



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**TESIS**

**MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS  
PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE COMPRAS DE  
LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO SAC  
PAIJAN, 2019**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**Autor:**

**Bach. García Sánchez Isaac Leoncio**

<https://orcid.org/0000-0001-5329-2148>

**Asesor:**

**Mg. Suarez Santa Cruz Liliana Del Carmen**

<https://orcid.org/0000-0003-2560-7768>

**Línea de Investigación:**

**Gestión Empresarial y Emprendimiento**

**Pimentel – Perú**

**2021**

**APROBACIÓN DEL JURADO:**

**TESIS**

**MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR  
LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO  
NUEVO SAC PAIJAN, 2019**

Asesor (a) Mg. Suarez Santa Cruz Liliana  
Firma

Presidente(a) Dra. Rosas Prado Carmen Elvira  
Firma

Secretario (a) Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco  
Firma

Vocal (a) Mg. Chapoñan Ramírez Edgard  
Firma

## DEDICATORIA

A Dios que en todo tiempo estuvo a mi lado, a la memoria de mis padres por haberme forjado como la persona que soy, este logro es resultado de su perseverancia, me formaron e inculcaron a seguir siempre adelante, me motivaron para lograr mis metas. A ti amor, por apoyarme en los momentos y situaciones más difíciles, no fue sencillo culminar este proyecto, siempre me decías que lo lograría, me ayudaste hasta donde te era posible.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a la Universidad por haberme aceptado ser parte de ella, para poder estudiar mi carrera, así como también a los docentes que brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante, a la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC, por haberme permitido realizar este trabajo de investigación y a mi familia, amigos, personas especiales en mi vida que siempre tuve en ustedes una palabra de aliento, este proyecto que he podido concluir, en un principio parecía una tarea difícil e interminable, no ha sido sencillo pero gracias a sus aportes, a su inmenso apoyo, hago presente mi afecto hacia ustedes, mi hermosa familia.

## RESUMEN

La presente investigación se basa en una situación problemática de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. para identificar como la gestión de compras mejora el abastecimiento de insumos, ya que las empresas de hoy se enfrentan a diversas situaciones afectando su rentabilidad, 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 gestión de compras para el abastecimiento de insumos de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. El tipo de investigación que se empleo es descriptiva–explicativa–propositiva, con un diseño de carácter no experimental cuantitativo, ya que las variables en estudio abastecimiento de insumos y gestión de compras no serán manipuladas.

Para la recolección de datos se elaboró una encuesta en base a un formato de la escala de Likert, la población estuvo conformada por 10 colaboradores de la empresa, mediante un cuestionario de 08 preguntas el cual fue validado por dos expertos.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se determinó que la empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. cuenta con un sistema de gestión de compras de manera empírica por lo cual se propuso diseñar un modelo de gestión de compras para el abastecimiento de insumos con lo cual se reformaría los procesos y se conseguiría un debido control cada vez que soliciten un pedido.

**Palabras claves:** control, procesos, gestión de compras, abastecimiento

## **ABSTRACT**

The present investigation is based on a problematic situation of Hacienda Cerro Nuevo SAC company to identify how purchasing management improves the supply of inputs, because of current companies face to several situations affecting their profitability, purchasing management; since when costs of supplies and processes are minimizing in the organization, it will be possible to observe a profitable result showing economic and profitable benefits.

This thesis seeks, as a general objective, to propose a purchasing management plan for the supply of inputs from Hacienda Cerro Nuevo SAC company. The type of research that was used is exploratory, descriptive and explanatory with a non-experimental quantitative design; since variables of study, the supply of inputs and purchasing management will not be manipulated.

For data collection, a survey was prepared based on a Likert scale format, the population was made up of 10 company collaborators, using a questionnaire of 8 questions, which was validated by two experts.

According to obtained results in the investigation, it was determined that Hacienda Cerro Nuevo SAC company has an empirical purchasing management system, so it was proposed to design a purchasing management model for the supply of inputs, which would reform the processes and achieve a due control each time an order be requested.

**Keywords:** control, processes, purchasing management, supply.

## INDICE

APROBACIÓN DEL JURADO .....	ii	
DEDICATORIA.....	iii	
AGRADECIMIENTO.....	iv	
RESUMEN.....	v	
ABSTRACT.....	vi	
INDICE.....	vii	
INDICE DE TABLAS.....	x	
INDICE FIGURAS.....	xi	
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>		
1.1. Realidad Problemática .....	12	
1.1.1. Nivel Internacional.....	12	
1.1.2. Nivel Nacional.....	13	
1.1.3. Nivel Regional.....	14	
1.1.4. <i>Nivel Institucional</i> .....	15	
1.2. Trabajos Previos.....	16	
1.2.1. A nivel Internacional .....	16	
1.2.2. Nivel Nacional.....	17	
1.2.3. Nivel Regional.....	19	
1.3. Teorías Relacionadas al tema .....	21	
1.3.1. Gestión de Compras .....	21	
1.4. Formulación del problema .....	26	
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	26	
1.5.1. Justificación.....	26	
1.5.2. Importancia.....	27	
1.6. Hipótesis.....	27	
1.7. Objetivos.....	28	
1.7.1. Objetivos General .....	28	
1.7.2. Objetivos Específicos.....	28	
<b>II. MATERIAL Y METODO</b> .....		29
2.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	29	
2.1.1. Tipo de Investigación. ....	29	
2.1.2. Diseño de Investigación.....	29	
2.2. Población y muestra.....	30	

2.2.1.	<b>Población.....</b>	30
2.2.2.	<b>Muestra. ....</b>	30
2.3.	<b>Variables, Operacionalización.....</b>	30
2.3.1.	<b>Variable Independiente.....</b>	30
2.3.2.	<b>Variable Dependiente.....</b>	30
2.3.3.	<b>Operacionalización.....</b>	31
2.4.	<b>Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.</b>	33
2.4.1.	<b>Técnicas de Investigación.....</b>	33
2.4.2.	<b>Instrumentos de recolección de datos.....</b>	33
2.4.3.	<b>Validación de Instrumentos. ....</b>	33
2.4.4.	<b>Confiabilidad de instrumentos. ....</b>	33
2.5.	<b>Procedimientos de análisis de datos.....</b>	38
2.6.	<b>Criterios éticos.....</b>	39
2.7.	<b>Criterios de rigor científico:.....</b>	39
2.7.1.	<b>CREDIBILIDAD O VALOR DE LA VERDAD.....</b>	39
2.7.2.	<b>TRANSFERENCIA O APLICABILIDAD.....</b>	40
2.7.3.	<b>DEPENDENCIA.....</b>	40
2.7.4.	<b>CONFIRMABILIDAD.....</b>	40
III.	<b>RESULTADOS.....</b>	41
3.1.	<b>Resultados en Tablas y Figuras.....</b>	41
A.	<b>Evaluar el proceso de abastecimiento de insumos.....</b>	41
B.	<b>Analizar la Gestión de Compras.....</b>	43
C.	<b>Diseñar un modelo de abastecimiento de insumos.....</b>	49
3.2.	<b>Discusión de resultados.....</b>	53
3.3.	<b>Aporte practico.....</b>	56
3.3.1.	<b>Fundamentación Teórica.....</b>	56
3.3.2.	<b>Objetivos.....</b>	56
3.3.2.1.	<i>Objetivo general.....</i>	56
3.3.2.2.	<i>Objetivos específicos.....</i>	56
3.3.3.	<b>Plan de Acción/Actividades.....</b>	57
3.3.4.	<b>Etapas del Proceso de Plan de Compras.....</b>	57
3.3.4.1	<i>Etapa I: Elaboración del estudio de mercado.....</i>	60
3.3.4.2	<i>Etapa II: Definición de límite de gastos.....</i>	60
3.3.4.3	<i>Etapa III: Plan de compras.....</i>	61
3.3.4.4	<i>Etapa IV: Ejecución de plan.....</i>	62



3.3.5	Cronograma de Plan de Acción.....	62
	Fuente: Elaboración propia .....	62
3.3.6	Presupuesto de Plan de Acción.....	63
<b>IV.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>64</b>
	<b>REFERENCIAS:.....</b>	<b>66</b>
	<b>ANEXOS: .....</b>	<b>69</b>
	<b>Anexos 1. Instrumentos de recolección de datos.....</b>	<b>69</b>
	<b>Anexos 2. Validez de Instrumentos .....</b>	<b>70</b>
	<b>Anexos 3. Carta de autorización.....</b>	<b>78</b>
	<b>Anexos 4. Matriz de Consistencia .....</b>	<b>79</b>
	<b>Anexos 5. Resolución de Aprobación.....</b>	<b>80</b>
	<b>Anexos 6. T1.....</b>	<b>82</b>
	<b>Anexos 7. Reporte Turnitin.....</b>	<b>83</b>

