solicitar mercadería al proveedor.

Proveedores: El registro actualizado de los proveedores ayudara a encontrarlos con más facilidad cuando surja la necesidad de hacerlo. (Carreño, 2011)

Cotizaciones: Estas sustentan las condiciones estipuladas y pactadas para seleccionar al proveedor.

Materiales: Es de suma importancia llevar un registro de materiales organizado que utilizan en la empresa, con sus descripciones respectivas.; incluyendo materiales nuevos,

alternativos pues ello agilitara los procesos de compras.

1.7.1.4.5 Modelos de selección de proveedores

Carreño (2011), menciona que la accion de seleccionar a un proveedor es muy delicada esto implica e desembolso de efectivo para la entidad; siendo así el área de compras tiene que disponer con modelos permitiendoles selccionar de manera idonea a sus proveedores, en función a criterios que la empresa considere.

Modelos totales de costos, consiste en reconocer y determinar dimensiones que perjudican al costo total al momento de la selección del proveedor.

Matriz de comparación de criterios, radica en la integración de criterios no cuantificables desde el punto de vista de costes solicitando la definición anterior de criterios los cuales se toma en cuenta para elegir al distribuidor.

1.8.1.5 Metodología para la selección de proveedores.

Para evaluar la fundamental relativa de cada criterio se debe elaborar una matriz de doble entrada, en la cual se compara la importancia de cada uno de dichos factores con el resto, se identifica el más importante y se registra en la celda correspondiente (Carreño, 2011)

"Licitaciones, son modelos de elección de proveedores que se ejecutan sobre la base de concursos públicos competitivos abiertos, que garantizan que todos los vendedores calificados tengan las mimas oportunidades al competir." (Carreño, 2011)

Este modelo de elección es muy utilizado por el Estado para la ejecución de sus compras. Debido al tiempo y cantidad de labor solicitada para la preparación de una licitación, es aconsejable para la elaboración de compras que superan un monto mínimo constituido que indemnice los costos fijos vinculados con la disposición de la licitación.(Carreño, 2011)

Un proceso de licitación debe estar alineado a los propósitos del departamento de compras y, en general, desarrollar las mismas actividades del proceso de compras, teniendo en cuenta las siguientes particularidades.

Si se tratara de una licitación para una compra del Estado, se requiere generalmente anunciar la licitación en algún medio de comunicación masivo (periódicos, páginas web de la institución estatal y otros medios establecidos por ley).

Se debe especificar una fecha y hora tope para la recepción de las cotizaciones. Pasada la fecha y hora tope no se recibirán más cotizaciones.

No se deben permitir cambios en las cotizaciones recibidas, aunque se pueden hacer excepciones a esta regla siempre y cuando la fecha y hora tope de recepción de cotizaciones no se haya vencido.

Es una práctica común en las licitaciones y, en especial, las licitaciones organizadas por el Estado, solicitar las cotizaciones en sobres cerrados, que se abren en el lugar, fecha y hora señalada para la apertura de sobres.

Subastas inversas: "Son mecanismos para la elección de distribuidores que, a diferencia de la licitación, facilitan al distribuidor que conozcan las ofertas de sus competidores de acuerdo a el proceso de subasta se desarrolla; esto facilita al abastecedor ir adecuando su oferta según a las de sus competidores." (Carreño, 2011)

Las subastas, al igual que las licitaciones, en la práctica terminan dando una importancia muy alta al precio ofertado por los proveedores, basando su decisión en función a este. Por ello, al momento de convocar a una subasta o licitación, es necesario especificar las expectativas mínimas – relativas al desempeño del proveedor- que no estén relacionadas con el precio, como los requisitos a tener en cuenta por el proveedor al momento de hacer su oferta.

Chopray Meindi (2004), menciona que existen dos formas de conducir una subasta:

Subasta inglesa: "el comprador pone un precio inicial y los proveedores van haciendo pujas a la baja. El distribuidor que hace la oferta más baja gana la subasta."(Chopra y Meindi, 2004)

Subasta holandesa: "el comprador inicia el proceso con un importe muy bajo y lo va aumentando poco a poco hasta que uno de los suministradores está de acuerdo con el precio propuesto por el comprador."(Chopra y Meindi, 2004)

1.7.1.6 Métodos de compra.

Órdenes de compra abiertas, una orden de compra estándar está limitada a una cantidad de artículos a entregar en un plazo determinado. Una orden de compra abierta permite extender el tiempo indefinidamente, así como la cantidad de artículos a comprar. Es muy utilizada para aquellos productos que se compran en grandes cantidades y en forma repetitiva, ya que permite ahorros en los costos de preparación de órdenes. (Carreño, 2011)

Las cantidades estimadas a comprar durante un período, así como el precio y las condiciones de entrega, se negocian en la orden de compra abierta original, luego de lo cual se emiten órdenes de compra de cantidades específicas contra la orden original. La vigencia de esta orden puede prolongarse en el tiempo hasta que haya cambios en los precios, en el diseño del producto, en las condiciones de entrega, entre otros factores, momento en el cual se hace necesaria una nueva negociación. (Carreño, 2011)

Compras bajo contrato, este tipo de compra permite aprovechar los descuentos por volúmenes de compra sin la necesidad de mantener inventarios en la empresa. En un inicio, se establece cuáles son los productos objeto del contrato, así como se garantiza la compra de una cantidad determinada de estos o un monto monetario dado en un periodo de tiempo específico. Las cantidades necesarias se van pidiendo según las necesidades. (Carreño, 2011)

Carreño (2011), menciona que es preciso tener mucho cuidado en la elaboración del contrato, los artículos y cantidades cubiertas, los precios, los plazos de entrega y el calendario de pagos. Los riesgos para el comprador en este sistema se encuentran en la incapacidad de comprar la cantidad pactada por disminución de la demanda, problemas financieros, etc.

1.7.1.7. Modelo de gestión de compras

1.7.1.7.1. Modelo de KATAIA

Errasti (2006); Las empresas tratan de sobrevivir en mercados saturados siendo más productivas y eficientes. En este contexto, se convierte en crítico para las empresas la gestión de toda la red productiva y logística para optimizar el rendimiento global. Sin embargo, en una encuesta realizada a gestores empresariales de PYMES y unidades de negocio de multinacionales en una región de España, se detectaron los siguientes problemas:

Los principios de Gestión de la Cadena de Suministro no estaban completamente implantados.

Existían dificultades para unir la gestión estratégica con la gestión operativa en la función logística de la empresa.

Para dar respuesta a estas carencias, este proyecto de investigación propone un modelo denominado KATAIA para el diagnóstico, formulación, despliegue y revisión de la estrategia logística en PYMES y unidades de negocio de multinacionales.

El método de investigación propuesto está basado en la experimentación en acción, en la cual el investigador está en el proceso de cambio. Este método ha sido elegido ya que el propósito de la investigación es una extensión de una teoría.

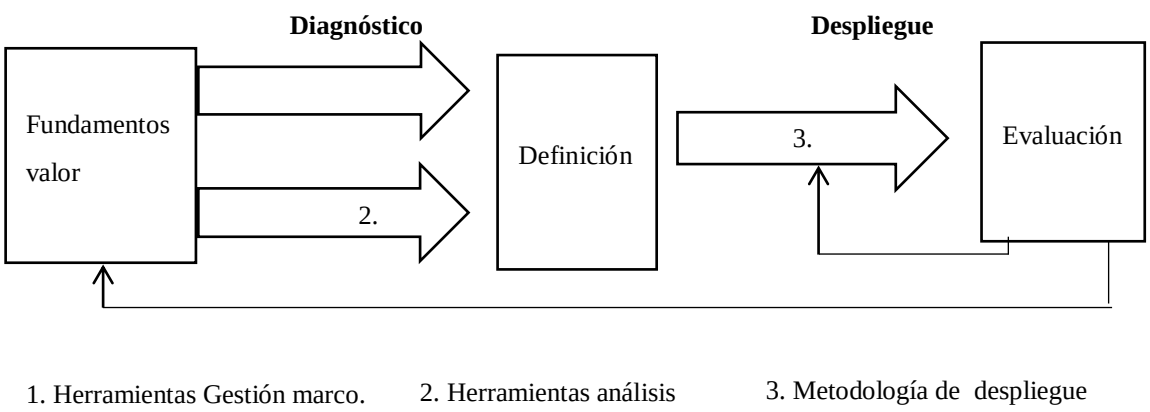

Figura 1. Modelo de KATAIA

Fuente: Errasti (2006)

1.7.1.7.1.1 Características del modelo de KATAIA

Errasti (2006), ha realizado importantes aportaciones, que se tendrán en cuenta para la configuración del modelo:

Diagnóstico: Las empresas industriales utilizan un proceso estratégico para seleccionar los cambios para sobrevivir y prosperar. Sin embargo, en este proceso es necesaria una etapa anterior de diagnóstico para elegir el contenido de la estrategia de compras, es decir, las políticas de compras.

Análisis: El análisis dentro de la fase de diagnóstico debería facilitar la toma de decisiones estratégicas y la implementación. Dentro de la toma de decisiones estratégicas, las herramientas de gestión utilizables son aquellas que permiten una solución inicial.

Priorizar o focalizar: El modelo debe posibilitar la concentración de esfuerzos por parte de los gestores, y para ello es necesario priorizar el análisis, la formulación y el despliegue de estrategias de compras a través de proyectos de mejora.

Formulación de la estrategia: la formulación de la estrategia de operaciones debe ser una de las tareas clave de los gestores de operaciones.

Despliegue de la estrategia formulada: Se necesita implementar la estrategia, y para ello sus objetivos deben ser desplegados sistemáticamente a los procesos de negocio, ya que son estos procesos los que generan valor. En el caso de la gestión de compra, en los procesos LNP y CPS, así como en los subprocesos de compra y aprovisionamiento de gestión del producto, gestión de contratos, gestión de proveedores y gestión del aprovisionamiento.

Despliegue a través de proyectos: La implementación de la estrategia productiva y logística es una tarea a realizar a través de proyectos de mejora, que se consideran claves para el desempeño

La implementación y la revisión deben llevarse a cabo en paralelo: Se requiere un proceso de evaluación y revisión para evaluar la eficiencia, efectividad y evolución de la estrategia para facilitar la alineación de la organización.

1.7.2 Aprovisionamiento.

"La función de Aprovisionamientos ha sido considerada por muchas empresas como una función secundaria dependiente, por lo general, de la Producción, que definía y marcaba la política a seguir." Martin (2006)

Hoy día, los Aprovisionamientos han tomado carta de naturaleza y se han transformado en uno de las armas esenciales en las organizaciones para obtener primordiales ventajas competitivas.

De forma simplificada, podemos decir que por muy buenos y caros que sean los controles de calidad de una entidad, jamás alcanzará su propósito si el producto obtenido carece de la calidad imprescindible. Todo lo que haga en el producto carece de valor, por lo que es indispensable una meticulosa selección de proveedores.

También se puede decir de los importes de venta de nuestros productos, y la transcendencia de los precios de Aprovisionamiento, como es el caso del sector de la automoción y los periodos comprometidos con los clientes pueden verse afectados, si los retrasos en las entregas de nuestros proveedores son frecuentes, etc.

Así mismo que para muchas organizaciones, sus esfuerzos en obtener mejoras continuas, será una labor baldía sin el apoyo de los suministradores.

Su porvenir depende de una eficiente gestión de los Aprovisionamientos.

Esta idea ha sido tan asumida por las entidades del sector de la automoción, que han aglomerado dentro de sus propios procedimientos a sus aprovisionadores más importantes, compartiendo sus propios avatares del mercado. Es lo que denominamos como "integración horizontal".

1.7.2.1 Tipos de Aprovisionamiento.

Martin(2006), la clasificación de aprovisionamientos se puede hacer de múltiples maneras:

1.7.2.1.1 Por su impacto sobre el beneficio y el riesgo de suministro.

Básicos: "Aquellos cuyo impacto sobre el beneficio es alto, pero su riesgo de suministro es bajo. Su disponibilidad debe ser alta."(Martin, 2006)

Estratégicos: "Su impacto sobre el beneficio es alto y el riesgo de suministro es también elevado. Las relaciones con los proveedores son fundamentales, por lo que la selección de estos debe ser minuciosa." (Martin, 2006)

No críticos: "Impacto sobre el beneficio bajo y riesgo de suministro también bajo. Su abastecimiento no presenta ningún problema." (Martin, 2006)

Cuellos de botella: "Su impacto sobre el beneficio es bajo, aunque su riesgo de suministro es alto." (Martin, 2006)

1.7.2.1.2 Por el tipo de gestión de las existencias.

Por punto de reposición: "Cuando los pedidos se cursan al cliente conforme a un cierto nivel de existencias que llamamos punto de pedido." (Martin, 2006)

Por programación. "Las entregas se acuerdan con el proveedor según una cadencia temporal" (Martin, 2006)

Pedido abierto: "No se establecen condiciones previas,

o de cantidad, o en momentos de entrega, incluso en tipos de material, ni costes, formas de pago, etc.” (Martin, 2006)

Especulativos. “Se cursan porque existen condiciones especiales que motivarán una ganancia futura de dinero, o un ahorro de costes.”

De los aprovisionamientos especulativos, merece la pena destacar los denominados “aprovisionamientos en mercados de futuro”.

1.7.2.1.3 Por la cantidad de suministradores.

Único: “Compra de un producto o gama de productos a un solo proveedor. Existen inconvenientes claros de utilizar una sola fuente de suministro.” (Martin, 2006)

Dependencia: “Ausencia de competencia entre proveedores. Imposibilidad de comparar las condiciones de entrega.” (Martin, 2006)

Múltiples: “Varios proveedores intervienen en el suministro, el inconveniente más destacable es la complejidad en la gestión, también puede haber problemas de calidad y además se reducen las economías de escala.” (Martin, 2006)

Dual: “Crea una situación intermedia mezcla de las anteriores. La ventaja que tiene es poder comparar entre dos proveedores y asegurar mejor los suministros sin tanta dependencia como en el caso primero.” (Martin, 2006)

1.7.2.1.3 Por el precio.

Precio fijo en firme: Establece un solo importe para todas las entregas.

“Es el sistema que mejor resulta para el comprador por la tendencia alcista de los costes de producción” (Martin, 2006)

Precio fijo con revisión: “El precio es modificable en función de una fórmula polinómica, que contempla los aumentos en los importes de producción de algunos recursos utilizados por el abastecedor.” (Martin, 2006)

Los recursos de datos económicos se toman para construir la fórmula no son todos, sino los que más influyan en el coste del producto.

Precios fijos con renegociación: “Es un método útil cuando no se posee experiencia con suministradores o cuando se considera que el abastecedor puede reducir costes.” (Martin, 2006)

Existe un hecho que condiciona el coste el valor de la mano de obra directa que interviene en la producción de un artículo, denominado “Efecto experiencia”, a tener en cuenta por el comprador, para renegociar y reducir los precios de los aprovisionamientos adquiridos a un proveedor en grandes cantidades de productos, cuya fabricación requiere gran cantidad de horas de mano de obra directa.

El efecto experiencia relaciona la habilidad de la mano de obra directa con los ahorros de tiempo de fabricación. De alguna manera los tiempos de fabricación decrecen exponencialmente a medida que el trabajo se repite, lo que supone que, al final, en un gran pedido se produce una reducción considerable del coste de la mano de obra. Lo cual debe ser aprovechado por el comprador para renegociar precios

Precios fijos con incentivos: “Es un sistema complicado cuando se desconoce el coste objetivo. Posee utilidad para incentivar la eficiencia operativa del abastecedor. Consiste en determinar un importe límite máximo, un coste objetivo y una fórmula de reparto en los ahorros de coste obtenidos.”