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de la variable independiente .....	31
Tabla 2. Operacionalización de la variable dependiente .....	32
Tabla 3. Alfa de cronbach .....	34
Tabla 4. Resumen de Procesamiento de casos .....	35
Tabla 5. Estadísticas de total de elemento .....	36
Tabla 6. Compras por los años (expresado en miles de soles) .....	37
Tabla 7. Criterio económico .....	41
Tabla 8. Condiciones de higiene, seguridad e infraestructura .....	42
Tabla 9. Satisfacción de clientes .....	43
Tabla 10. Entrega de productos de los proveedores.....	44
Tabla 11. Volumen de los productos solicitados.....	45
Tabla 12. Correcta selección de proveedores.....	46
Tabla 13. Presupuesto establecido para las compras .....	47
Tabla 14. Proceso de compras.....	48
Tabla 15. Presupuesto de elaboración de estudio de mercado.....	60
Tabla 16. Presupuesto de gastos por áreas.....	61
Tabla 17. Presupuesto para la realización de plan de compras .....	61
Tabla 18. Presupuesto para la ejecución del plan .....	62
Tabla 19. Cronograma de propuesta.....	62
Tabla 20. Presupuesto.....	63

## INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Criterio económico es fundamental para aprobación de la orden. ....	41
Figura 2. Condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura .....	42
<i>Figura 3.</i> Satisfacción de necesidades de la empresa.....	43
Figura 4. Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos ..	44
Figura 5. Proveedores cubren la capacidad de los productos .....	45
Figura 6. Selección de proveedores .....	46
Figura 7. Presupuesto establecido para la compra .....	47
Figura 8. Proceso de compras .....	48
Figura 9. Flujograma del proceso de compras actual .....	50
Figura 10. Flujograma del proceso de compra propuesta para implementación ...	52
Figura 11. Etapas del Plan de Compras.....	58
Figura 12. Flujo de Procesos - Orden de Compra .....	59

## I. INTRODUCCION

### 1.1. Realidad Problemática

#### 1.1.1. Nivel Internacional

##### **Colombia**

La estrategia que mejora la gestión de compras en las empresas.

El Category Management (Catman) en compras tuvo sus orígenes con la fabricación automotriz en los Estados Unidos y su desarrollo mundial ha sido con él transcurrir de los años. En el Category Management, la práctica de segmentación del de las principales áreas de la organización, tanto en bienes como servicios, en grupos de compra de acuerdo a la función de los mismos para la empresa, es la categorización en sí misma, la cual debe tener un espejo en el mercado de suministros, asegurando coherencia en las estrategias definidas en la organización y proveedores, explico Fernando Asencio Baixauli, gerente general de Clever Global Colombia, una multinacional especializada en este tema. A través de técnicas como estas, Clever Global ha logrado mejorar las estrategias de gestión de 220 compañías, obteniendo grandes ahorros para las mismas. (Diario El Tiempo, 01 de octubre de 2019).

##### **Bolivia**

Producción Nacional “Hay, pues, mucho por hacer y evaluar sobre la base de la experiencia”.

En cuanto a la utilización para la compra de productos nacionales, resulta crucial que las características, modalidades y maneras de uso y de las otras formas para operativizar este beneficio sean informadas pedagógicamente por todos los medios disponibles, al igual que las ofertas de todos los productores nacionales, y no solamente de los más grandes y conocidos. (Diario La Razón, 5 de enero de 2019).

##### **Argentina**

Insumo – Producto: uno por uno, como está la capacidad de compra de los granos.

Avanza la implementación del maíz y comienza la siembra de soja. En un marco de opciones de financiación acotado frente a lo que fue la campaña pasada, las relaciones de canje como alternativa de apalancamiento tanto con grano

disponible como futuro pueden compensar este faltante. (Diario La Nación, 19 de octubre de 2018)

En este contexto, a continuación, se presenta la relación insumo-producto para los granos frente a insumos. Como precio de referencia se tomó el grano disponible y los precios de los insumos se relevaron el último mes presentándose como orientativos.

### **1.1.2. Nivel Nacional**

#### **Ayacucho**

El Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) potenciará la ganadería mediante un amplio programa de siembra de forrajes cultivados, además de promover la agricultura familiar y facilitando el riego a los campesinos de las zonas alto andinas, anuncio la titular del sector, Fabiola Muñoz, durante una visita de trabajo a la Región de Ayacucho.

En esta gira se puso en práctica el programa piloto de riego tecnificado para irrigar 139 hectáreas, destinadas especialmente a la siembra de pastos para consumo de la ganadería. Los trabajos realizados tuvieron una inversión de 4.90 millones de soles.

La ministra informo que su sector está en contacto con el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis) para promover la compra de productos de la zona, con la finalidad de estar pendiente a la necesidad de los clientes. También enfatizo con los productores de Cusibamba y sus autoridades acerca de que no se puede aceptar la competencia desleal a los productos locales. **(Diario El Peruano, 3 de junio de 2019).**

#### **Lima**

Asimismo, pide que las compras realizadas a través de los programas de asistencia social del estado *“deben ser atendidas con productos nacionales que utilicen insumos derivados propiamente por los agricultores y ganaderos peruanos.”* Si bien este último pedido aparenta tener como objetivo que se disminuyan las importaciones, el investigador principal de Grade, Eduardo Zegarra, indica que hay un inconveniente que lleva varias décadas y que radica en mejorar el sistema de compras estatales en provincias.

La pena fundamental es que muchas de estas compras están hechas para que primero sean provistas por unos pocos, o solo uno, y muchas veces ubicados en

Lima. No ha habido un esfuerzo del gobierno para realizar las compras a los productores organizados en otras regiones. Implica un sistema de compras oportuno que permita que se desarrolle la agricultura, concluye el investigador. **(Diario El Comercio, 14 de mayo de 2019).**

### **Tumbes**

La dirección zonal de Tumbes- Agro Rural, implementara 03 proyectos en la recuperación con cambios del departamento de Tumbes.

Dentro de las labores programadas se ha creído conveniente la limpieza del canal de la margen izquierda donde se encuentran ubicados los distritos de La Cruz, Corrales y Papayal, la limpieza de los canales en la quebrada Luev en Andres Aruajo Moran, las brujas altas en el distrito San Juan de la Virgen, manifestó el empleado a cargo de estas labores.

Además, se refirió en el marco de la restauración con cambios, existe un promedio de 28 expedientes que se presentaron al ministerio de agricultura. Asimismo, dio a conocer que el programa presupuestal 068 esta brindando ayuda a los agricultores y ganaderos con medicina veterinaria y semillas de pastos. **(Diario Correo, 21 de junio de 2018)**

#### **1.1.3. Nivel Regional**

El gerente regional de Agricultura, Néstor Mendoza Arroyo, se comprometió incluir a los anexos de La Victoria (Pataz) en la campaña de pastos que realizará el Ministerio de Agricultura. Con ello se logrará el mejoramiento del ganado de la zona, además de capacitar y orientar a los agricultores (Diario La industria, 26 de marzo de 2019)

### **Ancash**

A nivel de gobierno central el Ministerio de Agricultura anunció que transferirá unos 200 millones para el proyecto Chincas, y otros trescientos más para el programa de siembra y cosecha de aguas a través de las cochas en la región Ancash.

Esta pelota que rebota en la cancha del gobierno regional, debe movilizar inmediatamente tanto al proyecto Chincas -que tiene nuevo directorio y gerencia- como a la Dirección Regional Agraria de Ancash, cuyo director, Pedro Adrianzén Miranda, ha expuesto recientemente diversos planes que son necesarios ponerlos en operatividad.

Decimos ponerlo en operatividad, porque lamentablemente este sector -como los demás- durante los últimos años producto de la inestabilidad política generada desde el gobierno regional, ha cambiado de titulares constantemente y no se han fijado políticas claras y sólo se ha visto un cascarón burocrático y para nada eficiente, haciéndonos añorar aquellos años en que las agencias agrarias realmente eran los promotores del agro. (Diario La Industria, 24 de junio de 2019).

### **Trujillo**

En la Expoferia “Somos Campo” que estará abierta a todo el público en general durante los días 02 y 3 de marzo, se presentarán todos los productos agrícolas producidos, en el cual tendrá como lugar de exposición en el coliseo Zoila de Haya de la Torres, en el distrito de la Esperanza.

Este tipo de actividades es una de las principales estrategias de la Gerencia Regional de Agricultura de La Libertad, cuyo propósito es de mejorar el mercado a los agricultores y ganaderos de la zona, quienes ofrecerán diversos productos de sus cultivos como son maracuyá, palta hass, quinua, plátanos, hortalizas; y todos los productos derivados de los lácteos.

Por lo que se está trabajando en coordinación con el personal encargado de dicha comuna, a fin de dar a los productores todas las facilidades para su participación en el evento a realizar, el cual contaron con la presencia de empresas que se dedican a adquirir productos al por mayor. (Tu Región Informa, 16 de febrero de 2018)

#### **1.1.4. Nivel Institucional**

El área de compras de la empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. muestra en la actualidad deficiencias, al no contar con un proceso establecido, lo que genera un futuro incierto en el manejo de la obtención de los materiales e insumos; asimismo el personal que labora en dicha área desconoce el proceso que se debe realizar en la empresa, asimismo las áreas no se involucran en la adquisición de lo solicitado, la causa es que cada área se maneja de manera independiente teniendo como resultado el de solo recibir información, lo que genera es no tengan un fin y no persigan los objetivos trazados, por lo tanto de continuar con esta forma de trabajo no se logre el propósito en la empresa, que es de mejorar el plan de compras.