Precio del mercado: “En artículos como suministros y otros dados por el mercado de gran competencia, los acuerdos resultantes para el valor de la compra, pasan a ser las que en periodo determinen la ley de la oferta y demanda.”

Precios a coste: “Se usa, si es imposible contratar a importe fijo en algunas de sus variantes. Posee el inoportuno para el comprador de que ha de cerciorar las mediciones determinantes para certificar del coste total.”

En la contratación de prestaciones puede ser un sistema, cuando se está inseguro de cuánto representará en total la cantidad del recurso contratado.

1.7.2.2 Los aprovisionamientos como estrategia.

1.7.2.2.1 Abastecimientos en mercados de futuro.

Se deben tomar decisiones que consideren suministros de materiales que se establezcan a leyes de oferta y demanda concernientes a futuros mercados. Los costes fijos son muy rotativos lo que es dificultoso tener un pronóstico posibilitando a pérdidas en la obtención es lo mencionado.

Los futuros mercados “es un mercado especulativo en el que se comercian contratos, con el propósito de comprar o vender dicho producto a precios futuros.”

1.7.2.2.2 Abastecimientos para producciones J.I.T.

La elaboración de tipos del J.I.T ha reforzado su efectividad en la utilización de sus recursos, obteniendo una correcta calidad, eludiendo reproceso, eliminando tiempos muertos y minimizando stocks que generen precios.

La calidad es otra herramienta básica que se cumple en el JIT. Como se podrá abastecerse si solo se tiene cifras reducidas de un suministrador que no mantiene stocks, poniendo en juego la calidad pues un mayor porcentaje de la individualidad recibidas no sean útiles.

1.7.2.2.3. Abastecimiento en "respuesta eficiente al consumidor"(ECR)

La "Respuesta Eficiente al Consumidor" es un sistema de gestión de abastecimientos usados en el sector del alto consumo. De cierto modo, podemos decir que la ECR es a la distribución, lo mismo que el JIT es a la fabricación.

1.8.3 Bases teóricas.

1.8.3.1 Definición de términos.

Aprovisionamiento: "La gestión de asegurar el abastecimiento de mercancías necesarias para la producción, con el fin de evitar los faltantes ante los clientes." (Castellanos A. , 2015)

Compras: "Alcanzar la posesión de una cosa, por trabajo. Sinónimo de comprar, conseguir y obtener, acción de adquirir y hacer propio lo que a nadie pertenece" (Sangri,2014)

Cadena de suministros: "Es un conjunto de actividades funcionales (transporte, control de inventario, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante el cual, la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor." (Ballou, 2004)

Gestión: "Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar estrategias del desarrollo y ejecutar la gestión del personal." (Vilcarromero, 2011)

Planeación: "La planeación indica dónde quiere estar la empresa en el futuro y la manera de llegar allí. Planeación significa definir las metas del desempeño futuro y seleccionar las actividades y recursos necesarios para alcanzarlas." (Daft, 2004)

Proceso: "Proceso es cualquier fenómeno que presente cambio continuo en el tiempo o cualquiera operación que tenga cierta continuidad o secuencia." (Chiavenato, 2001)

Control de inventarios: "Es una herramienta primordial en la administración moderna, ya que permite a las organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo establecido, así como las condiciones de almacenaje aplicables en las industrias." (Espinoza, 2011)

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de la investigación

2.1.1 Tipos de investigación.

Hernández (2010). El tipo de investigación de su estudio, según su enfoque o tendencia, es investigación cuantitativa, ya que la investigación requiere de recopilar y analizar datos numéricos obteniéndose de instrumentos de medición, para la formulación de hipótesis en relación a gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Según su profundidad, es una investigación descriptiva – explicativa – propositiva; porque perseguiremos describir la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la empresa de estudio, explicativa porque buscamos establecer las distintas causas de las variables ya mencionadas y propositiva ya que estamos diseñando un proceso de plan de compras.

2.1.2. Diseño de la investigación.

Arias (2010) define:

La investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de las relaciones causa-efecto.

Se utilizó el diseño causal- explicativo, que relaciona:

$$M \Rightarrow X\ Y \Rightarrow P$$

Donde:

M= Es la muestra

X= Es la observación a la variable independiente.

Y= Es la observación a la variable dependiente.

P = La propuesta

2.2. Métodos de la investigación

Para la elaboración de la presente investigación, con el fin de adquirir resultados, confiables, se utilizará el siguiente método:

Deductivo, puesto que partiremos de lo general a lo particular; ya que de la propuesta elaborada daremos solución a cada problema que se desprende de la gestión de compras y el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial

Pomalca S.A.A.

2.3. Población y muestra

2.3.1 Población.

Hernández, Fernández y Baptista (2010) definen la población en la que va hacer objeto de estudio y sobre lo cual se pretende obtener resultados, en un determinado lugar y tiempo (p.175)

La población para este estudio está representada por 2,190 trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.

2.3.2 Muestra.

Hernández, Fernández y Baptista (2010) definen que "la muestra es una pequeña porción de la población, que recolecta datos, y que debe definir o delimitarse de antemano con exactitud, lo cual deberá ser representativo de dicha población"

La muestra se calculará con la siguiente fórmula para una población finita.

Dónde:

n: Tamaño de la muestra

N: Población del estudio, la cual es 2, 190

e: Margen de error (7%)

$\boldsymbol{Z^2}$:Valor crítico correspondiente del nivel de confianza elegido (95%) utilizando la tabla, o función de la distribución normal estándar, se puede calcular el valor de Z, que sería 1,96.

Pxq: Probabilidad con que se presenta el fenómeno en estudio (5%)

Fórmula:

$$\mathrm{n} = \frac{\mathrm{Nxz^2\ xPxq}}{\mathrm{e^2x(N-1) + z^2x\ Pxq}}$$

$$\mathrm{n} = \frac{2,190 \text{ x } 1.96^2 \text{ x } 0.05 \text{ x } 0.05}{(0.07)^2 \text{ x } (2,190 - 1) + \ 1.96^2 \text{ x } \ 0.05 \text{ x } 0.05}$$

$$\mathrm{n} = 179.97 \ \cong 180$$

2.4. Variables

2.4.1 Variable independiente.

Compras es el departamento práctico responsable de la obtención de instrumentos básicos para los procedimientos organizativos, con la porción exacta, tiempo y lugar específico, con calidad imprescindible y al coste más concerniente, garantizando así persistencia en las transacciones. (Carreño, 2011, p. 195)

2.4.2 Variable dependiente.

"La función de Aprovisionamientos ha sido considerada por muchas empresas como una función secundaria dependiente, por lo general, de la Producción, que definía y marcaba la política a seguir." Martin (2006).

2.5. Operacionalización

Tabla 1

Operacionalización de la variable independiente

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	Índice
Variable Independiente: GESTIÓN DE COMPRAS	CADENA DE SUMINISTROS	Satisfacer necesidades	¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa?	Encuesta	Muy de acuerdo, De acuerdo, Indeciso, Muy en desacuerdo, En desacuerdo.
		Proveedores	¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos?		
			¿Los proveedores cubren la capacidad de productos requeridos en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?		
			¿Existe una correcta selección a sus proveedores?		
	COMPRAS	Adquisición	¿Cuenta con un presupuesto establecido para la compra de las órdenes requeridas?		
	PROCESO DE COMPRA	Procedimiento para las compras	¿Cumplen con todo el proceso de compras?		

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable dependiente

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	Índice
Variable Dependiente: APROVISIONAMIENTO	ALMACENAMIENTO	Criterios de aprobación	¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de una orden?		
		Infraestructura	¿Existen las condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura necesarias para el almacenamiento de los bienes y servicios?	Encuesta	Muy de acuerdo, De acuerdo, Indeciso, Muy en desacuerdo, En desacuerdo.
	CONTROL DE EXISTENCIAS	Inventario	¿Tiene el conocimiento de las entradas y salidas y lugar que ocupa cada mercadería?		
	PLANIFICAR	Planeación	¿A la semana se cumplen las cantidades de órdenes que deben ser aprobadas??		

Fuente: Elaboración Propia

2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validación y confiabilidad

2.6.1 Técnicas de investigación.

En esta investigación se utilizó como técnica de recolección de información a la encuesta, donde podremos determinar las condiciones en las que se desarrolla la gestión de compras en la Empresa, así mismo, a través de los documentos otorgados, podremos observar la situación económica y financiera de la empresa.

Arias (2012), define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular. (p.72)

2.6.2 Instrumentos de recolección de datos.

El instrumento de recolección de información que empleamos en la presente investigación es el cuestionario, lo cual permitirá recabar información desmenuzada de acuerdo a los objetivos que se plantean conseguir. Sin embargo, no podrá ser aplicada sin que antes haya sido analizada meticulosamente, comprobada y validada por especialistas en la materia.

Arias (2012), define el cuestionario como la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. (p.74)

2.7. Validación y confiabilidad de instrumentos

2.7.1 Validación de instrumentos

La validez, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir. (Hernández, 2010, p.201)

Nuestra validación se realizó por profesionales licenciados en administración con postgrado y con mas de 5 años de experiencia en el tema de estudio, quienes brindaron sugerencias a fin de una mejor redacción en el instrumento.

2.7.2 Confiabilidad de instrumentos

Hernández, Fernández y Baptista (2006), menncionan que la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales (consistentes y coherentes).

Al respecto se muestra la estadística de fiabilidad que es el 0,819, donde el número de elementos es de 10 preguntas.

Tabla 3

Alfa de crowbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,819	10

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO III

RESULTADOS

III. RESULTADOS

3.1. Análisis de la Gestión de Compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

Tabla 4

Gestión de compras

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0.0	0.0	0.0	0.0
Malo	92.0	51.1	51.1	51.1
Regular	68.0	37.8	37.8	88.9
Bueno	19.0	10.6	10.6	99.4
Muy bueno	1.0	0.6	0.6	100.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

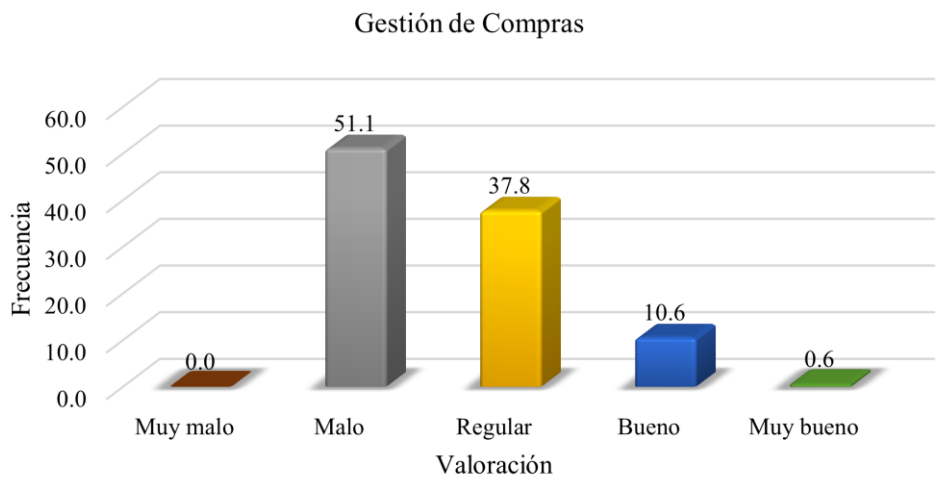

Figura 2. De los encuestados el 11.2% mencionaron que la gestión de compras es bueno, sin embargo el 37.8% indicaron que la gestión de compras es regular, y el 51.1% indicaron que la gestión de compras es malo lo que indica que la empresa tiene que mejorar constantemente en la gestión que realiza en las compras.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

Tabla 5

Gestión de Compras según la dimensión Cadena de Suministros en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0.0	0.0	0.0	0.0
Malo	95.0	52.8	52.8	52.8
Regular	60.0	33.3	33.3	86.1
Bueno	24.0	13.3	13.3	99.4
Muy bueno	1.0	0.6	0.6	100.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

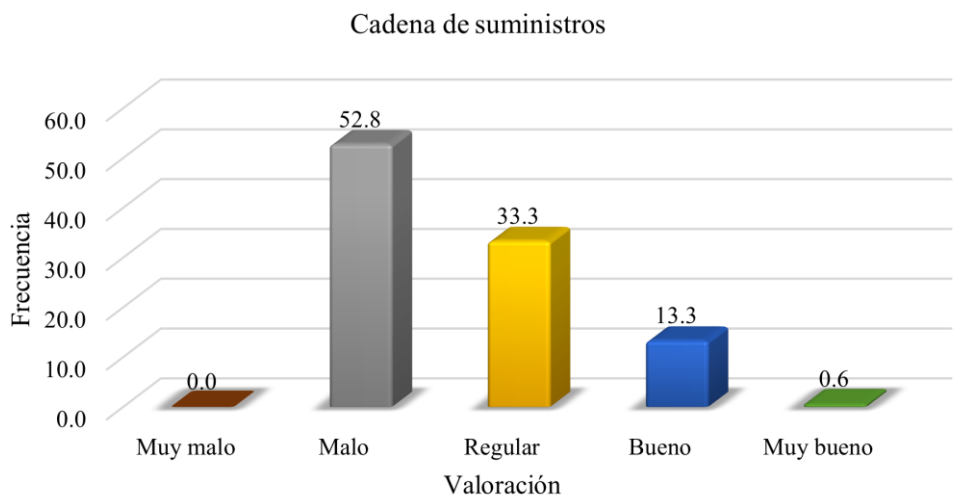

Figura 3. La Cadena de suministros en la empresa es considerada malo con el 52.8% de los colaboradores, el 33.3 % es considerada regular y solo el 13.9% considera que es bueno y muy bueno, por lo que la empresa debe mejorar dicho factor para que mejore el proceso de compras y lleguen a tiempo sus productos.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Tabla 6

Gestión de Compras, según la dimensión Compra en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	88	48.9	48.9	48.9
Malo	62	34.4	34.4	83.3
Regular	26	14.4	14.4	97.8
Bueno	3	1.7	1.7	99.4
Muy bueno	1	0.6	0.6	100.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

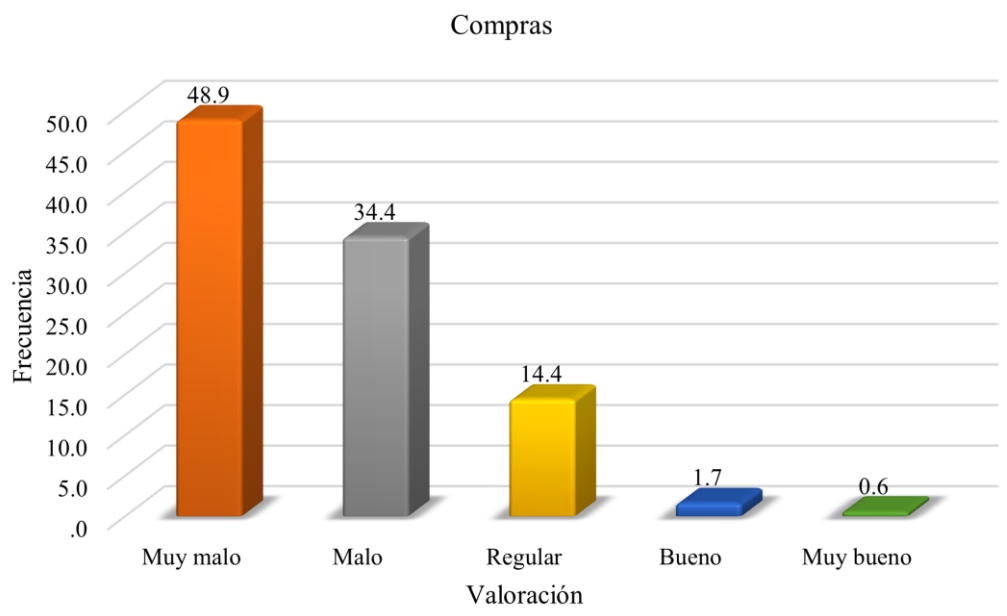

Figura 4. Del total de los colaboradores encuestados, podemos encontrar como resultado que el 14.4% considera que existe un regular nivel de compras en la organización, en contraste a los 83.3% quienes creen que el nivel de compras es muy malo, por el cual la empresa debe mejorar las compras.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Tabla 7