De la información recopilada y de la situación encontrada, se puede presentar y proponer un proyecto, con la intención de mejorar cada proceso que involucre la adquisición de los suministros con instrumentos que demuestren las mejoras para el manejo dentro de la actividad económica.

## **1.2. Trabajos Previos**

### **1.2.1. A nivel Internacional**

**En Ecuador, la tesis denominada “Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras”,** tiene como su principal objetivo, examinar cada proceso de compras en la fabricación de empaques, y plantear los indicadores de gestión de acuerdo al giro del negocio, teniendo como resultado una información relevante, la cual aporte de forma permanente cada proceso. Tiene un enfoque de investigación cualitativo y cuantitativo, mediante una investigación exploratoria y descriptiva. Los resultados obtenidos de las encuestas demostraron la falta indicadores para medir y controlar las compras, lo cual derivo en investigaciones de teoría y metodología de indicadores de gestión para medir la eficiencia, eficacia y rentabilidad del proceso de compras. (Espinoza, 2018)

**En Ecuador, la tesis titulada “Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores caso: PASAMANERÍA S.A.”,** su principal objetivo es la propuesta de un manual de gestión de compras en la empresa Pasamanería S.A., para la evaluación y calificación del desempeño de sus proveedores, usando la investigación de tipo descriptiva, documental, bibliográfica y de campo. Se concluye que para el control y medición e cada proceso de compras se va hacer uso de indicadores, el cual reflejara de forma periódica y objetiva el impacto en cada proceso de las acciones que se tomen. (Vásquez, 2015)

**En Colombia, la tesis titulada “Propuesta de modelo de gestión del proceso de compras internacionales en astilleros”** El informe tiene como objetivo trabajar con los representantes internos y externos de la empresa para mejorar el proceso de gestión de compras internacionales, para que sean competitivos en logística y cumplan con la entrega de productos y servicios, eviten reprocesos internos, sobrecostos y reduzcan los costos de no calidad. Por lo tanto, se define



una meta general, es decir, se deben cumplir las siguientes metas específicas para poder desarrollar un modelo de gestión de adquisiciones internacional para la industria naval de Colombia:

- Identificar variables clave en el proceso de adquisiciones internacionales.
- Establecer un modelo de gestión de adquisiciones internacional, que involucre a proveedores internacionales de bienes y servicios y proveedores de servicios logísticos.
- Proponer métodos de verificación para el modelo de gestión de adquisiciones internacional propuesto.

Para formular objetivos, se visitaron bases de datos científicas y se consultó a expertos sobre ideas de compras y logística. (Marcial Enrique Calvo Villalobos, 2013)

**En Venezuela, la tesis titulada “Gestión Administrativa para el control de los procesos de compra de las empresas fabricadoras y distribuidoras de hielo del Municipio de Maracaibo”** tiene por objetivo general estudiar los métodos administrativos con el propósito de tener un control de compras de las empresas del Municipio de Maracaibo. Para realizar el análisis, se desarrolló el modelo de la investigación descriptiva, teniendo como muestra a 13 empleados, quienes indicaron que existe una deficiencia cuando se quiere planificar, organizar, y dirigir los procesos. (Quintero, 2015)

**En Guatemala, la tesis titulada “Gestión administrativa en los departamentos de compras y contrataciones del ministerio de gobernación de Guatemala”.** El principal objetivo del departamento de adquisiciones y requisiciones del Ministerio del Interior de la República de Guatemala es establecer los trámites administrativos y realizar la encuesta actual que involucra a 74 personas. El uso de las encuestas de opinión como herramienta y los resultados de las entrevistas muestran que debido a la falta de control administrativo al momento de la compra, la gestión administrativa es lenta y complicada. (Recari, 2015)

### **1.2.2. Nivel Nacional**

**En Pucallpa, la tesis titulada “Gestión de Compras en la industria metálicas EL RAFA”**, el objetivo general es de establecer como mejora la planificación de los requerimientos para poder mejorar los procesos de adquisición, teniendo

como objetivos específicos los cuales el realizar un estudio de como planificar los requerimientos, proponer un manual para la elaboración de los requerimientos de acuerdo a la Ley de Contrataciones del Estado. Por lo que tuvo que utilizar los métodos inductivos, es decir de hechos concretos se llega a la elaboración de una conclusión y deductivo ya que permite a la aplicación de teorías generales a específicas. Se realizó un estudio de incidencia en la elaboración de los pedidos, en el cual se observó que las áreas involucradas no realizan los pedidos de acuerdo a lo proyectado, generando un desconcierto al área de finanzas. (Arévalo, 2017)

**En Lima, la tesis “Propuesta de mejora del proceso de aprovisionamiento de materiales consumibles y suministros en una empresa de servicios petroleros, Lima-2016”**, el objetivo general es la reducción de costos y gastos, por lo que llegamos a la conclusión que la propuesta planteada es fundamental para el buen desempeño y funcionamiento de la entidad, por lo que las áreas involucradas en cada proceso cumplan con las metas trazadas en el desarrollo de sus labores, la investigación permitirá determinar la importancia de contar con correcto proceso en cual repercutirá en su propio beneficio. (Crosato, 2016)

**En Cusco, la tesis titulada “Sistema de abastecimiento en la unidad de logística de la Dirección Regional de Salud, Cusco - 2015”** tiene como objetivo general conocer su proceso de abastecimiento, teniendo que analizar sus cuatro dimensiones que son: información y control de necesidades, negociación, obtención y contratación, internamiento y utilización, preservación. La investigación que se realizó es a nivel descriptivo y no experimental – transversal, tomando como muestra al personal que labora en logística, teniendo como resultado un nivel medio el cual demuestra que no se cumplen con los procedimientos y procesos técnicos adecuados. (Mendoza y Duque, 2016)

**En Arequipa, la tesis titulada “Propuesta de Implementación de un Sistema de Gestión de Compras a Nivel Estratégico, táctico y operativo en la empresa Yura” S.A.**; su objetivo general es mejorar el método de abastecimiento, por lo que propone un método sencillo, que incluye análisis de inventarios, plan de adquisiciones, reducir el costo de compra, de manera de lograr una mejor gestión de inventarios, logrando así los objetivos marcados; además, se recomienda para mejorar estrategias, tácticas Operar la gestión de

adquisiciones para ahorrar adquisiciones y mejorar significativamente el inventario. (Villana, 2015)

**En Lima, la tesis denominada, “Gestión de compras y la rentabilidad de la empresa Francis Electronic Año 2012-2014.”** Su objetivo general es dar a conocer los procesos y rentabilidad de la gestión de compras. Aplicando un diseño de investigación descriptivo simple que permita evaluar las variables con la observación directa, teniendo como resultado que el proceso actual es impropio en un 80% y la empresa no cuenta con proveedores para satisfacer los pedidos de insumos en un plazo determinado, teniendo como consecuencia no cumplir con los clientes. (Carrasco, 2015)

### **1.2.3. Nivel Regional**

**En Trujillo, la tesis “Propuesta de Mejora para la Gestión Logística de una empresa Comercializadora de prendas de vestir”,** el objetivo general de la investigación es hacer recomendaciones que permita mejorar las compras, almacén e inventario, se determinó que el área de logística es deficiente al momento de realizar los pedidos, ya que lo realizan de forma empírica y no cuentan con personal capacitado para esta función, no realizan controles, procesos determinados, no tienen un formato de registros, lo que se propone es la mejora de su gestión logística, implementando formatos, registros, control de inventarios. (Robles, 2017)

**En Trujillo, la tesis “Implementación del Presupuesto de Compras para mejorar la gestión de los inventarios en Area de Compras de la Empresa Agroproductos S.R.L.”,** el objetivo general es que la gestión de adquisiciones permita el funcionamiento normal de la gestión de inventario. El propósito de la propuesta es demostrar mejoras en el manejo de documentos y registro en los resultados. Al haber realizado la revisión de los procesos se determina que no tienen un presupuesto asignado para las adquisiciones, solo se tiene la oferta que realizan los proveedores generando un desabastecimiento, teniendo como consecuencia una mayor inversión económica. Por lo que la empresa debe considerar en un presupuesto anual una partida para las adquisiciones con lo cual permitirá tener un control de en función a calidad y precio. La presente investigación con la propuesta va a contribuir ayudará a mejorar la gestión de

inventarios en el área de adquisiciones, a la cual se aplicó las pruebas con las variables propuestas. (Gálvez, 2017)

**En Trujillo, la tesis “Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo – 2017”**, su principal objetivo en el proceso de compras de suministros, es reducir tiempos y costos en la atención de cada pedido (áreas administrativas y facultades). El método empleado es la observación y entrevista, los instrumentos a utilizar son a ficha de observación y entrevista; por lo que se concluye que la propuesta de gestión de compras del proceso de adquisición les será de mucha ayuda teniendo como resultados la eficiencia en el uso de los recursos materiales. (Cabanillas, 2017)