Gestión de Compras, según la dimensión Proceso de Compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	7	3.9	3.9	3.9
Malo	113	62.8	62.8	66.7
Regular	41	22.8	22.8	89.4
Bueno	18	10.0	10.0	99.4
Muy bueno	1	0.6	0.6	100.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

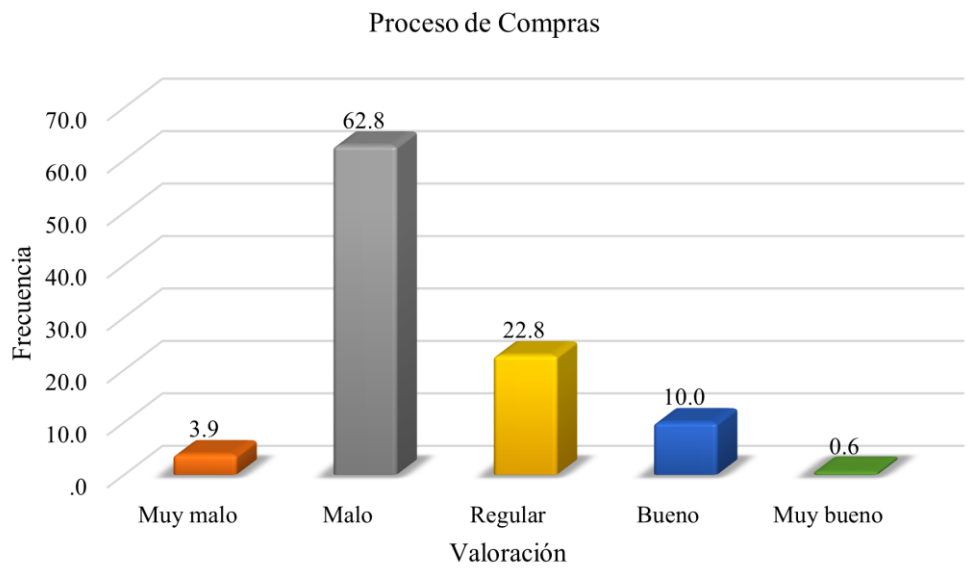

Figura 5. De acuerdo a los resultados, podemos observar que 22.8% considera que se encuentra un regular proceso de compras en la empresa, sin embargo, el 66.7% creen que existe un buen proceso de compras es muy malo, porque la empresa tiene que seguir mejorando para que exista un buen proceso de compras y no retrase sus actividades.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

3.1.1 Resumen de la Gestión de Compras, según dimensiones en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.

Tabla 8

Resumen de la Gestión de Compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.- 2017

GESTION DE COMPRAS	DIMENSIONES		
	Dimensión Cadena De Suministro	Dimensión Compras	Dimensión Proceso De Compras
Muy malo	0.0	48.9	3.9
Malo	52.8	34.4	62.8
Regular	33.3	14.4	22.8
Bueno	13.3	1.7	10.0
Muy Bueno	0.6	0.6	0.6
Total	100	100	100

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

3.2. Análisis del Aprovisionamiento en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Tabla 9

Aprovisionamiento del Área Administrativa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	63.0	35.0	35.0	35.0
Malo	27.0	15.0	15.0	50.0
Regular	67.0	37.2	37.2	87.2
Bueno	23.0	12.8	12.8	100.0
Muy bueno	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

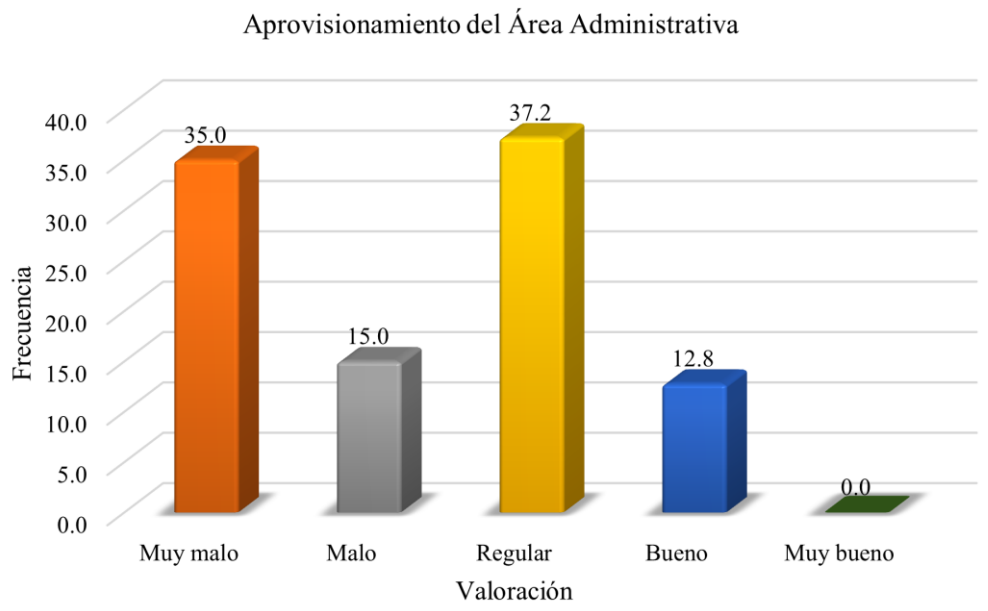

Figura 6. El 12.8% de los encuestados, afirman que el aprovisionamiento en la empresa es bueno, sin embargo, existe un 50% de que el aprovisionamiento es malo, por lo que la empresa debe mejorar para generar un total de conformidad con esta dimensión.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Tabla 10

Aprovisionamiento del Área Administrativa, según la dimensión Almacenamiento en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	63.0	35.0	35.0	35.0
Malo	15.0	8.3	8.3	43.3
Regular	72.0	40.0	40.0	83.3
Bueno	30.0	16.7	16.7	100.0
Muy bueno	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

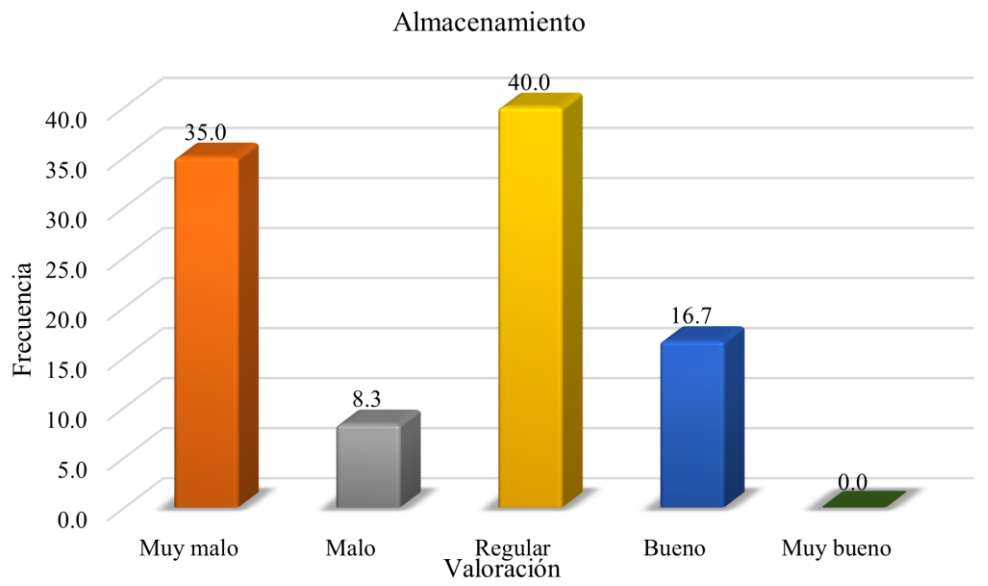

Figura 7. De acuerdo a los colaboradores encuestados, podemos observar que el 16.7% considera que el almacenamiento en la empresa es bueno, no obstante, el 43.3% considera que es malo, es por ello que se debe mejorar para que en su totalidad esta dimensión se encuentre conforme.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

Tabla 11

Aprovisionamiento del Área Administrativa, según la dimensión Control de existencia en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	69	38.3	38.3	38.3
Malo	64	35.6	35.6	73.9
Regular	20	11.1	11.1	85.0
Bueno	21	11.7	11.7	96.7
Muy bueno	6	3.3	3.3	100.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

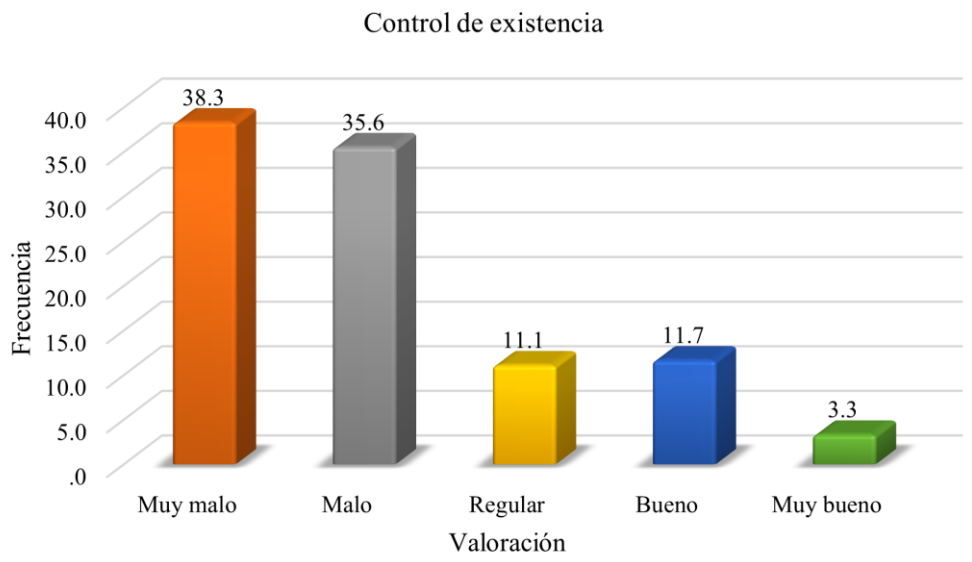

Figura 8. De acuerdo a los resultados de la encuesta, observamos que el 15% establece que el control de existencias que se da en la empresa es bueno, sin embargo, se encuentra un 73.9% que considera que el control que se da respecto a las existencias es mala, por lo que se analizaremos para hallar las falencias que se encuentran y lo podamos mejorar.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

Tabla 12

Aprovisionamiento del Área Administrativa, según la dimensión Planificar en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	102.0	56.7	56.7	56.7
Malo	46.0	25.6	25.6	82.2
Regular	21.0	11.7	11.7	93.9
Bueno	10.0	5.6	5.6	99.4
Muy bueno	1.0	0.6	0.6	100.0
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

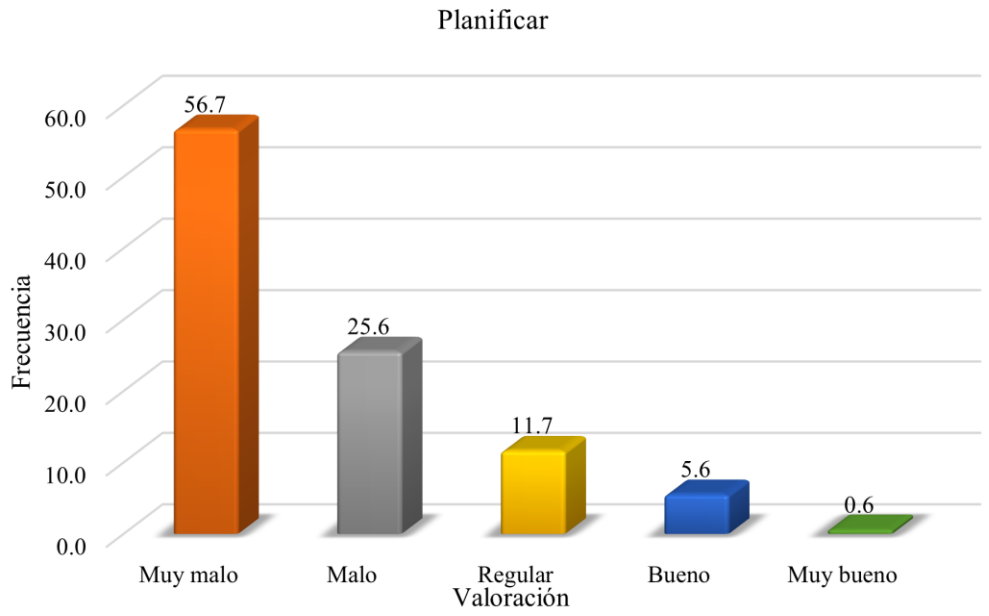

Figura 9. De los encuestados el 6.2% mencionaron que la planificación en la empresa es bueno y muy bueno, sin embargo, el 82.3% indicaron que su planificación es mala y muy mala, lo que se debe mejorar para anticipar los posibles problemas y soluciones, mejorando la eficiencia de la empresa.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

3.2.1 Resumen del Aprovisionamiento del Área Administrativa, según dimensiones en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.

Tabla 13

Resumen de la Gestión de Compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.- 2017

APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA	DIMENSIONES		
	Dimensión Almacenamiento	Dimensión Control De Existencias	Dimensión Planificar
Muy malo	35.0	38.3	56.7
Malo	8.3	35.6	25.6
Regular	40.0	11.1	11.7
Bueno	16.7	11.7	5.6
Muy Bueno	0.0	3.3	0.6
Total	100	100	100

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

Análisis de los indicadores Gestión de Compras en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.

Tabla 14

Satisfacción del cliente

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	0	.0	.0	.0
De acuerdo	8	4.4	4.4	4.4
Indeciso	33	18.3	18.3	22.8
En desacuerdo	45	25.0	25.0	47.8
Muy en desacuerdo	94	52.2	52.2	100.0
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

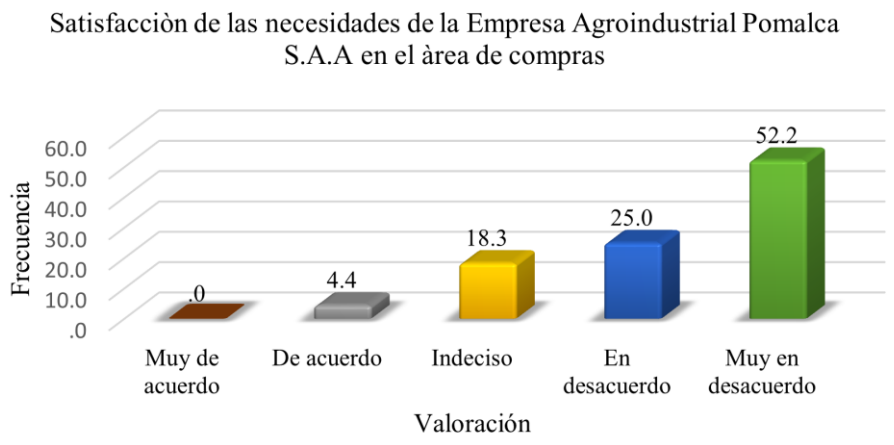

Figura 10. Conforme a los información lograda se puede considerar que el 4.4% manifiesta que el área de compras satisface las necesidades de la empresa, ya que el material es importante para su producción, el 18.3% se manifiesta indeciso debido a que los materiales se entregan muchas veces son entregadas después del tiempo establecido y el 77.2% manifiesta que el área de compras no satisface las necesidades de la empresa, razón por la cual no tienen a tiempo el material requerido, ello concierne a un retraso en sus actividades, lo cual nos presenta un alto índice de insatisfacción.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los

Tabla 15

Entrega de productos

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	0	.0	.0	.0
De acuerdo	24	13.3	13.3	13.3
Indeciso	27	15.0	15.0	28.3
En desacuerdo	64	35.6	35.6	63.9
Muy en desacuerdo	65	36.1	36.1	100.0
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

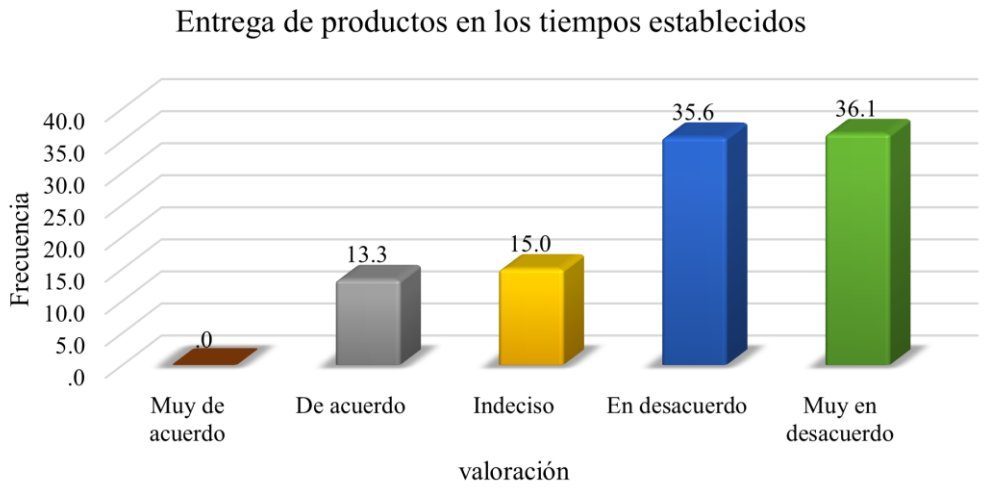

Figura 11. Según a los resultados dados se considera que el 13.3% está de acuerdo con la entrega de productos en el tiempo establecido por parte de los proveedores, puesto que los productos son cotizados a tiempo, el15% de los trabajadores se siente indeciso puesto que, ciertas veces los productos son entregados después del tiempo establecido, el 71.7% considera que los proveedores no entregan sus productos a tiempo, debido al retraso en la fabricación de dichos productos. Observamos que los proveedores no entregan sus productos en el tiempo establecido, siendo este un aspecto importante para la empresa, ya que no logran trabajar de manera anticipada.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

Tabla 16

Capacidad de productos requeridos

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	1	0.6	0.6	0.6
De acuerdo	23	12.8	12.8	13.3
Indeciso	28	15.6	15.6	28.9
En desacuerdo	125	69.4	69.4	98.3
Muy en desacuerdo	3.0	1.7	1.7	100
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

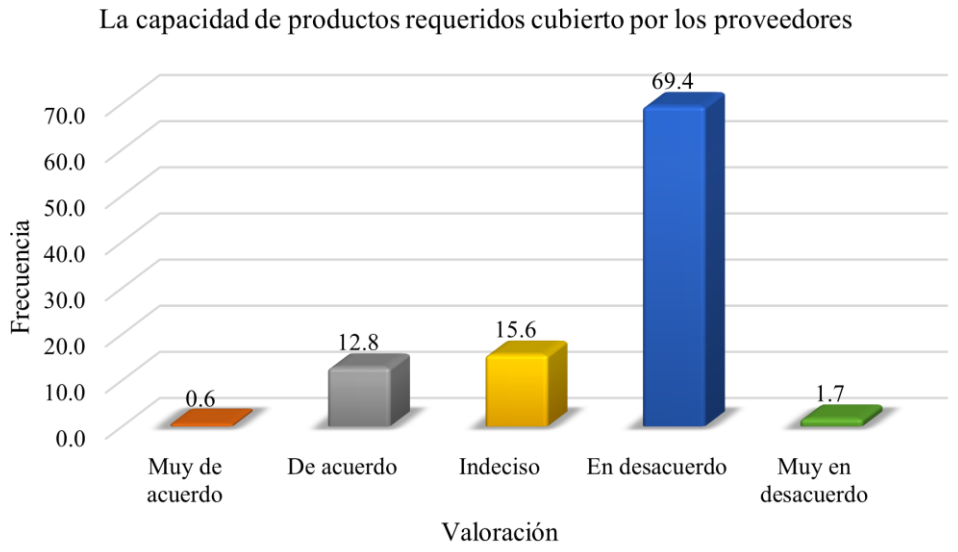

Figura 12. En acorde con los datos presentados se observa que el 13.4% está de acuerdo con la capacidad de productos que brinda los proveedores a la empresa, debido a que se presenta la cantidad exacta de los productos, el 15.6%, se encuentra indeciso, puesto que, en ciertas veces hay una falta de productos, en 71.1% considera que los proveedores no cubren la capacidad de productos requeridos, ya que la falta de productos, retrasa sus tareas laborales.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

Tabla 17

Correcta selección de proveedores

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	2	1.1	1.1	1.1
De acuerdo	26	14.4	14.4	15.6
Indeciso	57	31.7	31.7	47.2
En desacuerdo	90	50.0	50.0	97.2
Muy en desacuerdo	5	2.8	2.8	100
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

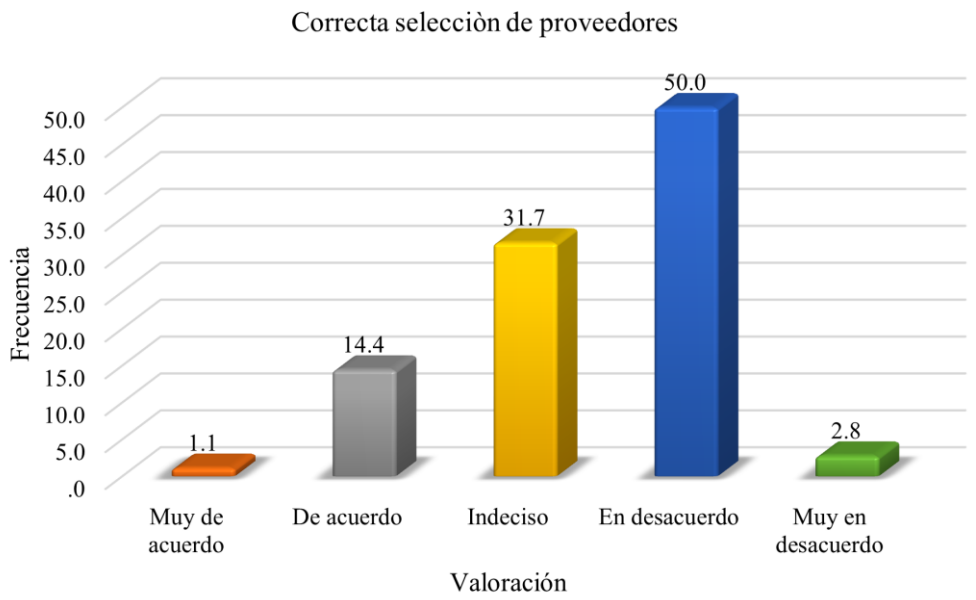

Figura 13. De acuerdo a los datos obtenidos se puede considerar que 15.5% opina que existe una correcta selección de proveedores, debido a la buena relación que existe, el 31.7% considera que existe una buena relación, pero que hay un retraso en la entrega de productos, lo que conlleva al retraso de sus actividades y el 52.8% considera que la selección de proveedores debe ser más minuciosa debido a los retraso de entrega productos.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

Tabla 18

Presupuesto establecido

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	0	.0	.0	.0
De acuerdo	4	2.2	2.2	2.2
Indeciso	26	14.4	14.4	16.7
En desacuerdo	62	34.4	34.4	51.1
Muy en desacuerdo	88	48.9	48.9	100.0
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

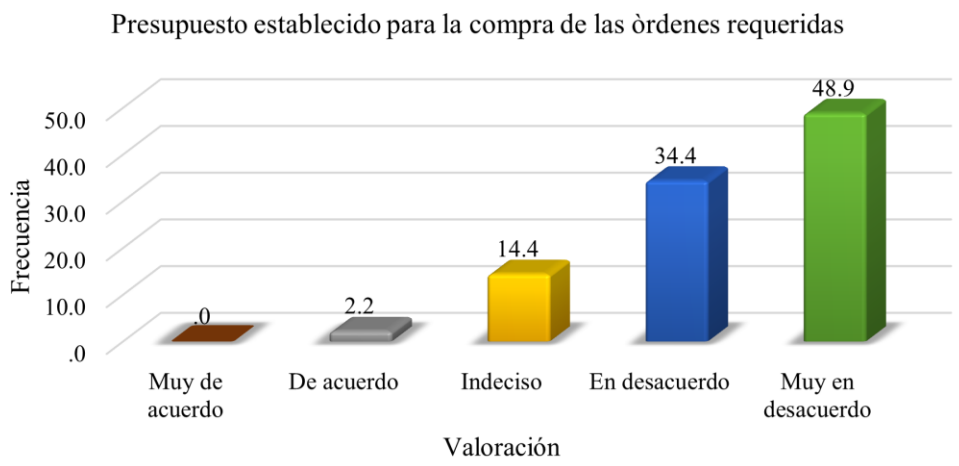

Figura 14. De acuerdo a los datos obtenido, el 2.2% considera que al ser las ordenes de compras cubiertas mensualmente, si existe un presupuesto establecido, el 14.4% cree que aún no se encuentra establecido un presupuesto para la compra de las ordenes requeridas, pero que si han sido cubiertas y el 83.3% considera que no existe un presupuesto establecido debido a que solo se estudian las cifras convencionales del momento sin tener en cuenta las causas de los resultados, a lo que observamos que presente un mayor riesgo integral de las actividades que la empresa desarrolla en un periodo determinado.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Tabla 19

Proceso de compras

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	0	0.0	0.0	0.0
De acuerdo	18	10.0	10.0	10.0
Indeciso	42	23.3	23.3	33.3
En desacuerdo	113	62.8	62.8	96.1
Muy en desacuerdo	7	3.9	3.9	100.0
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

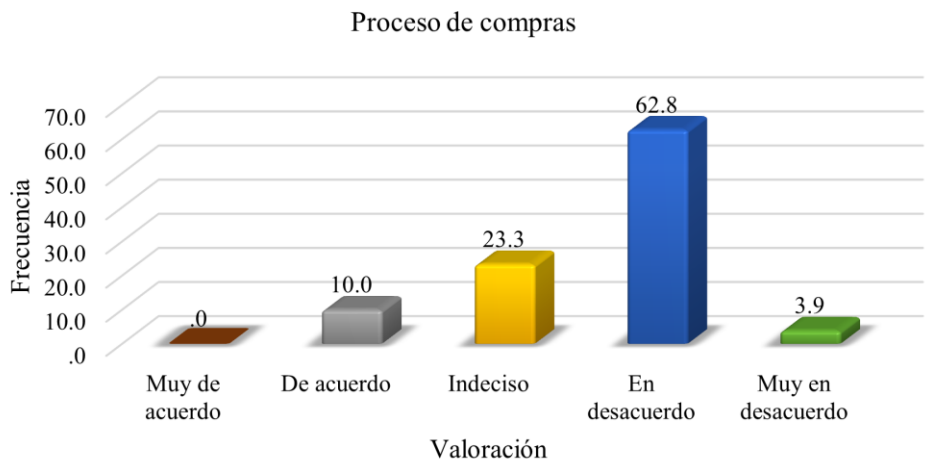

Figura 15. De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 10% considera que, si hay un proceso correcto de compras, puesto que se cumple con los pasos establecidos por la empresa, el 23.3 % considera que considera que se cumple con el proceso de compras, pero que es dado de manera empírica y el 66.7% considera que no existe un correcto proceso de compras debido a algunas fallas que presenta, como la entrega de productos después del tiempo establecido.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Análisis de los indicadores Aprovisionamiento del Área Administrativa en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.

Tabla 20

El criterio económico

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	32	17.8	17.8	17.8
De acuerdo	53	29.4	29.4	47.2
Indeciso	16	8.9	8.9	56.1
En desacuerdo	16	8.9	8.9	65.0
Muy en desacuerdo	63	35.0	35.0	100.0
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

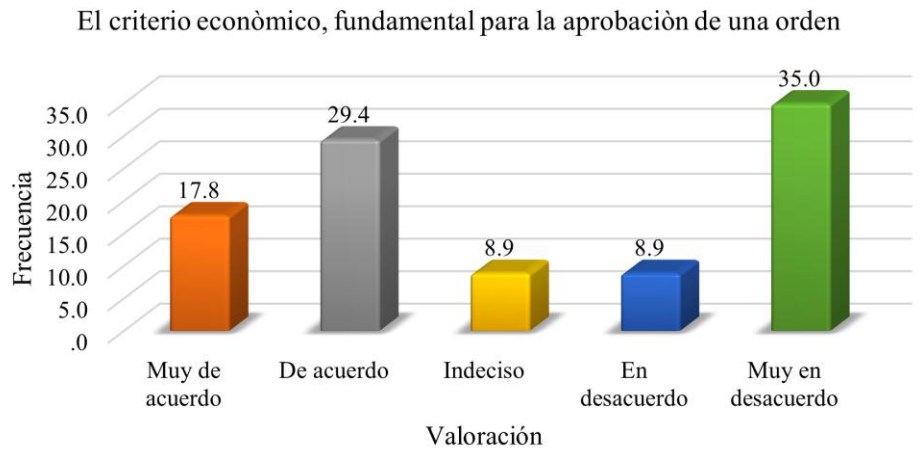

Figura 16. De acuerdo a la información obtenida se puede establecer que el 47.2% considera que el criterio económico es fundamental para la aprobación de una orden, puesto que para ello se requiere de una liquidez previa, el 8.9% considera que además del criterio económico, es considerada también el criterio social y técnico, y el 43.9% considera que lo fundamental para una orden es el criterio social. Concerniente a ello, observamos que es el criterio económico, es un aspecto importante en el área de compras ara la aprobación de una orden.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Tabla 21

Condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	0	0.0	.0	.0
De acuerdo	0	0.0	0.0	0.0
Indeciso	19	10.6	10.6	10.6
En desacuerdo	73	40.6	40.6	51.1
Muy en desacuerdo	88	48.9	48.9	100.0
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

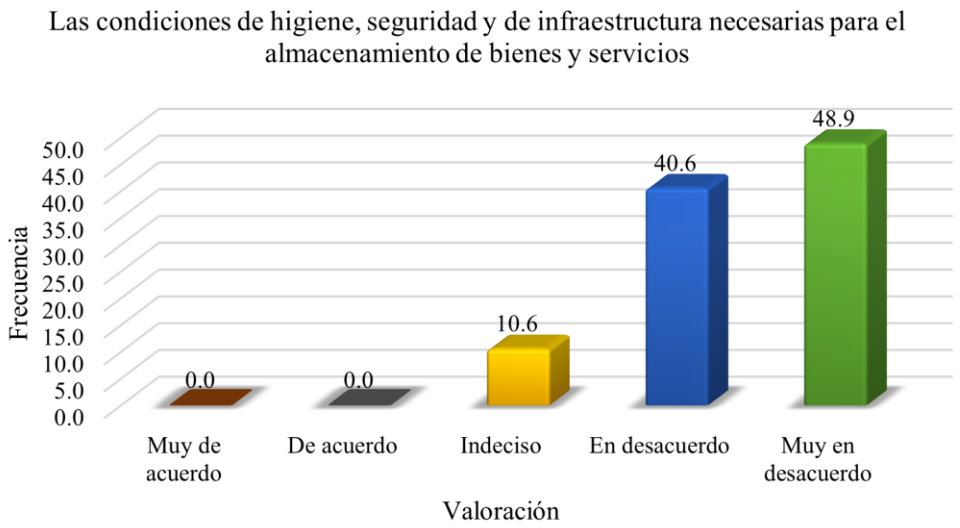

Figura 17. De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 10.6% considera que existen las condiciones necesarias debido a que cuenta con un espacio adecuado de almacén, sin embargo, aún se necesita un lugar más condicionado para el almacenamiento de los bienes y servicios y el 89.5% considera que no existen las condiciones adecuadas debido a la falta distribución de manera eficiente y el control de ello, lo que trae como consecuencia la posibilidad de que los productos se pierdan o sean sustraídos.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Tabla 22