**En Huamachuco, la tesis titulada “Influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa de transportes Caipo S.R.L. de la ciudad de Huamachuco”**, su objetivo principal es determinar la influencia de la gestión de compras en la rentabilidad, se aplicó el diseño descriptivo – transversal, también el método deductivo-inductivo, analítico, sintético y estadístico. Es de mucha importancia señalar que una mala gestión de compras pone de manifiesto una forma de mejorar el proceso actual. El proceso de compras tiene un alto grado de influencia en determinar la rentabilidad de la empresa sobre las ventas del año. Los resultados obtenidos es la base para proponer acciones que permitan implementar mejoras. Por lo expuesto se concluye que la gestión de compras influye de forma significativa en la rentabilidad de la empresa en estudio. (Aranda 2016)

**En Trujillo, la tesis titulada “Aplicación de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia en la botica FARMA FE de la ciudad de Trujillo en el 2017 “**, se analizó los procesos de compras interno y externos que se manejan en la actualidad, cuya finalidad es implementar y sugerir en su funcionamiento, en la evaluación de proveedores, por lo que se concluyó la implementación de un modelo de gestión de logística basado en la evaluación de proveedores. (Ysla y Torres, 2017)

### **1.3. Teorías Relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Gestión de Compras**

##### **1.3.1.1. Definición**

La gestión de compras es un elemento estratégico y su objetivo es asegurarse de contar con los proveedores más eficientes para abastecer los mejores productos y servicios, considerando el mejor precio y tiempo de entrega

En las cadenas de suministros no todas tienen procesos iguales, cada uno se diferencia por el tipo de negocio, la implementación adecuada tiene como resultado obtener mejores productos, servicios y sobre todo precios de acuerdo al mercado. El proceso de compras en muchas ocasiones utiliza más recursos económicos; hoy en día las compras se han convertido en una parte importante de las empresas, ya que su mercado de adquisiciones cada vez es más grande encontrándose con una fuerte competencia entre los proveedores.

##### **1.3.1.2. Objetivos del área de compras**

Las compras tienen por principal objetivo adquirir buenos suministros al costo más bajo sin perder la calidad de lo adquirido, todo este proceso conlleva a mantener el abastecimiento, precios justos, productos de calidad, conservar las existencias, evitar mermas, manejar una cartera de proveedores, mejorar los procesos, capacitar al personal involucrado. (Michele Calimeri, Manual del Director de Compras)

##### **1.3.1.3. Actividades del área de compras**

Para la elaboración de las etapas de compras, se deben realizar trabajos de respaldo para ciertas operaciones, con la finalidad de reunir información de los insumos adquiridos. El departamento de compras debe analizar la forma de compras y volver a diseñarlas cuando sea necesario.

##### **1.3.1.4. Proceso de compras**

Carreño (2011) señaló que por factores económicos es necesario realizar un proceso de aprovisionamiento adecuado para realizar una buena adquisición, reducir costos y gastos en el área involucrada y consolidar el flujo de materiales (p 200) es necesario recibir solicitudes de pedido.

##### **1.3.1.5. Modelo de selección de proveedores**

El propósito de la elección de un proveedor es la calidad de los bienes y servicios a obtener, lo cual es necesario e importante para un buen proceso a la hora de

elegir un proveedor, teniendo en cuenta el costo y la calidad de los productos proporcionados por el proveedor.

#### **1.3.1.6. Métodos de compras**

Las compras es un proceso logístico mediante el cual se abastece a la empresa de todos los suministros necesarios para su buen funcionamiento. Las compras varían considerablemente en tamaño y calidad, un método de compra que puede ser indicado para un tipo de gasto puede no ser el adecuado para otro.

#### **1.3.1.7. Modelo de gestión de compras**

Su principal objetivo es organizar e implementar todas las actividades relacionadas desde la compra hasta la finalización de la compra del producto, considerando siempre la reducción de costos y la calidad del producto, este es básicamente un modelo responsable del normal funcionamiento de la empresa.

#### **1.3.1.8 Importancia de compras**

Es importante porque tiene como principal función la adquisición de los insumos, suministros, equipos y servicios para el buen desarrollo de las operaciones en una organización.

#### **1.3.1.9 Principales funciones en la gestión de compras**

##### a) Función adquisición

Esta función radica enormemente en realizar todos los trámites necesarios para adquirir para la empresa los suministros e insumos, repuestos, maquinaria, herramientas y otros necesarios para el buen desarrollo de las actividades de la empresa.

##### b) Función apoyo a las labores

Implica actuar en los límites de la organización con su ambiente, además procura influir a través de la adquisición y control de la fuente de aprovisionamiento, necesarias para el desarrollo del proceso de operaciones.

Una vez realizada la utilidad de lo adquirido, genera un coste de almacenamiento el cual no tiene valor; además se evalúa la venta luego de procesar o utilizar, es en este caso donde el proceso de compras apoya las operaciones para que disminuyan los desperdicios mediante la agregación de valor a los materiales.

Es así, como una empresa obtiene de sus proveedores los componentes y productos que están destinados a revenderse luego de su transformación; los materiales son trasladados físicamente en las instalaciones de la empresa, a los cuales se les agrega un valor conforme son transformados en el proceso de

producción, luego el producto final es transportado por una red de distribución física para agregarles un valor en el tiempo.

#### **1.3.1.10 Utilidad del proceso de compras**

La utilidad se determina por la administración de los bienes adquiridos, es decir en mejores precios, tiempo de pago y la pronta utilización de lo adquirido. El tipo de compra presenta precios bajos, con condiciones de entrega en calidad y pago. Para tener los mejores proveedores no deben ser mas de tres, materias primas, componentes e insumos necesarios.

### **1.3.2. Abastecimiento**

#### **1.3.2.1 Definición**

El abastecimiento es una actividad económica dedicada a cubrir las necesidades de consumo de una empresa en tiempo, forma y calidad para su buen funcionamiento.

#### **1.3.2.2. Función del abastecimiento**

La función de abastecimiento esta encargada de realizar las gestiones de la empresa, para proveer de los materiales y suministros necesarios, planifica y dirige las licitaciones, compras, contratos, servicios; con el fin de garantizar el aprovisionamiento para las diversas áreas de la empresa.

para obtener una debida gestión de abastecimiento, tenemos que crear las relaciones entre las áreas involucradas para facilitar el desarrollo de funciones en la empresa.

#### **1.3.2.3. Objetivos del departamento de abastecimiento**

- a) Mantener una rotación permanente de suministros y servicios para el buen funcionamiento de la empresa.
- b) Mantener la inversión en existencias.
- c) Proteger la calidad manteniendo las normas adecuadas.
- d) Tener proveedores que cumplan con los pedidos.
- e) Realizar las compras de materiales y servicios al menor precio posible.
- f) Mantener una posición competitiva con nuestros clientes.

Cumplir con los objetivos para organizar en la empresa cubrir las necesidades de la cadena de suministros, ya que elementos los elementos y personal de la empresa no puedan manejar.

#### **1.3.2.4. El ciclo del abastecimiento**

El ciclo del abastecimiento es:

**Suministros:** se hace referencia al acto y consecuencia de proveer a algo o alguien de lo que se requiere.

**Proveedores:** es la empresa que nos abastecen con existencias, es decir los suministros y servicios que nos brindan.

**Logística:** sencillamente es la ciencia y destreza de que los productos apropiados lleguen al lugar indicado en la cantidad precisa y en el momento adecuado.

**Almacenamiento:** es el local que tiene la empresa para guardar y custodiar las existencias o insumos, hasta su pronta utilización.

**Aprovisionamiento:** es el proceso o tramite que realiza el área indicada para adquirir los bienes y/o servicios necesarios para el buen funcionamiento de la empresa.

#### **1.3.2.5. Proceso de abastecimiento**

El área de abastecimiento no es responsabilidad solo del área de compras sino de todos los involucrados, desde la solicitud de pedido para adquirir un producto o servicio hasta su respectiva utilización, por lo que podemos definir el proceso de abastecimiento en 5 pasos:

**1. Definición de los requerimientos:** los solicitantes deben proporcionar la información y características del producto a adquirir, con las características, cantidades, documentación y datos que sean necesarios para adquirir los suministros que se necesitan.

**2. Proceso de compra:** con las características del producto a adquirir, se decide y se envía a los proveedores para obtener lo solicitado, teniendo en cuenta que puede ser de forma directa si lo pedido es muy urgente y si hay un determinado plazo puede ser por medio de una licitación.

**3. Entrega de suministro:** coordinar con el proveedor para la entrega de lo solicitado hasta la llegada a la empresa en perfectas condiciones de acuerdo a lo pactado.



**4. Inspección del suministro:** una vez llegado el producto a la empresa, se tiene que verificar que cumpla con todas las características solicitadas en el requerimiento.

**5. Almacenamiento:** si el producto llegado cumple con todas las características solicitadas en nuestra orden de compra, lo almacenamos y posteriormente serán entregados al área que lo solicitó cuando lo necesiten.

#### **1.3.2.6. Tipos de abastecimiento**

Existen varios tipos de abastecimiento, según las necesidades y características de cada empresa:

**Bienes de consumo:** son los productos y/o servicios que satisfacen necesidades de forma directa.

**Materia prima:** es el producto que se transforma para industrializar y crear un producto.

**Abastecimiento Interno:** cuando la empresa desarrolla un producto o servicio en sus instalaciones para ser utilizados en sus operaciones.