Conocimiento de entradas y salidas y lugar

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	6	3.3	3.3	3.3
De acuerdo	21	11.7	11.7	15.0
Indeciso	20	11.1	11.1	26.1
En desacuerdo	63	35.0	35.0	61.1
Muy en desacuerdo	70	38.9	38.9	100.0
Total	180	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

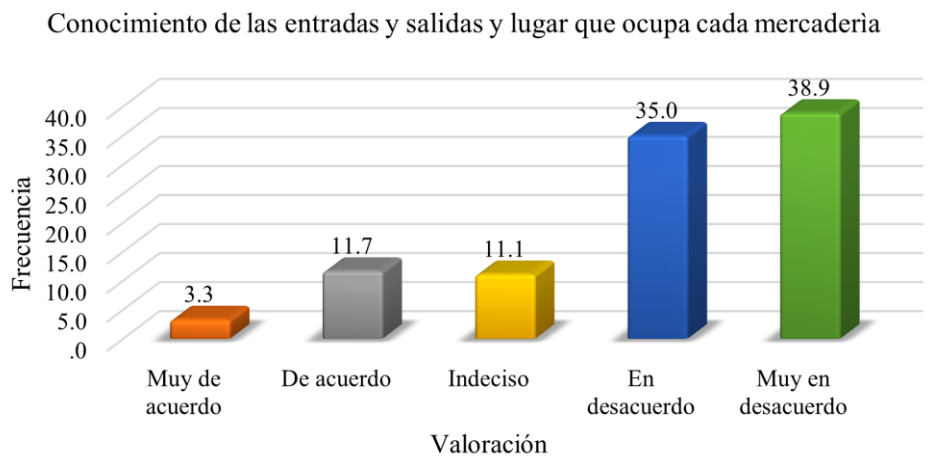

Figura 18. De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 15%, tiene conocimiento de las entradas y salidas, tanto como el lugar que ocupa cada mercadería, debido a la información que se maneja por el área en donde se encuentran laborando, el 11.1% considera que tienen conocimiento de ello, debido a la información brindada y el 73.9% desconoce de dicha información. Se observa que mayormente los colaboradores de las empresas desconocen las entradas y salidas y lugar que ocupa cada mercadería, debido a la falta de información y capacitación.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

Tabla 23

Cantidad de órdenes aprobadas

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	1	0.6	0.6	0.6
De acuerdo	11	6.1	6.1	6.7
Indeciso	21	11.7	11.7	18.3
En desacuerdo	47	26.1	26.1	44.4
Muy en desacuerdo	100	55.6	55.6	100
Total	180	100	100	

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.

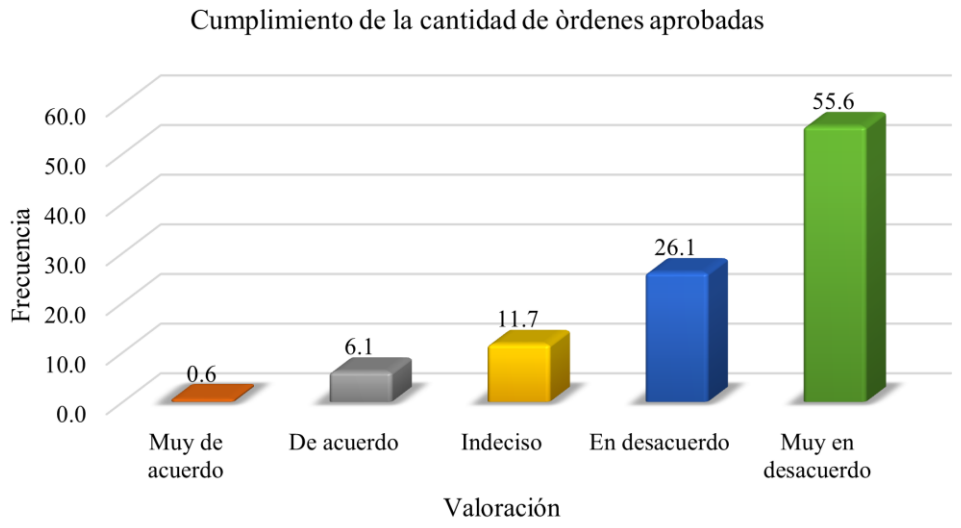

Figura 19. De acuerdo a los datos obtenidos se puede considerar que 6.6% cumplen con la cantidad de órdenes que deben de ser aprobadas, por lo cual es indispensable, el 11.7% considera que ciertas veces se cumplen con dicha cantidad para ser aprobadas, por lo que no reciben el material a tiempo y el 81.7% considera que no existe el cumplimiento de la cantidad de órdenes aprobadas, debido al retraso de sus actividades.

Fuente: Encuesta de gestión de compras y aprovisionamiento del área administrativa, aplicada a los trabajadores de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. - 2017

3.3. Propuesta

Diseño de un plan de compras para el Área de Logística de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. – 2017.

3.3.1 Introducción.

Según los resultados obtenidos en la presente investigación, permitió realizar una propuesta para solucionar la problemática acerca de la gestión de compras influyente en el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA, basado en el modelo de Kataia (Errasti, 2006, p. 11), pues gracias a este plan pudimos realizar el flujograma del proceso de plan de compras minimizándolo en etapas.

La propuesta planteada a través del presente proyecto se inclina a proporcionar un proceso de plan de compras, enfocándose en la planificación de esta mediante actividades de gestión que permitan mejorar el aprovisionamiento y así mejorar su desarrollo económico.

Las empresas de hoy en día necesitan tener conocimiento de su futuro inmediato y puedan anticipar lo que habrá de ocurrir en los siguientes periodos, por lo que un proceso de plan de compras incluye una proyección e inspección de insumos para la producción de la azúcar de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA.

En el área de compras de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA, no existe un plan de compras diseñado que les permita anticipar las cantidades que deben adquirir y situar órdenes de compra en el momento idóneo, así contara con el abastecimiento de productos y dar a conocer a Finanzas el efectivo que necesitarán para el respectivo pago a los proveedores.

Sin un plan de compras se está a la deriva porque no se sabe con exactitud qué, cuánto, cuándo comprar lo que se necesita y los recursos con los que cuenta para adquirirlo. Pues con la existencia de ello evitaremos que no se detenga la producción ya que ello trae funestas consecuencias en los ingresos de la organización de estudio. Ya que diariamente se producen de 6500 a 7000 bolsas de azúcar rubia domestica BLS 50KG

Este plan de compras sirve como una herramienta para realizar las compras, presentado en una forma clara y rápida donde se visualice los procesos necesarios para tener como resultado compras con calidad y efectividad en el momento adecuado, al precio

justo y con el proveedor más apto.

El flujograma de compras será realizado dentro de la empresa y en los horarios establecidos, debido a que demanda corto tiempo constando de 360 minutos, cabe resaltar que tendrá grandes beneficios para la organización de la empresa en estudio. El beneficio de nuestra propuesta permite anticipar el monto asignado que se va a gastar en cada área y no hacerlo por cálculos de manera empírica.

3.3.2 Objetivos

3.3.2.1 Objetivo general

Diseñar un plan de compras para mejorar las actividades de gestión en la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA.

3.3.2.2 Objetivos específicos

Estudiar a los proveedores, sus condiciones técnicas y facultades de la compra.

Gestionar el proceso de las compras respecto a sus operaciones y recurso humano necesario.

Formular un plan de programación de las posibles compras a realizar en el período teniendo en cuenta las necesidades de cada una de las áreas de la empresa.

3.3.3 Actividades

Actividades: Estas etapas se darán mediante los diversos procesos que incluirán pasos para la ejecución del plan.

3.3.4 Etapas del proceso de plan de compras

Etapa I: Elaboración del estudio de mercado, pronósticos de compras.

Etapa II: Definición de límite de gastos por área.

Etapa III: Plan de compras por área.

Etapa IV: Ejecución del plan.

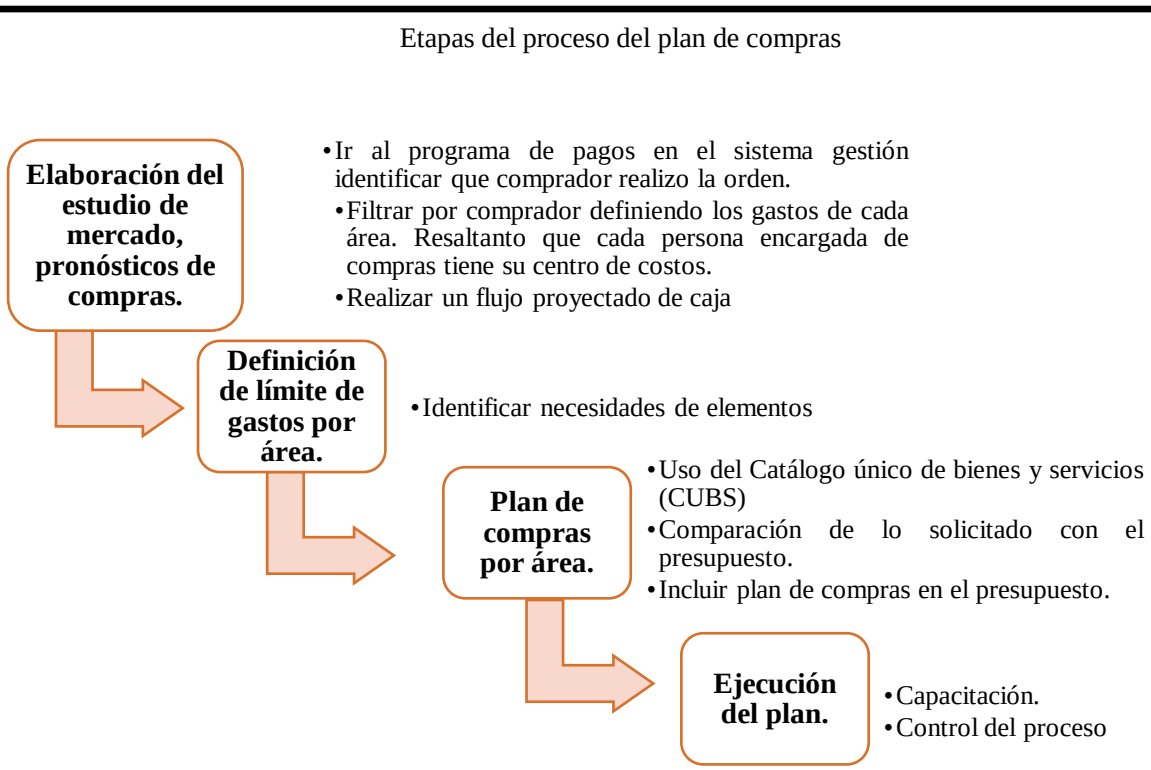

Figura 20. Etapas del plan de compras

Fuente: Elaboración Propia.

Flujograma de procesos – Órdenes de compras de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

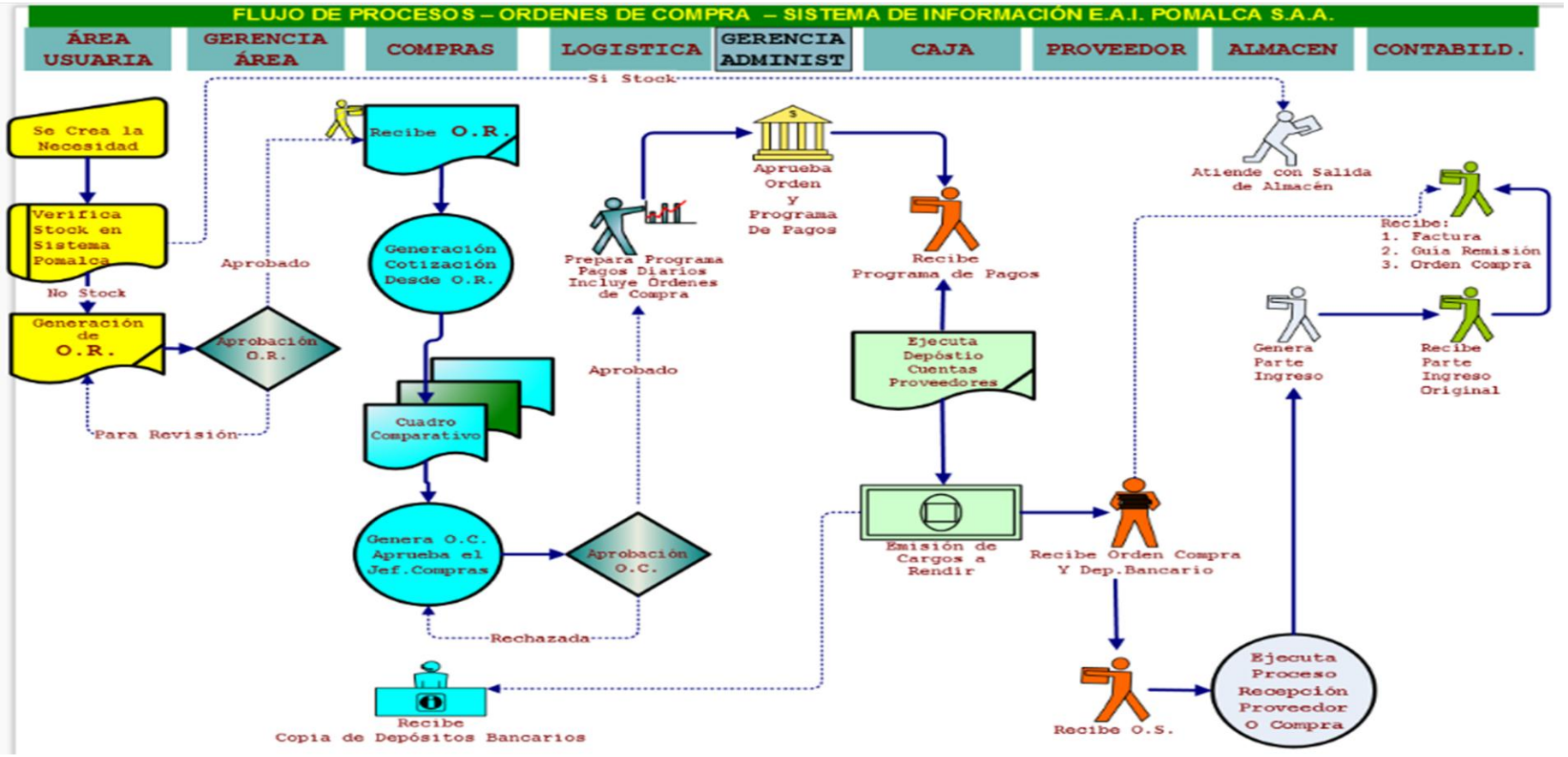

Figura 21. Flujo de proceso - Órdenes de compras

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 24

Tiempo establecido por el flujograma de órdenes de compra

Actividad	Área responsable	Tiempo
Se crea la necesidad	ÁREA USUARIA	5 minutos
Verifica en stock en Sistema Pomalca		5 minutos
Generación de O.R.	GERENCIA	5 minutos
Aprobación de O.R.		3 minutos
Recibe O.R.	COMPRAS	5 minutos
Generación cotización desde O.R.		4 320 minutos
Cuadro comparativo		720 minutos
Genera O.C. (Aprueba el Jefe de compras)	LOGÍSTICA	15 minutos
Aprobación O.C.		120 minutos
Prepara programa de pagos diarios		5 minutos
Aprueba orden y programa de pagos	GERENCIA ADMINISTRATIVA	10 minutos
Recibe programa de pagos	CAJA	5 minutos
Ejecuta depósito cuenta proveedores		1 440 minutos
Emisión de cargos a rendir		20 minutos
Recibe orden de compra y depósito bancario	PROVEEDOR	30 minutos
Recibe O.S.	ALMACEN	5 minutos
Atiende con salida		20 minutos
Genera parte ingresos		5 minutos
Ejecuta proceso, recepción, proveedor o compra		60 minutos
Recibe factura, guía de remisión orden de compra	CONTABILIDAD	5 minutos
Recibe parte ingreso original		5 minutos
TOTAL		6 808 minutos

Fuente: Elaboración Propia.