**Externo:** cuando la empresa adquiere los productos con un proveedor.

Las empresas pueden utilizar ciertos modelos de abastecimiento para mejorar y ser competitivos al realizar alianzas estratégicas.

#### **1.4. Formulación del problema**

La empresa no cuenta con un modelo y no tiene procedimientos adecuados, normalmente las compras son directas y como lo hace el Gerente en diversas ocasiones el producto llega, se consume y luego realizan la entrega de la factura de compras sin haber realizado previamente los procedimientos o conductos regulares, este tipo de adquisiciones genera que para las áreas involucradas (almacén, contabilidad, tesorería) el retraso del registro compras, programación de pagos que cuando vienen a cobrar no tenemos el documento (factura) para cancelar debidamente. Por lo tanto lo que se quiere al proponer el modelo en mención es que cada adquisición sea por conducto regular respetando los debidos procesos; es decir realizar la solicitud mediante un formato que va dirigido al área de compras y este verifica si hay en stock y si no lo hubiera, se realiza las cotizaciones y se escoge al proveedor que nos dio un mejor precio; una vez seleccionado el proveedor se procede para su aprobación con la gerencia y se remite el pedido para su debida atención con el proveedor este a su vez nos remite el documento con los productos atendidos, se verifica que todo este conforme, dada ya la conformidad, se procede al pago. Se formula la siguiente interrogante como problema:

**¿Qué modelo de abastecimiento de insumos o suministros tiene la empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C.?**

#### **1.5. Justificación e importancia del estudio**

##### **1.5.1. Justificación.**

En lo Teórico se ha creído conveniente elaborar en la presente investigación, el cual permitirá mejorar el conocimiento sobre los procedimientos teóricos a aplicar en función a la gestión de compras, asimismo nuestros análisis estarán en función al modelo teórico de Carreño (2011) en cuanto a la gestión de compras. Tiene una aplicación: metodológica, por ser descriptiva, explicativa y propositiva:

- metodológica porque queremos puntualizar los procesos de compras para el abastecimiento de insumos de la organización en estudio
- explicativa porque se necesita establecer las variables ya mencionadas
- y propositiva porque se está elaborando un nuevo modelo de plan de gestión de compras para la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC. Para obtener la

información utilizaremos, la técnica de la encuesta y nuestro instrumento a aplicar es el cuestionario.

En el ámbito social, es razonable investigar la mansión debido a la falta de análisis y métodos obvios de gestión de compras. De persistir las dificultades, tendrá consecuencias económicas para los socios, por tanto, el objetivo es el desarrollo de la empresa y el retorno del inversor, es decir, trabajadores que devengan ingresos para el bienestar familiar, y que se comprometan a brindar a los clientes un mejor servicio a la empresa y recaudación de impuestos El estado que pagó el dinero y estos impuestos debe ser invertido en obras públicas.

Al implementar un modelo de gestión para adquisiciones para brindar sugerencias de insumos de la Hacienda Cerro Nuevo SAC contribuirá a mejorar el proceso de la entidad. Mediante esta propuesta se mejorará el proceso de adquisiciones y el proceso responsable del área, y se acordó una mejor idea, es decir, tendrán una mejor idea del proceso a ejecutar.

Por lo tanto, el plan de gestión de compras mejorara las tareas administrativas y de funcionamiento de la empresa, el cual va a permitir el crecimiento, tener objetivos claros y puntuales para una buena toma de decisiones.

### **1.5.2. Importancia.**

Permite saber la situación actual de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C., además de poder monitorear el grado en que se logran las metas propuestas en el periodo de estudio, el cual va a mejorar y permitir comprometer a cada uno de las personas involucradas, realizando estrategias, definiendo políticas de trabajo, además de distribuir cada una de las acciones para dirigir las en su buen funcionamiento y efectividad, mejorando cada proceso en la toma de decisiones, el cual como resultado disminuir riesgos futuros.

### **1.6. Hipótesis**

Si se elabora un modelo de abastecimiento de insumos entonces mejorará la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. 2019.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivos General**

Elaborar un modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC 2019

### **1.7.2. Objetivos Específicos**

- Evaluar el proceso de abastecimiento de insumos que se viene aplicando en la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.
- Analizar la gestión de compras para el modelo de abastecimiento de insumos de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.
- Diseñar un nuevo modelo de abastecimiento para mejorar la gestión de compras de la empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.

## II. MATERIAL Y METODO

### 2.1. Tipo y Diseño de Investigación

#### 2.1.1. Tipo de Investigación.

Esta investigación es cuantitativa porque tiene como objetivo reunir y analizar datos numéricos obtenidos de instrumentos de medición.

El tipo de investigación es propositiva – descriptiva: es propositiva porque se está poniendo un nuevo proceso de gestión de compras, es descriptiva porque queremos describir la forma de adquisición en la empresa.

#### 2.1.2. Diseño de Investigación.

La investigación no experimental esta basado en un investigación empírica y sistemática por lo que el investigador no tiene control sobre las variables independientes, ya sea por su desempeño ya ha aparecido o porque ellas mismas no son manipulables. Al concluir la relación entre variables sin intervenir directamente en cambios simultáneos de las variables independientes y dependientes.



Donde:

M= muestra

X= variable independiente

Y= variable dependiente

P= propuesta

Para desarrollar la investigación, y con el objetivo de tener datos confidenciales se aplicará el método siguiente:

Deductivo, porque comienza de lo general a lo especial; considerando las sugerencias detalladas, al consultar cómo solucionar cada inconveniente encontrado en las áreas involucradas de la empresa.

## **2.2. Población y muestra**

### **2.2.1. Población.**

Hernández, Fernández y Baptista (2010) definen población como un conjunto de todos los casos, que son consistentes con una serie de determinaciones, y que pretenden obtener resultados en un momento y lugar determinados. (p. 175)

La población se encuentra conformada por 10 trabajadores de la empresa.

### **2.2.2. Muestra.**

Hernández, Fernández y Baptista (2010): muestra es una pequeña parte de la población que se considera representativa y debe definirse con precisión o definirse previamente.

Por ser una población muy pequeña se considera la misma en la muestra de la investigación

## **2.3. Variables, Operacionalización**

### **2.3.1. Variable Independiente**

El área de compras es la encargada de adquirir las herramientas básicas para un proceso organizado, cuenta con la pieza exacta, el tiempo y la ubicación específica, la calidad esencial y los costos más relevantes, asegurando la durabilidad de la transacción.

### **2.3.2. Variable Dependiente.**

El abastecimiento forma el esquema del proceso de logística y la cadena de suministros, asegurando niveles de inventario adecuados para cumplir con los objetivos.

### 2.3.3. Operacionalización

Tabla 1. Operacionalización de la variable independiente

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	Índice
<b>Variable Independiente</b> <b>GESTION DE COMPRAS</b>	Suministros	Satisfacer necesidades	¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa?	Encuesta	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
		Proveedores	¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos? ¿Los proveedores cubren la capacidad de productos solicitados?		
	Compras	Adquisición	¿Existe una correcta selección a sus proveedores? ¿Cuenta con un presupuesto establecido para la compra de las órdenes requeridas?		
		Proceso de compras	Procedimiento para las compras		

Fuente. Elaboración del investigador

Tabla 2. Operacionalización de la variable dependiente

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	Índice
<b>Variable dependiente:</b> <b>ABASTECIMIENTO DE INSUMOS</b>	Almacenamiento	Criterios de aprobación	¿El criterio de económico es fundamental para la aprobación de la orden?	Encuesta	Nunca,
		Infraestructura	¿Existen las condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura necesarias para el almacenamiento de los insumos?		Casi nunca A veces, Casi siempre Siempre

Fuente. Elaboración del investigador



## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

### **2.4.1. Técnicas de Investigación.**

La encuesta es una forma para adquirir los datos de la empresa, que determina el método de desarrollo de compra y los documentos a los que se accede, a fin de conocer el estado económico y financiero.

Arias (2012), define la encuesta como una técnica que obtiene información sobre uno mismo o relacionada con un tema específico proporcionada por un grupo o conjunto de temas. (p. 72)

### **2.4.2. Instrumentos de recolección de datos.**

- **Cuestionario**, es un documento que contiene una serie de preguntas formuladas, para conseguir información de cierto número de personas, con la información a recolectar y los datos obtenidos de acuerdo a los objetivos planteados. Además el documento no podrá ser aplicado mientras no haya sido revisado y validado por personas expertas.

- **Ficha Documental**,

Son documentos que permiten registrar datos bibliográficos y hacer resúmenes de cierta información. Obtendremos los resultados de la encuesta por escrito utilizando una herramienta o formato que contiene una serie de preguntas.

### **2.4.3. Validación de Instrumentos.**

Es la forma como se pretende medir el nivel de las variables. Los expertos tienen por función validar la claridad de las preguntas, si la cantidad de preguntas son las correctas, también nos pueden indicar el cambio o eliminación de preguntas, es la función por la cual nuestro instrumento tendría valor para la investigación a realizar.