Flujograma del plan de compras

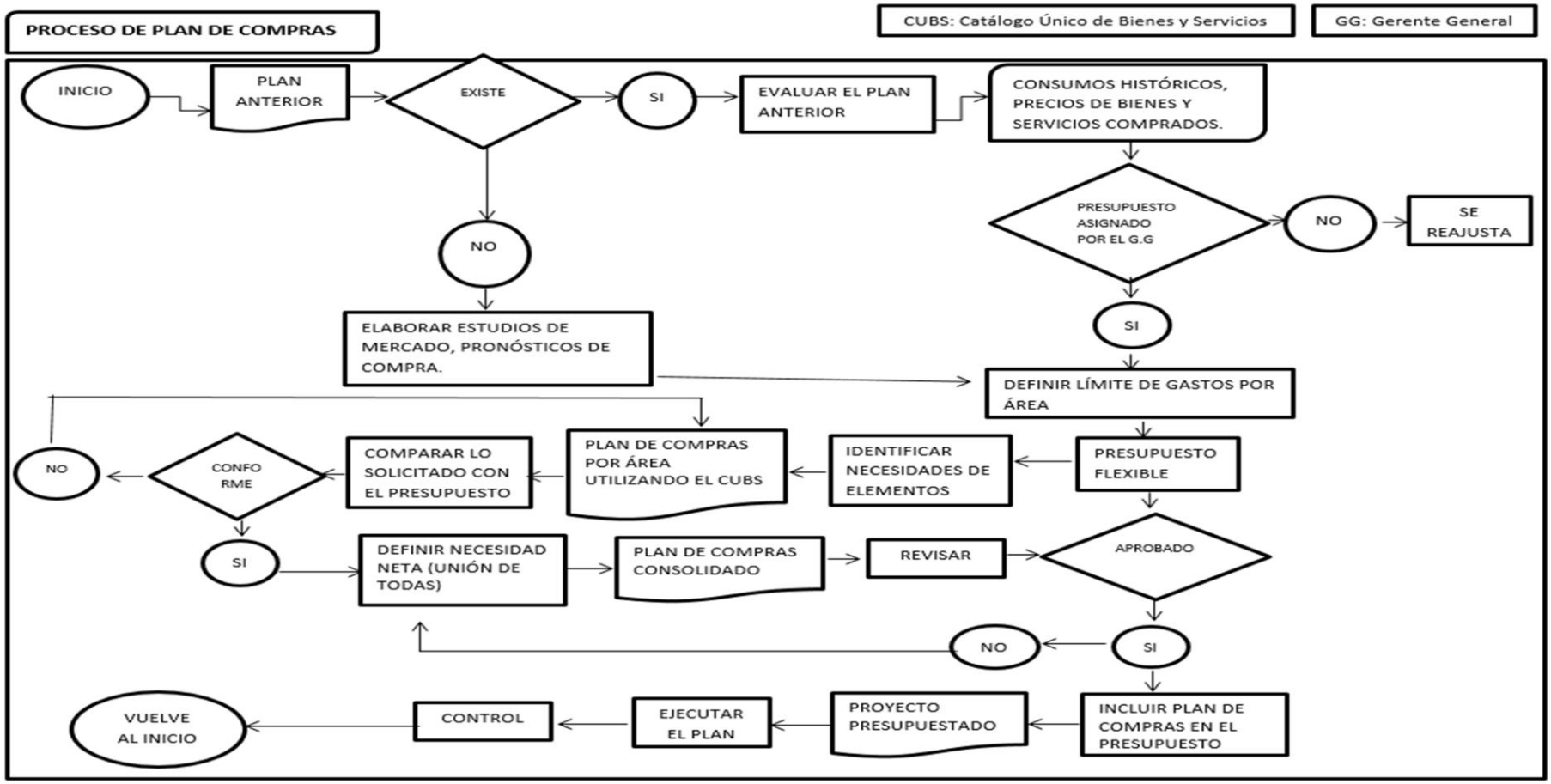

Figura 22. Flujograma del plan de compras

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.4.1 Etapa I: Elaboración del estudio de mercado, pronósticos de compras.

Esta etapa se realizará mediante la obtención de datos del PROGRAMA DE PAGOS de logística de los años anteriores para tener un pronóstico de cuanto se viene gastando en las diferentes órdenes de compra. En lo cual involucraremos al Jefe de Logística, Jefe de Compras, tres personales encargados de las compras y una practicante con el propósito de reducir costos minimizando tiempos, logrando así beneficios económicos. Sera realizado dentro de horario de trabajo.

Tabla 25

Elaboración del estudio de mercado, pronósticos de compras.

Etapa I: Elaboración del estudio de mercado, pronósticos de compras.

Tareas especificas	Responsable	Veces	Tiempo	Participantes
• Ir al Programa Pagos. En el sistema gestión identificar que comprador realizo la orden.	-Jefe Logística. -Jefe de Compras -Tres Personas encargadas de las compras. - Una Practicante.	1	80 minutos	6
• Filtrar por comprador, definiendo los gastos de cada área. Resaltando que cada persona encargada de las compras tiene su Centro de Costos.	-Jefe de Logística - Jefe Compras -Tres Personas encargadas de las compras. - Una Practicante.	1	30 minutos	6
• Realizar un flujo de caja proyectado	-Jefe de Compras - Una practicante	1	70 minutos.	2

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 26

Presupuesto de elaboración de estudio de mercado

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
Lapiceros	-Jefe de Logística.	6	1.00	6.00
Cuaderno	-Jefe de Compras.	6	2.00	12.00
Local	-Tres encargados de las compras.	1	00.00	00.00
Refrigerio	- Una practicante	6	5.00	30.00
Total				48.00

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.4.2 Etapa II: Definición de límite de gastos por área.

Esta segunda etapa se identificará las necesidades de elementos de cada área que será gestionada mediante la aprobación del presupuesto de compras por el Gerente General de la empresa en estudio, con la participación indispensable del Jefe de Logística, Jefe de Compras y tres personas encargadas de las compras. En el presupuesto de gastos por área no tendrá ningún costo porque se imprimirá en la misma área, en horas de trabajo.

Tabla 27

Definición de límite de gastos por área.

Etapa II: Definición de límite de gastos por área.				
Tareas especificas	**Responsable**	**Veces**	**Tiempo**	**Participantes**
• Identificar necesidades de elementos	Jefe de Logística Jefe de Compras. Tres encargados de las compras	1	60 minutos	1

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 28

Presupuestos de gastos por área

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Total (S/.)
Impresión	Jefe de Logística Jefe de Compras. Tres encargados de las compras.	8	0.00
TOTAL			S/. 0.00

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.4.3 Etapa III: Plan de compras por área.

Esta etapa se dará mediante el uso de Catálogo Único de Bienes y Servicios (CUBS), así mismo se realizará una comparación de lo solicitado con el presupuesto, definiendo la necesidad neta (unión de todas), llegando a obtener un plan de compras consolidado, revisado y aprobado teniendo como resultado un proyecto presupuestado.

Tabla 29

Plan de compras por área.

.Etapa III: Plan de compras por área.

Tareas especificas	Responsable	Veces	Tiempo	Participantes
• Uso del Catálogo único de bienes y servicios (CUBS)	Encargados de las compras	1	10 minutos	4
• Comparación de lo solicitado con el presupuesto	Encargados de las compras	1	10 minutos	
• Incluir plan de compras en el presupuesto.	Jefe de compras	1	20 minutos	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 30

Presupuesto para realización del plan de compras

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Total (S/.)
Impresión	Jefe de Compras	5	0.00
TOTAL			S/. 0.00

Fuente: *Elaboración Propia.*

3.3.4.4 Etapa IV: Ejecución del plan.

En esta etapa se realizará el proceso de plan de compras, obteniendo un control a fin de establecer las medidas correctivas necesarias y así evitar desviaciones en la ejecución del plan, lo cual nos permitirá cuantificar los resultados. También realizaremos capacitación a los trabajadores administrativos para que tengan conocimiento del nuevo plan de compras.

Tabla 31

Ejecución del plan.

Etapa IV: Ejecución del plan.					
Tareas especificas	**Responsable**	**Veces**	**Tiempo**	**Anteriormente**	**Participantes**
• Control del proceso	Jefe de Logística	2	30 minutos	30 minutos	3
• Capacitación	Practicantes		50 minutos	50 minutos	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 32

Presupuesto para la ejecución del plan

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Total (S/.)
Laptop		1	0.00
Banner	Jefe de Logística	1	150.00
Volantes Informativos	Practicantes	100	50.00
Refrigerio		180	100.00
TOTAL			S/. 300.000

Fuente: Elaboración Propia.

Banner del plan de compras

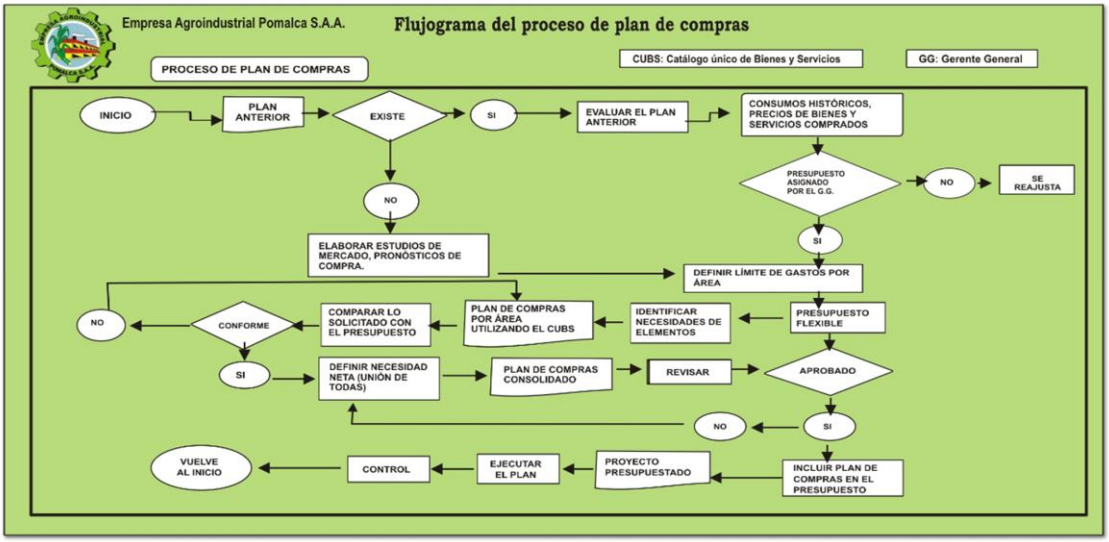

Figura 23. Banner del plan de compras

Fuente: Elaboración Propia

3.3.5 Beneficiarios.

El diseño de un proceso de plan de compras para la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. Está dirigido al Jefe de Logística dentro de ello el área de compras, como a los trabajadores que laboran en la empresa en estudio, ya que obtienen los materiales para la producción.

3.3.6 Metas.

Lograr que los responsables de estas etapas cumplan con el modelo del proceso de plan de compras.

3.3.7. Institución donde se va a gestionar el proceso de plan de compras.

Empresa Agroindustrial Pomalca SAA a cargo del área de Logística.

3.3.8 Sede de la capacitación.

El plan de compras se realizará en los ambientes de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA.

3.3.9 Cronograma de propuesta del plan de compras.

Tabla 33

Cronograma de Propuesta

Nª	ACTIVIDADES	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
ETAPA 1	• Elaboración del estudio de mercado, pronósticos de compras.					
ETAPA 2	• Definición de límite de gastos por área					
ETAPA 3	• Plan de compras por área.					
ETAPA 4	• Ejecución del plan.					

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.10 Presupuesto.

Para la elaboración del estudio de mercado realizará los siguientes gastos:

Tabla 34

Presupuesto

DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Etapa 1	S/.48.00
Etapa 2	S/.0.00
Etapa 3	S/0.00
Etapa 4	S/.300.00
TOTAL DEL PRESUPUESTO	S/.348.00

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.11 Costo - Beneficio.

Entendiendo los procesos que se realizan en la EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA, los factores involucrados, los indicadores que soportan el seguimiento y la propuesta de mejora que se plantea, para posteriormente evaluar la viabilidad del proyecto y las mejoras que la misma traerá al proceso.

Disminución de días de proceso, dado que la herramienta permitirá que la operación sea más ágil evitando re-procesos dentro del desarrollo de la misma, de este modo se pretende realizar el proceso desde el lanzamiento de un plan anterior de compras hasta el control de la misma en tan solo 360 minutos. Esto debido al realizar un plan de compras estructurado y organizado, permitiendo la planificación idónea de lo que se necesitara en cada área para su respectiva producción eliminando así la manera empírica que se viene trabajando y las demoras presentadas por no tener conocimiento con cuanto se tiene para realizar las compras respectivas.

También el beneficio se verá reflejado en el mejoramiento de las relaciones tanto con los proveedores como con los compradores, buscando relaciones a largo plazo con los primeros, asegurando beneficios para ambas partes y adicional se mejorarán las relaciones con los usuarios dado que se cumplirán de manera adecuada con los tiempos que la empresa pre-establece para la entrega de los pedidos.

3.3.12 Financiamiento.

El financiamiento de esta propuesta de investigación será financiado totalmente por la empresa Agroindustial Pomalca S.A.A por un monto de S/. 348.00 soles.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

IV. DISCUSIÓN

El nivel de gestión de compras en la organización en la organización, según la tabla 4, considera como malo por el 51.1% de los trabajadores; así mismo es valorada como buena y regular por un 48.4%, cifras que de alguna manera resulta ser favorables, este 48.4% existente muestra que hay opción de mejora a través de un plan de compras con un presupuesto estructurado y organizado. No obstante, existe un 51.1% alto índice de riesgo de deficiencia debido a la carencia de este, que se ve reflejada en la entrega de productos en los tiempos establecidos y en el cumplimiento de proceso de compras. Aspectos que coinciden con Arroyo y Villanueva (2013) quienes concluyen que los trabajadores de la empresa estudiada, están de acuerdo con la implementación de una cadena de suministros para elevar la producción del rubro al que se dedica la empresa. Esta base es apoyada por Carreño (2011) quien menciona que "Compras es el departamento práctico responsable de la obtención de instrumentos básicos para los procedimientos organizativos, con la porción exacta, tiempo y lugar específico, con calidad imprescindible y al coste más concerniente, garantizando así persistencia en las transacciones." Por otro lado, se encontró aspectos que corregir en el aprovisionamiento, ya que el 50% de los colaboradores indicó que la variable mencionada es considerada mala, situación que es confrontada con el 12.9% que se asigna como muy bueno, aspecto con el que podemos realizar medidas correctivas. Sin embargo, Martín (2006) menciona que la función de Aprovisionamientos ha sido considerada por muchas empresas como una función secundaria dependiente, por lo general, de la Producción, que definía y marcaba la política a seguir, ya que como menciona Martín y Portal son actividades elementales de la empresa que aseguran la disponibilidad de bienes y servicios, teniendo a los mejores proveedores, y por ende corregir los errores ocasionado de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. debido a la carencia de un plan de compras.