### **2.4.4. Confiabilidad de instrumentos.**

Es la que produce resultados precisos y exactos, aplicarlo al mismo tema repetidamente produce los mismos resultados.

Hernández, Fernández y Baptista (2006), la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que se aplica repetidamente al mismo objeto u objeto para producir el mismo resultado.

Se muestra la fiabilidad que es de 0.835, donde la cantidad de elementos 08 preguntas.

Tabla 3. *Alfa de cronbach*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,835	10

## **Resultados de Análisis Documental**

### **Instrumentos**

Para realizar la investigación se apoyó en la encuesta como herramienta de medición, con el propósito de analizar las dos variables:

- Abastecimiento de insumos
- Gestión de compras

A partir de la recolección de datos y al haber tenido los resultados, se aplica la validez y confiabilidad a esta herramienta, es posible verificar el contenido de los indicadores con las variables correspondientes, y determinar la validez de la precisión en la prueba, y verificar si las variables son correctas.

Se aplicó el coeficiente alfa de Cronbach para verificar el instrumento utilizado.

### **Técnicas**

Se aplicó para medir la encuesta el cual está compuesta por 05 opciones tipo Likert a la presente investigación.

Con respecto a la confiabilidad de un instrumento de medición, se refiere al grado en que se aplica repetidamente al mismo sujeto u objeto para producir el mismo resultado. Para determinar la confiabilidad, se utiliza la tabla mutando los ítems. La tabla permite

obtener el coeficiente Alfa de Cronbach, que se utiliza para estimar la confiabilidad de la consistencia del instrumento, a fin de verificar si la precisión del ítem es consistente. y está relacionado con el contenido de la medida prevista. (Hernández, 2007)

El Alfa de Cronbach es un índice de medición con valores de 0 y 1. Esto nos permite confirmar que el instrumento analítico es confiable, el cálculo del problema es uniforme y promedia todas las similitudes de los elementos. El resultado obtenido es cercano a 1, lo que significa que la confiabilidad es mejor, por lo que se debe considerar aceptar la confiabilidad desde 0,80.

El coeficiente de Alfa de Cronbach, consta de 08 preguntas, la misma que se realizó a 10 trabajadores de la empresa, tal como se muestra en la tabla:

*Tabla 4. Resumen de Procesamiento de casos*

<b>Casos</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
Válido	10	100,0
Excluido <sup>a</sup>	0	,0
Total	10	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

*Tabla 5. Estadísticas de total de elemento*

<b>Valoración</b>	<b>Media de escala si el elemento se ha suprimido</b>	<b>Varianza de escala si el elemento se ha suprimido</b>	<b>Correlación total de elementos corregida</b>	<b>Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido</b>
El área de compras satisface las necesidades de la empresa	24,00	35,333	,639	,806
Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos	23,80	39,289	,398	,837
Los proveedores cubren la capacidad de los productos requeridos	23,40	34,933	,646	,804
Existe una correcta selección a sus proveedores	23,10	32,100	,869	,771
Cuenta con un presupuesto establecido para las compras	23,60	38,711	,500	,824
Cumplen con todo el proceso de compras	23,50	36,722	,579	,814
El criterio económico es fundamental para la aprobación de un orden de compra	23,10	44,100	,131	,861
Tiene condiciones de infraestructura, higiene y seguridad necesarias para el almacenamiento	23,10	33,878	,732	,792

Fuente: IBM Spss

Se recopiló información del libro compras de los 03 últimos periodos como se detalla a continuación:

*Tabla 6. Compras por los años (expresado en miles de soles)*

Fuente. Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC

<b>Meses</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Totales</b>
Enero	46,061.86	48,201.17	23,284.38	117,547.41
Febrero	40,754.81	21,090.52	22,375.74	84,221.07
Marzo	53,497.26	29,067.84	28,556.69	111,121.79
Abril	51,869.75	24,858.53	56,222.56	132,950.84
Mayo	53,517.86	38,050.10	36,222.93	127,790.89
Junio	68,746.97	22,465.83	26,892.64	118,105.44
Julio	43,908.78	44,077.62	34,922.05	122,908.45
Agosto	44,965.75	50,586.32	35,811.71	131,363.78
Septiembre	44,963.62	37,796.36	56,641.86	139,401.84
Octubre	256,026.12	31,848.94	45,452.25	333,327.31
Noviembre	107,697.64	18,629.87	38,615.19	164,942.70
Diciembre	137,419.00	71,558.65	52,146.14	261,123.79
<b>Totales</b>	<b>949,429.42</b>	<b>438,231.75</b>	<b>457,144.14</b>	<b>1,844,805.31</b>

Al analizar la documentación de estos años se tiene que las atenciones realizadas no cumplen el debido proceso, en cuanto a documentación ya que mayormente los pedidos lo realizan de forma verbal y el único comprobante que se tiene para sustentar es la factura que entrega el proveedor; se aprecia que las compras han tenido variación y se han mantenido en los dos últimos periodos en un 50% en relación al primer periodo, esto debe a que se ha implementado un modelo compras por lo que la

atención de los proveedores sea lo necesario y no tener demasiado stock de los productos.

## **2.5. Procedimientos de análisis de datos**

Con la recolección y procesamiento de información se comienza la etapa más importante, que es el análisis de datos, una herramienta de análisis estadístico adecuada para el informe.

El análisis de los datos depende de los siguientes factores:

- a. El nivel de la medición de variables
- b. El diseño de investigación utilizado indica el tipo de análisis aplicado para la comprobación de las variables.

Con los datos procesados y el informe proporcionado, se realiza la interpretación de los resultados obtenidos.

Al determinar la relación de las variables con los datos adquiridos de la investigación, se puede obtener las conclusiones y recomendaciones, la cual se va a realizar en dos etapas:

- Interpretación de la relación de las variables y los datos.
- Determinar la finalidad de la investigación, para establecer el nivel de los resultados obtenidos de las variables.

En ambas etapas se sustentan en la validez y confiabilidad del estudio realizado, por lo que implica el volumen del resultado obtenido.

Además, en esta parte de la investigación se organizan los datos obtenidos de la encuesta, para interpretar y determinar las relaciones de las variables investigadas.

Para la elaboración estadística de las tablas y para facilitar su proceso del diseño, el análisis debe expresarse de forma clara y sencilla.

## **2.6. Criterios éticos**

En la presente investigación los siguientes aspectos éticos:

- **Confidencialidad:**

La confidencialidad es la garantía de la información motivo por el cual se protegió la identidad de las personas involucradas en el proceso,

- **Objetividad:**

Este principio se aplica cuando se realiza el análisis con el principio de independencia y los hechos encontrados se basaron en criterios imparciales.

- **Originalidad:**

La originalidad en un proyecto de investigación está fundamentado en la información propia del personal involucrado en la empresa en estudio, es la cualidad de las obras que las hacer nuevas y que las diferencia de las copias, plagios o falsificaciones.

- **Veracidad:**

Este principio ético nos muestra la información que la información sea verdadera, cuidando la confiabilidad de la información obtenida de la empresa.

## **2.7. Criterios de rigor científico:**

### **2.7.1. CREDIBILIDAD O VALOR DE LA VERDAD**

La disciplina científica en relación a la credibilidad involucra la evaluación de situaciones en los cuales el estudio puede ser reconocido como probable, para ello es necesario que las evidencias sean verdaderas para ser mostrado en los resultados del estudio que se ha realizado.

La credibilidad del presente informe, se apoya en las siguientes situaciones:

- a. Respeto a las situaciones generadas por la explicación de la investigación, desde el cual se ha revisado, evaluado y justificado.
- b. Valoración de los instrumentos utilizados.
- c. Estimación valorativa de los datos e información derivada de los instrumentos aplicados.
- d. El modo del trabajo decidido con los sujetos de la investigación.

Manejo y tratamiento de la información como un proceso de comprobación de los datos adquiridos, luego de aplicar técnicas e instrumentos.

### **2.7.2. TRANSFERENCIA O APLICABILIDAD**

Los resultados obtenidos en la presente investigación, no se pueden adecuar a otros contenidos o escenarios, criterio del cual se tiene pleno conocimiento de la forma de la empresa en estudio. De todas maneras, podría ser adecuada para producir transferencias de los instrumentos o etapas de investigación en una situación similar, dependiendo del grado de similitud del proceso a desarrollar de quien se investiga o desea realizar la transferencia.

Sin embargo, Ferreres y Gonzales (2006) manifiestan que la investigación de interpretación se preocupa por la validez del instrumento que por la fiabilidad, lo importante de la investigación es la capacidad de mostrar lo acontecido, observado por los involucrados en una situación específica y al mismo tiempo observado como válido para propio entendimiento.

### **2.7.3. DEPENDENCIA**

La dependencia o estabilidad de los resultados de las averiguaciones del estudio, es uno de los criterios de mayor argumentación en los investigadores. En función de esta situación la investigación abordó como tema central: “El modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras” de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C.

### **2.7.4. CONFIRMABILIDAD**

El nivel de importancia que se le ha dado por parte del investigador en el estudio realizado, no se ha dejado de aplicar los instrumentos y los resultados adquiridos del proceso de la investigación no han sido manoseados de ninguna forma.