La Agroindustrial Pomalca SAA realiza su gestión de compras de modo empírico, lo cual repercute en la eficiencia de las operaciones de la organización. Así mismo, evidenciamos en la tabla 4, que el 51.1% de la población estudiada es considerada como malo en la gestión de compras y solo el 16.6% es considerada bueno y muy bueno, cifra que, si bien es favorable, evidencia que existe una carencia en la gestión de compras, es decir que la empresa no cuenta con un presupuesto establecido para la compra de materiales que faciliten sus actividades laborales y por ende se halle una disminución en su

productividad. Aspectos que coinciden con lo dicho por Espino (2016) en Lima, quien sugiere que la empresa en cuestión elabore una ejecución de mejora respecto a gestión de compra inclinada a aumentar la productividad, para que de esta manera logren obtener una mayor productividad, a un menor costo siendo está planificada y se lleve a cabo un presupuesto establecido, evitando los sobrecostos, por lo que en conclusión se diagnosticó y propuso una mejora de solución en la organización en estudio, fundamentada en la gestión compras. Esta base es apoyada por Carreño (2011), quien define que las compras son el departamento práctico encomendado de obtener los instrumentos esenciales para los procedimientos de la organización, en la porción exacta, en el tiempo y lugar preciso, de calidad imprescindible y al coste más concerniente, garantizando así la persistencia de las transacciones. Observamos que la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A no está gestionando un adecuado proceso de compras debido a la falta de organización de dicha empresa, lo cual trasciende en los resultados que ejecuta la empresa mensualmente, ya que es un hecho importante efectuar una adecuada gestión de compras, puesto que Espino suguiere que seelabore una ejecución de mejora respecto a gestión de compra inclinada a aumentar la productividad, para que de esta manera logren obtener una mayor productividad, a un menor costo.

Así mismo, La Agroindustrial Pomalca S.A.A realiza su aprovisionamiento de forma adecuada, sin embargo, la entrega de materiales para la realización de sus labores muchas veces se realiza después del tiempo establecido, por lo cual se observa que existe falencia en el aprovisionamiento de la empresa que trae como consecuencia la dificultad de desarrollar el estudio acerca de la rotación de productos para comprar la proporción exacta tanto para su distribución física en el almacén. Así mismo, evidenciamos en la tabla 9, que el 37.2% de colaboradores indicó que la variable mencionada es considerada como regular, el 50% como malo y muy malo, situación que contrasta con el 12.9% que lo atribuye como bueno; aspecto en el cual podemos implementar acciones correctivas. Lo que coincide con Crosato, Obregón y Soriano (2016) en Lima quienes suguieren que la empresa estudiada cuente con la merma de costos, reducción en los tiempos de entregas deseables por la operación y un óptimo manejo de recursos, desarrollando mediciones adecuadas para asegurar su mejora continua, por lo que concluyeron que se busquen soluciones de reducción de costos que vayan alineadas con la optimización y mejora de procesos de cadena de suministro. Sin embargo, Martin (2006) menciona que la “función de Aprovisionamientos ha sido considerada por muchas empresas como una función

secundaria dependiente, por lo general, de la Producción, que definía y marcaba la política a seguir", es decir que por muy buenos y caros que sean los controles de calidad de una entidad, jamás alcanzará su propósito si el producto obtenido carece de la calidad imprescindible.

Otro de los resultados presentado en la tabla 08 es que el 52.8% de los trabajadores indicó que la cadena de suministros es malo, el 33.3% opina que es regular y solo el 13.9% que es buena y muy buena, por lo que es importante destacara se halla deficiencia en uno de los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento, por lo que se debe mejorar dicho factor para que el proceso de compras sea eficiente, de este modo lleguen a tiempo su productos y puedan realizar sus actividades en el tiempo establecido. Sin embargo, Cano y García (2013) señalo todo lo contrario cuando dice que todas las actividades de la cadena de abastecimiento tienen una influencia en los Estados Financieros, debido a que esta controla la mayor parte de las existencias, gestiona entre 60% y 70% de los costos, es la base para generar ingresos a través de ofrecer una disponibilidad de un producto sobresaliente y gestiona la mayoría de los activos físicos de la empresa. No obstante, Ballou (2004) dice que la cadena de suministros es un conjunto de actividades funcionales (transporte, control de inventario, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante el cual, la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor. En lo que respecta en uno de los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento, la cadena de suministros, observamos las falencias que existen en dicho proceso, que se dan por la falta de coordinación entre los eslabones que participan en dicho proceso, lo que provocan disrupciones en sus operaciones y afecta de manera negativa en los costes de la empresa, hecho que es relevante para Cano y García, quienes señalan que las actividades de la cadena de suministros tienen una mayor influencia en los estados financieros y que es la base para generar ingresos.

En la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A no existe un plan de compras para reducir la deficiencia en sus operaciones y obtener un control de ello. Según los resultados en la tabla 13se obtiene que el 73.9% de los colaboradores indicaron que el control de existencias es malo y muy malo, el 11.1% indicó que es regular y solo el 15% que es bueno y muy bueno, de este modo podemos observar que existe un alto índice de riesgo en el control de la mercadería, lo que con lleva a que esto resulte ser muy costoso para la

organización, esto indica que si tienes demasiado inventario, potencialmente podría destruirse o dañarse con el tiempo debido a razones que se encuentran fuera control y así mismo puedes terminar disminuyendo debido a un inventario perdido por robo. Lo que difiere con Cano y García (2013), quienes al realizar el análisis de la gestión de las compras en el área de compras de la empresa estudiada en cuestión, se tuvo en consideración los procedimientos empleados por los encargados del control y gestión de las compras en dicha área; considerando las condiciones de calidad y oportunidad, la provisión de bienes o servicios que se haga al mínimo costo con la máxima eficiencia y el mejor uso de los recursos económicos disponibles y que los procedimientos utilizados en su sistema de control interno operativo de compras eran los mismos dentro del marco normativo para controlar los inventarios, logrando identificar puntos críticos de la unidad económica en estudio con ello proponer mejoras para un sistema de control operativo. Esta base es apoyada por Espinoza (2011) quien indica que el control de existencias esuna herramienta primordial en la administración moderna, ya que permite a las organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo establecido, así como las condiciones de almacenaje aplicables en las industrias. De esta manera observamos que la Empresa Agroindustrial Poimalca S.A.A, que no se realiza un control de existencias de la manera correcta, lo cual repercute en las ventas, ya que no se tiene información sustentable para operar con efectividad, así como también, cuáles son sus proyecciones de ventas hecho que también observamos con Paima y Villalobos quienes considerando las condiciones de calidad y oportunidad, logran identificar las debilidades de la unidad económica en estudio y con ello proponen mejoras para un sistema de control operativo.

V. CONCLUSIONES

De acuerdo a nuestro primer objetivo, se llegó a la conclusión de que existe una carencia de gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, en donde proponemos un plan de compras, el cual traerá beneficio económico y rentables a la organización de estudio.

Analizando la gestión de compras de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. se observó que la dicha variable se realiza empíricamente, lo que se evidencia en la tabla 4, en donde se considera que dicha variables es mala con un 51.1% y solo el 20% es considerada bueno y muy bueno, por lo que no se encuentra un presupuesto establecido para la compra de materiales que atribuyan a las actividades laborales, teniendo como consecuencia la disminución en su productividad y el aumento de tiempos muertos.

De acuerdo al estudio del aprovisionamiento del área administrativa, se observó que dicha variable no cumple con los estándares establecidos para la empresa, lo cual realizan la entrega a destiempo, que trae como consecuencia riesgo en la rotación de productos, para su disposición física en el almacén y así comprar las cantidades correctas, evidenciados en la tabla 9.

Se concluyó que existe deficiencia en uno de los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento, cadena de suministro, donde observamos las falencias que existen en dicho proceso, que se dan por la falta de coordinación entre los eslabones que participan en estas actividades, lo que provocan disrupciones en sus operaciones y afecta de manera negativa en los costes de la empresa

La aplicación del nuevo plan de compras, permitirá una planificación favorable a la empresa, ésta permitirá tomar las mejores decisiones en la optimización y control de proceso, en lo que tomaba un mes, a solo una semana, constando de 360 minutos, así mismo disminuirá los tiempos de abastecimiento, producción y distribución, en el cual se hallan deficiencias que serán reforzadas cuando se ponga en marcha la aplicación del diseño.

REFERENCIAS

Alberca, J. M., y Estrada, C. C. (2014). *Propuesta de un plan de abastecimiento para mejorar la gestión de compras de ají Paprika de la Empresa Gandules INC SAC.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Señor de Sipán. Pimentel - Perú.

Alva, F. H., y Espinoza, K. M. (2013). *Diseño de un sistema logístico para la gestión de compras en la Empresa Agroindustrias Josymar S.A.C.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada del Norte. Trujillo. Recuperado de: http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6232/Alva%20S%C3%A1nchez%2c%20Frank%20Hugo%20-%20Espinoza%20Zavaleta%2c%20Karen%20Marilyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica* (Sexta ed.). Caracas: Episteme, C.A.

Arroyo, L. M., y Villanueva, R. E. (2013). *Propuesta de gestión de compras de insumos para la mejora del proceso de producción de pimiento piquillo en la Empresa Sociedad Agrícola Viru S.A. - Olmos.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Señor de Sipán. Pimentel - Chiclayo.

Ballou, R. H. (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministros* (Quinta ed.). México: Pearson Educación.

Burga, R. I. (2015). *Gestión de abastecimiento en el proceso de compras para la reducción de costos ocultos de materiales primarios de polipropileno proveniente de la India en la Empresa Importaciones Savoy E.I.R.L. Chiclayo, durante el periodo 2014 - 2015.* (Tesis de Licenciatura). Universidad San Martin de Porres. Chiclayo.

Cano Ramos, M. C., y García Ramirez, L. F. (2013). *Propuesta de mejoramiento de la gestión de la cadena de abastecimiento enfocada en la planeación de la demanda, proceso de compras y gestión de inventarios para la línea de negocio de pollo en cana de la Empresa Pollo Andino S.A.* (Tesis de maestría). Pontifica Universidad Javeriana. Recuperado de: https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/10291/CanoRamosMariaCamila2013.pdf?sequence=1.

Carlo, S. (29 de Abril de 2017). *BMA Group: Human Resources Consulting.* Obtenido de

http://brendamarreropr.com/3-problemas-comunes-que-perjudican-al-departamento-de-compras/

Carreño, A. (2011). Conceptualizacion Logistica. En A. Carreño, *Logistica de la A a la Z* (pág. 20). Perú: Fondo Editorial.

Castellano de Echevarría, A. L. (2012). *Sistema logístico de planificación de inventarios para aprovisionamiento en empresas de distribución del sector de productos de consumo masivo.* (Tesis de Maestría). Universidad Francisco Gavidia. San Salvador. Recuperado de: https://es.slideshare.net/renzogrados9898/logistica-tesis-completa.

Castellanos. (2015). Logistica y distribucion de mercancias. En A. Castellanos, *Logística comercial internacional* (págs. 1-83). Barranquilla - Colombia: Universidad del Norte.

Chavesta, A., y Reyes, J. A. (2015). *Propuesta de un modelo de éxito en gestión del aprovisionamiento para las medianas empresa del sector textil confecciones de Lima, basado en las buenas prácticas logísticas del CSCMP's SUPPLY CHAIN PROCESS STANDARS.* (Tesis de maestría). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima. Recuperado de: http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/606232/1/Tesis+original.pdf.

Chiavenato, I. (2001). Definición de proceso. En I. Chiavenato, *Administración: Teoría, proceso y práctica* (pág. 132). Bogotá, Colombia: Mcgraw Hill.

Chiroque, H. A. (2016). *Propuesta de modelo para el reaprovisionamiento de inventarios en la empresa Pepsico Alimentos Perú S.R.L.* . (Tesis de grado). Universidad Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.

Crosato, E., Obregón, A. A., y Sorian, A. (2016). *Propuesta de mejora del proceso de aprovisionamiento de materiales consumibles y suministros en una Empresa de Servicio Petroleros.* (Trabajo de investigación). Universidad del pacifico. Lima. Recuperado de: http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1209/CrosatoEnzo2016.pdf?sequence=1.

Daft, R. L. (2004). *Administración.* México: Cengage Learning Editors.

Damián, D., y Faya, V. (2015). *Propuesta de mejora de la cadena de aprovisionamiento para la exportación de jugo de maracuyá de la Empresa Frutos Tongorrape S.A.*

de la ciudad de Motupe al mercado Holandes- 2014. (Tesis de maestría). Universidad Señor de Sipán. Chiclayo.

Errasti, A. (2006). Capítulo IV: Gestión de Compras. En A. Errasti, *Gestión de compras en la empresa* (pág. 112). Buenos Aires, Argentina: Piramide.

Errasti, A (2006) *KATAIA. Modelo para el diagnóstico y despliegue de la estrategia logística y productiva en Pymes y unidades de negocio de grandes empresas.* (Tesis de doctorado). Universidad de Navarra.España.

Espino Acevedo, E. J. (2016). *Implementación en la mejora de la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos.* (Tesis de Licenciatura). Universidad San Ignacio de Loyola. Lima. Recuperado de: http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf.

Espinoza, O. (2011). *La administración de eficiente de los inventarios.* Madrid, España: La Ensenada.

Gestión de compras. (2011). En A. Carreño Solís, *Logística de la A a la Z.* Lima: Fondo Editorial.

Gonzales, L. I. (2012). *Propuesta de mejora del proceso de aprovisionamiento de materiales y equipos de una Empresa de Telecomunicaciones.* (Tesis de Maestría). Instituto Politécnico Nacional. México. Recuperado de: http://148.204.210.201/tesis/1350400263588PropuestadeMe.pdf.

Hemeryth, F., y Sánchez, J. M. (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.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/140/1/HEMERYTH_FLAVIA_IMPLEMENTACION_SISTEMA_CONTROL.pdf.

Hernández Sampieri, R. (2010). *Metodologia de la investigación.* México: Mc Graw Hill.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación.* México: McGraw Hill. (4° edición). p. 277.

Huamán Mejía, M. C. (2014). *Mejora del área de logística mediante la implementación de Lean Six Sigma en una empresa comercial.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Mayor de San Marcos. Lima. Recuperado de: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3933/1/Yuijian_bd.pdf.

Leenders, M., Haro, F., y Wilbur, E. (2001). Administración de compras y materiales. En A. Carreño Solís, *La logística de la A a la Z* (pág. 9). México: Compañía Editorial Continental S.A.

Leendres, M. (2001). Administración de compras y materiales. En A. Carreño Solís, *La logística de la A a la Z* (pág. 9). México: Continental S.A.

Martin, R. (2006). Gestión de aprovisionamiento. En R. Martin Andino, *Gestión de operaciones y logística.* Madrid: EOI. Escuela de negocios, operaciones y logística.

Mija Meza, A. L. (2016). *Gestión de existencias y su efecto en la rentabilidad del Grupo Molino S&G del departamento de Lambayeque.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/662/1/TL_Mija_Meza_AngelLeonel.pdf.