### III. RESULTADOS

#### 3.1. Resultados en Tablas y Figuras

Para la preparación de las tablas y figuras se plasmó la averiguación a 10 trabajadores de la empresa con los resultados conseguidos se aplicó a los objetivos específicos los cuales presento a continuación:

##### A. Evaluar el proceso de abastecimiento de insumos.

##### Resultados de la Encuesta

Para desarrollar el primer objetivo específico, en cuanto a las dimensiones mencionadas en el cuadro de operacionalización respectiva, se tiene lo siguiente:

Tabla 7. Criterio económico

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	20,0	20,0	20,0
A veces	1	10,0	10,0	30,0
Casi siempre	5	50,0	50,0	80,0
Siempre	2	20,0	20,0	100,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración del investigador

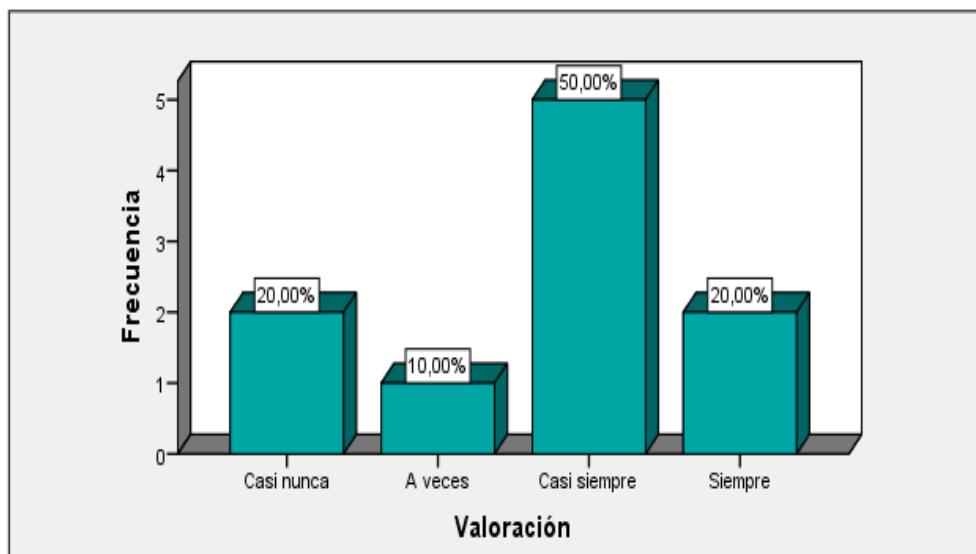


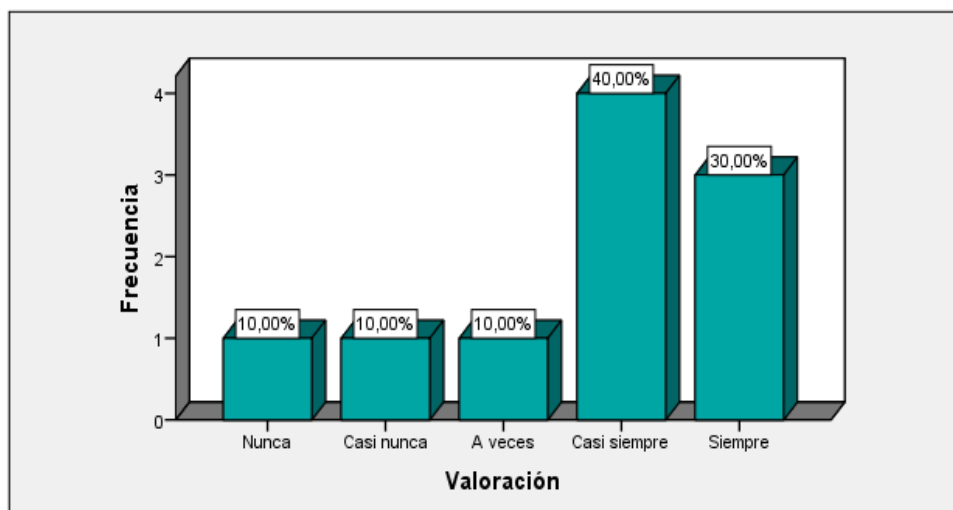
Figura 1. Criterio económico es fundamental para aprobación de la orden.

**Análisis e interpretación:** en el resultado de la Tabla 7 y Figura1, el criterio económico tiene como propósito medir siempre la eficiencia de la inversión, de ello depende la aprobación de la orden.

*Tabla 8. Condiciones de higiene, seguridad e infraestructura*

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	10,0	10,0	10,0
Casi nunca	1	10,0	10,0	20,0
A veces	1	10,0	10,0	30,0
Casi Siempre	4	40,0	40,0	70,0
Siempre	3	30,0	30,0	100,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración del investigador



*Figura 2. Condiciones de higiene, seguridad y de infraestructura*

**Análisis e interpretación:** en el resultado de la Tabla 8 y Figura 2, considera que existen las condiciones debidas para el buen funcionamiento de la empresa, por lo que sería conveniente continuar con una oportuna planificación de mantenimiento de las instalaciones.

## B. Analizar la Gestión de Compras

### Resultados de la encuesta

Para desarrollar el segundo objetivo específico en cuanto a las dimensiones mencionadas en el cuadro de operacionalización respectiva, se tiene:

Tabla 9. Satisfacción de clientes

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	20.0	20.0	20.0
Casi nunca	2	20.0	20.0	40.0
A veces	3	30.0	30.0	70.0
Casi siempre	2	20.0	20.0	90.0
Siempre	1	10.0	10.0	100.0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

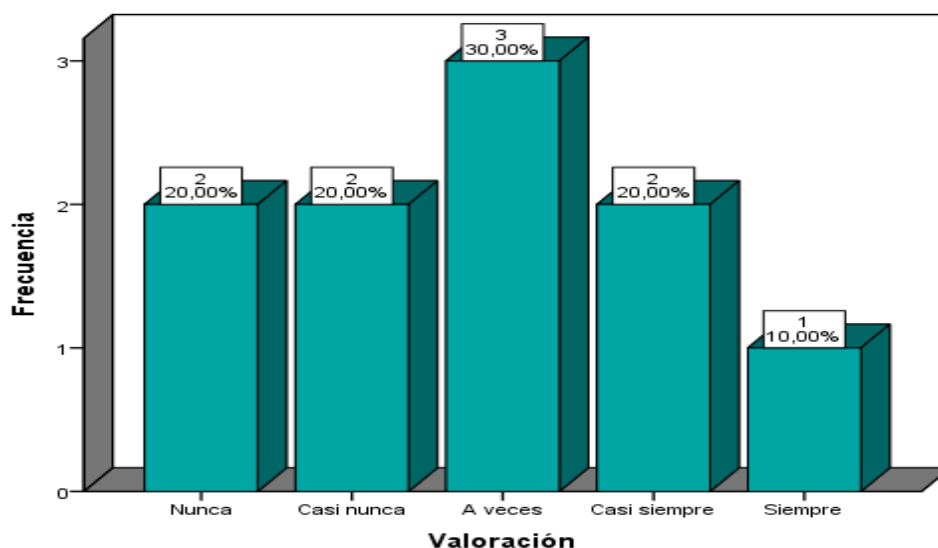


Figura 3. Satisfacción de necesidades de la empresa

**Análisis e interpretación:** en el resultado de la Tabla 9 y Figura 3, queda de manifiesto que el área de compras no satisface las necesidades de la empresa, es decir que los pedidos no están a tiempo con lo solicitado, generando un retraso en las labores programadas.

Tabla 10. Entrega de productos de los proveedores

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	10,0	10,0	10,0
Casi nunca	3	30,0	30,0	40,0
A veces	2	20,0	20,0	60,0
Casi siempre	3	30,0	30,0	90,0
Siempre	1	10,0	10,0	100,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

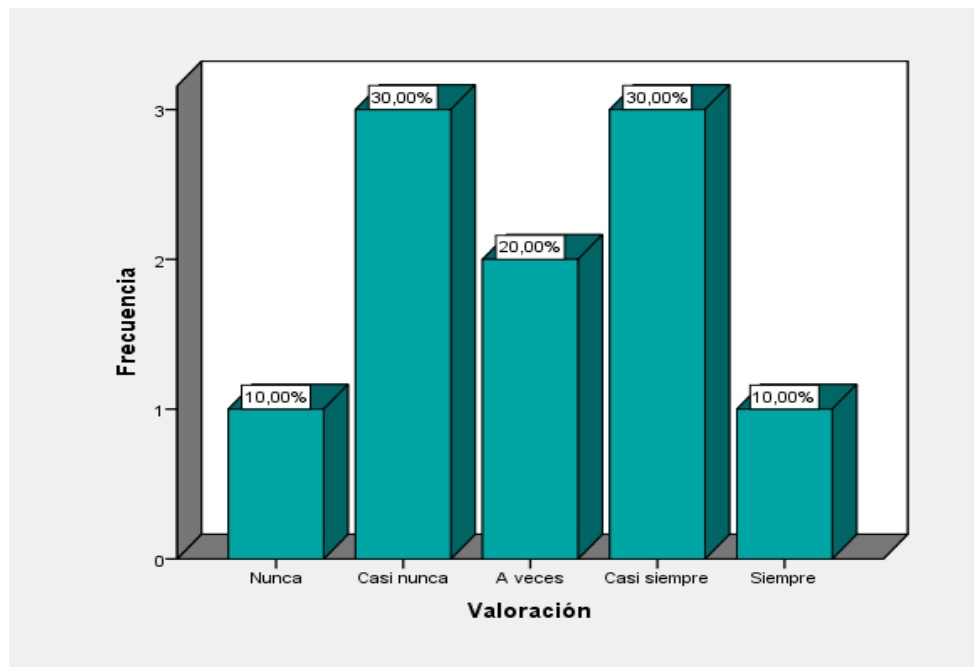


Figura 4. Los proveedores entregan los productos en los tiempos establecidos

**Análisis e interpretación de datos:** en los resultados de la Tabla 10 y Figura 4, se aprecia que los productos si llegan a tiempo, realizarlo no es tarea fácil, demanda de una planificación rigurosa y es primordial para construir relaciones compactas entre el proveedor y empresa.