Paima, B., y Villalobos, M. (2013). *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A. de la ciudad de Trujillo.* (Tesis de pre grado). Universidad Particular Antenor Orrego. Trujillo. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/133/1/PAIMA_BRIGGITH_INFLUENCIA_SISTEMA_CONTROL.pdf.

Parra, M. (2014). *Mejoramiento de los procesos en el área de compras a través del estudio de trabajo en la Empresa Laboratorios Seres Ltda.* (Pasantía institucional), Universidad Autónoma de Occidente. Santiago de Calí. Recuperado de: https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/5860/1/T03878.pdf.

Pestana, T. (22 de Octubre de 2012). *Importacia de la gestión de compras eb la empresa: Itop*. Obtenido de Itop Web Site: http://www.itop.es/blog/item/importancia-de-la-gestion-de-compras-en-la-empresa.html

Portal, C. A. (21 de Marzo de 2017). *Gestopolis.* Obtenido de http://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/las-funciones-de-la-gestion-de-compras/

Quintero, M. (2015). *Gestiòn administrativa par el control de los procesos de compra de las empresas fabricadoras y distribuidoras de hielo del muniipio de Maracaibo.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Rafael Urdaneta. Maracaibo. Recuperado de: http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3301-15-09131.pdf.

Ramírez, J. A. (2016). *Implementación de una solución BPM para agilizar los procesos del área de abastecimiento en la Municipalidad de Chiclayo.* (Tesis de

Licenciatura). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/646/1/TL_Salazar_Ramirez_JuanAntonio.pdf

Recari, F. (2015). *Gestión administrativa en los departamentos de compras y contrataciones delministerio de gobernación de Guatemala.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Rafael Landívar. Guatemala. Recuperado de: http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/01/01/Recari-Fernando.pdf.

Roux, M. (2003). *Manual de logística para la gestión de almacenes.* Barcelona: Gestión 2000.

Sangri, A. (2014). Capítulo I: ¿Qué son las compras? En A. Sangri Coral, *Administración de compras: Adquisiciones y abastecimientos* (pág. 3). México: Ebook.

Vásquez, P. D. (2015). *Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores. Caso: Pasamanería S.A.A.* (Tesis de Licenciatura). Universidad de Cuenca. Ecuador. Recuperado de: http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/22343/1/Tesis.pdf.

Vilcarromero Ruiz, R. (Febrero de 2011). *EUMED.NET.* Obtenido de EUMED.NET Web site: http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1321/#indice

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tabla 35

Matriz de consistencias de La Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2017.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS	VARIABLES
¿De qué manera la gestión de compras contribuye al aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017?	Proponer un plan de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017	H1: La gestión de compra mejora significativamente para para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, durante el año 2017	Gestión de compras
PROBLEMAS ESPECIFICOS	**OBJETIVOS ESPECIFICOS**		
¿En qué medida la gestión de compras mejora al rendimiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?	Determinar qué tipo de gestión de compras está utilizando la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A	H0: La gestión de compra no mejora significativamente para para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, durante el año 2017.	Aprovisionamiento del área administrativa
¿Cuál es el nivel de aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?	Analizar el nivel de aprovisionamiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.		
¿Qué factores de la gestión de compra influyen en el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?	Establecer los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.		
	Diseñar un modelo de gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.		

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 2: FORMATO DEL CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

CUESTIONARIO

Buen día, somos estudiantes del X ciclo de administración por lo que estamos realizando una investigación sobre la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, por lo cual su información brindada es muy valiosa. Se agradece su participación.

Valor	1	2	3	4	5
Significado	Muy de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Muy en desacuerdo

N	Gestión de compras.	Muy de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
01	¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa?					
02	¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos?					
03	¿Los proveedores cubren la capacidad de productos requeridos en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A?					
04	¿Existe una correcta selección a sus proveedores?					
05	¿Cuenta con un presupuesto establecido para la compra de las órdenes requeridas?					
06	¿Cumplen correctamente con todo el proceso de compras?					
	Aprovisionamiento					
07	¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de una orden?					
08	¿Existen las condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura necesarias para el almacenamiento de los bienes y servicios?					
09	¿Tiene el conocimiento de las entradas y salidas y lugar que ocupa cada mercadería?					
10	¿A la semana se cumplen la cantidad de órdenes que deben ser aprobadas?					

ANEXO 3: CARTA PARA AUTORIZACIÓN PARA APLICACIÓN DE TESIS

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

E.A.I. POMALCA S.A.A.
DIV. MATERIALES Y LOGÍSTICA
SEP 2017
RECIBIDO

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Ciudad Universitaria, Setiembre 2017.

Sr. Lic.
LEONARDO LAZO PASCUAL
Jefe de Logística
Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.
Presente.

***Asunto**: Solicito autorización para aplicación Tesis.*

De mi especial consideración:

*Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo a nombre de la Escuela Profesional de Administración, Facultad de Ciencias Empresariales - de la Universidad Señor de Sipán, asimismo teniendo presente su alto espíritu de colaboración, le solicito gentilmente autorice el ingreso a sus instalaciones a las alumnas del **X** ciclo, para que apliquen Instrumentos para el desarrollo de su tesis denominado **"Gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A."**, en horarios coordinados con su despacho.*

Detallo datos de los alumnos:

- *Aracely Nelly Mechán Gonzales - DNI: 47022753*
- *Lesli Fabiola Odar Agurto - DNI: 71029339*

Por lo que pido a Ud. brinde las facilidades del caso a fin de que nuestras alumnas no tengan inconvenientes y puedan ejecutar su tesis.

Agradezco por anticipado la atención que brinde al presente y sin otro particular, aprovecho la oportunidad para renovarle las muestras de mi especial consideración y estima.

Atentamente,

V° B°
L. Lazo P.

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C.
Mg. Jesús Alberto Jiménez García
DECANO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMISIÓN E INFORMES
074 481610 - 074 481632
CAMPUS USS
Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, **Perú**

www.uss.edu.pe

ANEXO 4: CARTA DE ACEPTACIÓN PARA APLICACIÓN DE TESIS

EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A.
RUC. 20163898200
"AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO"

22 de noviembre de 2017

SRTA.
CARLA ANGELICA REYES REYES.
COORDINADORA DE LA EAP ADMINISTRACIÓN.
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Asuntos: Carta de aceptación de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.- Chiclayo. Para realizar su desarrollo de tesis.

De mi especial consideración:

Es agradable dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo y a la vez informarle sobre la aceptación por parte de nuestra empresa a las alumnas ***Mechan Gonzales Aracely Nelly*** *con DNI* ***47022753*** *y* ***Odar Agurto Lesli Fabiola*** *con DNI* ***71029339,*** *para el desarrollo de su investigación comprometiéndonos a participar en este proceso ofreciendo la información y el apoyo necesario que sea requerida por dichas alumnas.*

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para renovarle las muestras de mi especial consideración y estima.

Atentamente

Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.
Leopardo Lazo Pascual
JEFE DIVISION LOGISTICA

Firma.

ANEXO 5: INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN 01

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

INSTRUMENTO DE VALIDACIÒN POR JUICIO DE EXPERTO.

NOMBRE DEL JUEZ	Onésimo Hugo Núñez
PROFESIÒN	Licenciado en Administ.
ESPECIALIDAD	Doctor en Administración
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	8 años
CARGO	Jefe Unidad de Invest. FACEM
GESTIÒN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÀREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A - 2017.	
DATOS DE LOS TESISTAS:	
NOMBRES	Mechan Gonzales Aracely Nelly. Odar Agurto Lesli Fabiola.
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE ADMINISTRACIÒN
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÒN	GENERAL: Analizar la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017.
	ESPECÍFICOS: Determinar qué tipo de gestión de compras está utilizando la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Analizar el nivel de aprovisionamiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Establecer los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento de la Empresa

	Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Proponer modelo de gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017.
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "SI" Si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" Si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias.	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el Y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Los proveedores cubren la capacidad de productos requeridos en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A? Muy de acuerdo De acuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:

Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	
¿Existe una correcta selección a sus proveedores? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Cuenta con un presupuesto establecido para la compra de las órdenes requeridas? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Cumplen correctamente con todo el proceso de compras? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de una orden? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Existen las condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura necesarias para el almacenamiento de los bienes y servicios? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Tiene el conocimiento de las entradas y salidas y lugar que ocupa cada	TA (✓) TD ( )

mercadería? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	SUGERENCIAS:
¿A la semana se cumplen la cantidad de órdenes que deben ser aprobadas? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
1.PROMEDIO OBTENIDO:	Nº TA 10 Nº TD____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES.	

JUEZ-EXPERTO

DNI: 06451057

ANEXO 6: INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN 02

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

INSTRUMENTO DE VALIDACIÒN POR JUICIO DE EXPERTO.

NOMBRE DEL JUEZ	Rafael Angel Otayza León
PROFESIÒN	Administrador
ESPECIALIDAD	Magister en Adm. de Negocios
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	22 años
CARGO	DTP- USS
GESTIÒN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÀREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A - 2017.	
DATOS DE LOS TESISTAS:	
NOMBRES	Mechan Gonzales Aracely Nelly. Odar Agurto Lesli Fabiola.
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE ADMINISTRACIÒN
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÒN	GENERAL: Analizar la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017.
	ESPECÍFICOS: Determinar qué tipo de gestión de compras está utilizando la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Analizar el nivel de aprovisionamiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Establecer los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento de la Empresa

	Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Proponer modelo de gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017.
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "SI" Si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" Si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias.	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el Y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Los proveedores cubren la capacidad de productos requeridos en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A? Muy de acuerdo De acuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:

Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	
¿Existe una correcta selección a sus proveedores? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Cuenta con un presupuesto establecido para la compra de las órdenes requeridas? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Cumplen correctamente con todo el proceso de compras? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de una orden? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Existen las condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura necesarias para el almacenamiento de los bienes y servicios? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Tiene el conocimiento de las entradas y salidas y lugar que ocupa cada	TA (✓) TD ( )

mercadería? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	SUGERENCIAS:
¿A la semana se cumplen la cantidad de órdenes que deben ser aprobadas? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
1.PROMEDIO OBTENIDO:	Nª TA 10 Nª TD 0
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES.	

JUEZ - EXPERTO

ANEXO 7: INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN 03

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

INSTRUMENTO DE VALIDACIÒN POR JUICIO DE EXPERTO.

NOMBRE DEL JUEZ	José F. Luque Muñoz.
PROFESIÒN	Administrador
ESPECIALIDAD	Lic Administración
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	8 Años Docente Universitario
CARGO	Docente tipo Parcial.
GESTIÒN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÀREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A - 2017.	
DATOS DE LOS TESISTAS:	
NOMBRES	Mechan Gonzales Aracely Nelly. Odar Agurto Lesli Fabiola.
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE ADMINISTRACIÒN
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÒN	GENERAL: Analizar la gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017.
	ESPECÍFICOS: Determinar qué tipo de gestión de compras está utilizando la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Analizar el nivel de aprovisionamiento de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Establecer los factores de la gestión de compras que influyen en el aprovisionamiento de la Empresa

	Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017. Proponer modelo de gestión de compras para el aprovisionamiento del área administrativa de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2017.
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "SI" Si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" Si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias.	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el Y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Los proveedores cubren la capacidad de productos requeridos en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A? Muy de acuerdo De acuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:

Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	
¿Existe una correcta selección a sus proveedores? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Cuenta con un presupuesto establecido para la compra de las órdenes requeridas? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Cumplen correctamente con todo el proceso de compras? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de una orden? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Existen las condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura necesarias para el almacenamiento de los bienes y servicios? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
¿Tiene el conocimiento de las entradas y salidas y lugar que ocupa cada	TA (✓) TD ( )

mercadería? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	SUGERENCIAS:
¿A la semana se cumplen la cantidad de órdenes que deben ser aprobadas? Muy de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Muy en desacuerdo	TA (✓) TD ( ) SUGERENCIAS:
1.PROMEDIO OBTENIDO:	Nº TA 10 Nº TD____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES.	

JUEZ - EXPERTO

ANEXO 8: EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A - 2017

Trabajadores del Área de Logística

Figura 24. Personal de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

Fuente: Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

Colaboradora del Área de Logística

Figura 25. Secretaria del Área de Logística

Fuente: Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

Figura 26. Visita para la realización de encuestas en la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Fuente: Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A

ANEXO 9: REPORTE DEL TURNITIN

Reporte del Turnitin

GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENDO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A. – 2017

INFORME DE ORIGINALIDAD

14%	12%	0%	9%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	3%
2	api.eoi.es Fuente de Internet	2%
3	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Senor de Sipan Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repository.javeriana.edu.co Fuente de Internet	1%

Figura 27. De acuerdo a los datos obtenidos por el turnitin, solo se halla un 14% de índice de similitud.

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 10: ACTA DE ORIGINALIDAD

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Acta de originalidad de informe de investigación

Yo, Mg. Heredia Llatas Flor Delicia, coordinadora del área de investigación de la EAP de Administración, y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 0725 – FACEM-USS-2017, de los estudiante(s): MECHAN GONZALES ARACELY NELLY y ODAR AGURTO LESLI FABIOLA, titulada GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A.- 2017. Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del 14% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el programa Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 20 de Diciembre del 2017

Mg. Heredia Llatas Flor Delicia

DNI Nº 41365424

ANEXO 11: DECLARACIÓN JURADA

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

DECLARACIÓN JURADA

DATOS DEL AUTOR: Autor [ ] Autores [x]

MECHAN GONZALES ARACELY NELLY

Apellidos y nombres

47022753	2131814733	Presencial
DNI N°	Código N°	Modalidad de estudio

ODAR AGURTO LESLI FABIOLA

Apellidos y nombres

71029339	2131819493	Presencial
DNI N°	Código N°	Modalidad de estudio

Administración

Escuela académico profesional

Ciencias Empresariales

Facultad de la Universidad Señor de Sipán

Ciclo X

DATOS DE LA INVESTIGACIÓN

Proyecto de investigación [ ] Informe de investigación [X]

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor o autores del proyecto e informe de investigación titulado

GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A-2017..

La misma que presento para optar el grado de:

Licenciado en Administración

2. Que el proyecto y/o informe de investigación citado, ha cumplido con la rigurosidad científica que la universidad exige y que por lo tanto no atentan contra derechos de autor normados por Ley.
3. Que no he cometido plagio, total o parcial, tampoco otras formas de fraude, piratería o falsificación en la elaboración del proyecto y/o informe de tesis.
4. Que el título de la investigación y los datos presentados en los resultados son auténticos y originales, no han sido publicados ni presentados anteriormente para optar algún grado académico previo al título profesional.

   Me someto a la aplicación de normatividad y procedimientos vigentes por parte de la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN y ante terceros, en caso se determinara la comisión de algún delito en contra de los derechos del autor.

MECHAN GONZALES ARACELY NELLY

DNI N°47022753

ODAR AGURTO LESLI FABIOLA

DNI N°71029339

ANEXO 12: FORMATO T1

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FORMATO Nº T1-CI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)

(LICENCIA DE USO)

Pimentel, 20 de Diciembre 2017

Señores
Centro de Información
Universidad Señor de Sipán
Presente.-

Los suscritos:
Mechán Gonzales Aracely Nelly con DNI **47022753**.
Odar Agurto Lesli Fabiola con DNI **71029339**.

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: **GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA SAA-2017**, presentado y aprobado en el año 2017 como requisito para optar el título de **Licenciado en Administración**, de la Facultad de **Ciencias Empresariales**, Escuela Académico Profesional **de Administración**, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Centro de Información de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

• Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en la página Web del Centro de Información, así como de las redes de información del país y del exterior.

• Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipan está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
MECHAN GONZALES ARACELY NELLY	47022753	
ODAR AGURTO LESLI FABIOLA	71029339	