Tabla 11. Volumen de los productos solicitados

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	10,0	10,0	10,0
Casi nunca	2	20,0	20,0	30,0
A veces	1	10,0	10,0	40,0
Casi siempre	4	40,0	40,0	80,0
Siempre	2	20,0	20,0	100,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente. Elaboración del autor

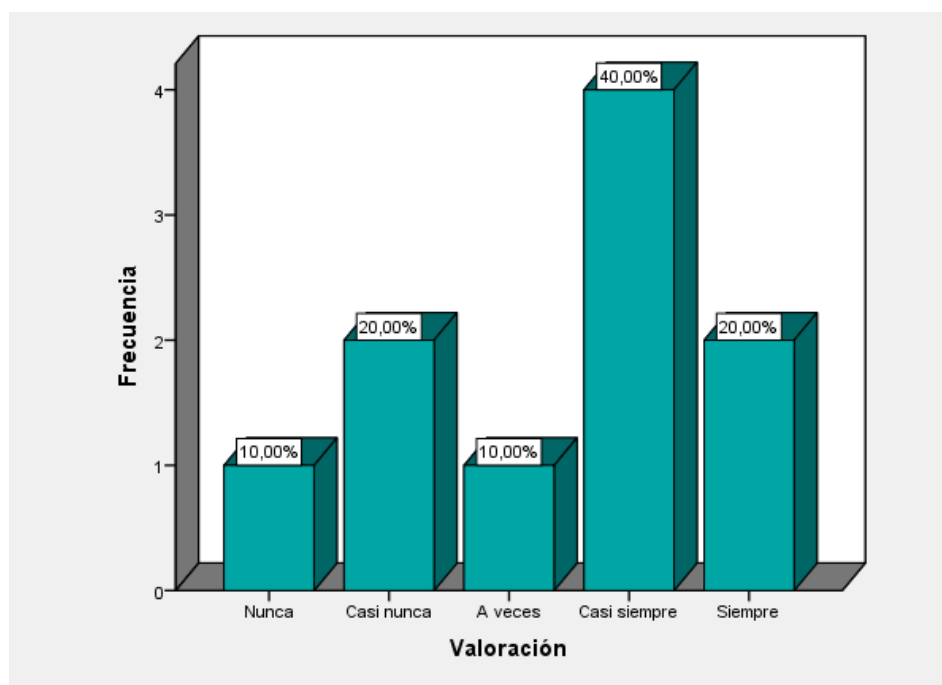


Figura 5. Proveedores cubren la capacidad de los productos

**Análisis e interpretación:** en los resultados de la Tabla 11 y Figura 5, indica que los proveedores cubren con lo solicitado, quiere decir que cada uno de ellos tiene el volumen suficiente para atender nuestros pedidos.

Tabla 12. Correcta selección de proveedores

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	10,0	10,0	10,0
Casi nunca	1	10,0	10,0	20,0
A veces	1	10,0	10,0	30,0
Casi siempre	4	40,0	40,0	70,0
Siempre	3	30,0	30,0	100,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración del autor

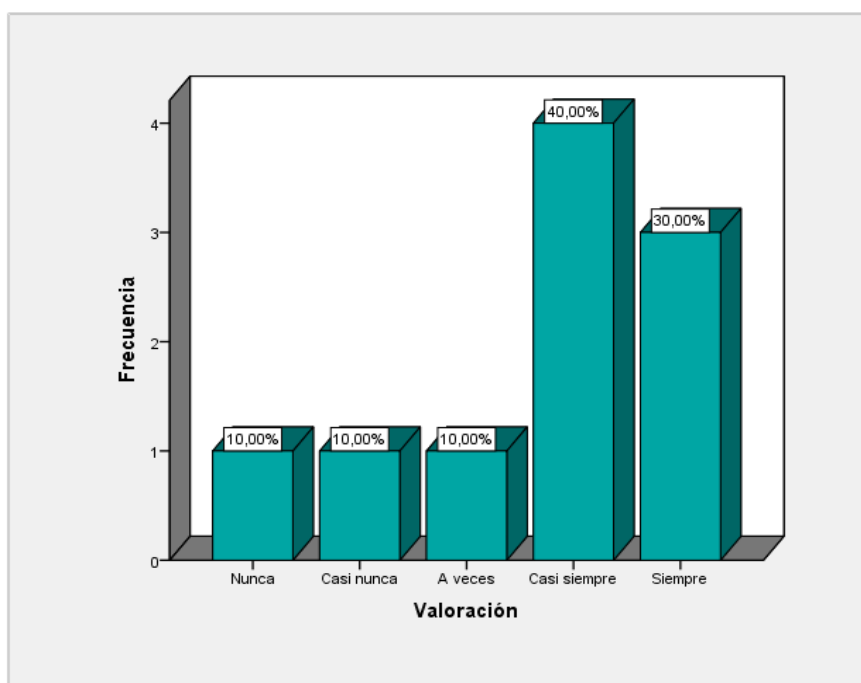


Figura 6. Selección de proveedores

**Análisis e interpretación de datos:** en los resultados de la Tabla 12 y Figura 6, de acuerdo a los datos obtenidos indican que existe una correcta selección de proveedores, teniendo cada uno de ellos al momento de escoger calidad, precio, forma de pago.

Tabla 13. Presupuesto establecido para las compras

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	10,0	10,0	10,0
Casi nunca	1	10,0	10,0	20,0
A veces	4	40,0	40,0	60,0
Casi siempre	3	30,0	30,0	90,0
Siempre	1	10,0	10,0	100,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración del autor

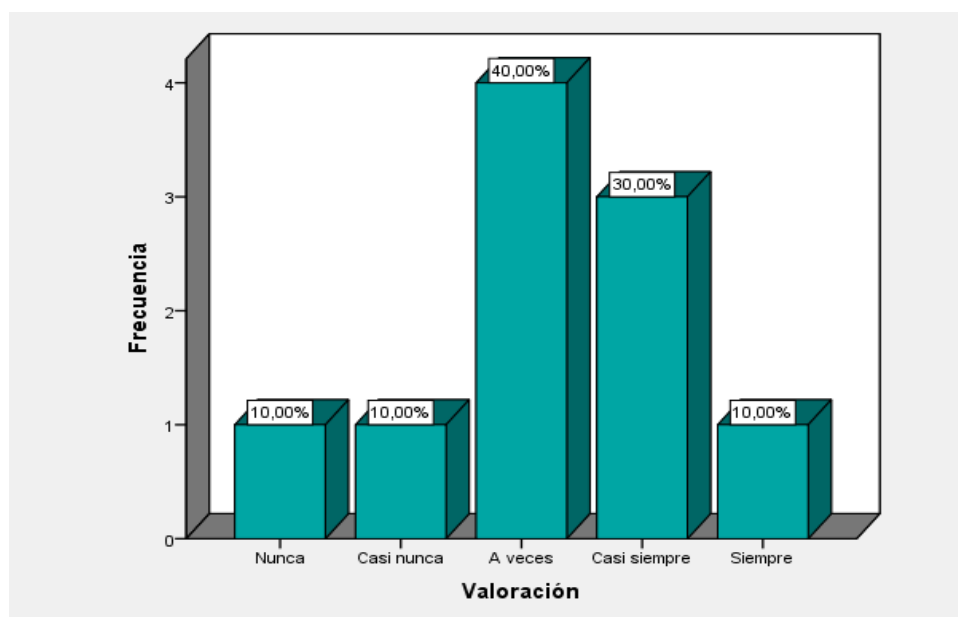


Figura 7. Presupuesto establecido para la compra

**Análisis e interpretación de datos:** en los resultados de la Tabla 13 y Figura 7, considera que si tiene presupuesto asignado para la compra de insumos, por lo que es importante que siempre a inicios de cada periodo se determine dicho monto.

Tabla 14. Proceso de compras

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	10,0	10,0	10,0
Casi nunca	1	10,0	10,0	20,0
A veces	4	40,0	40,0	60,0
Casi siempre	2	20,0	20,0	80,0
Siempre	2	20,0	20,0	100,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Elaboración del autor

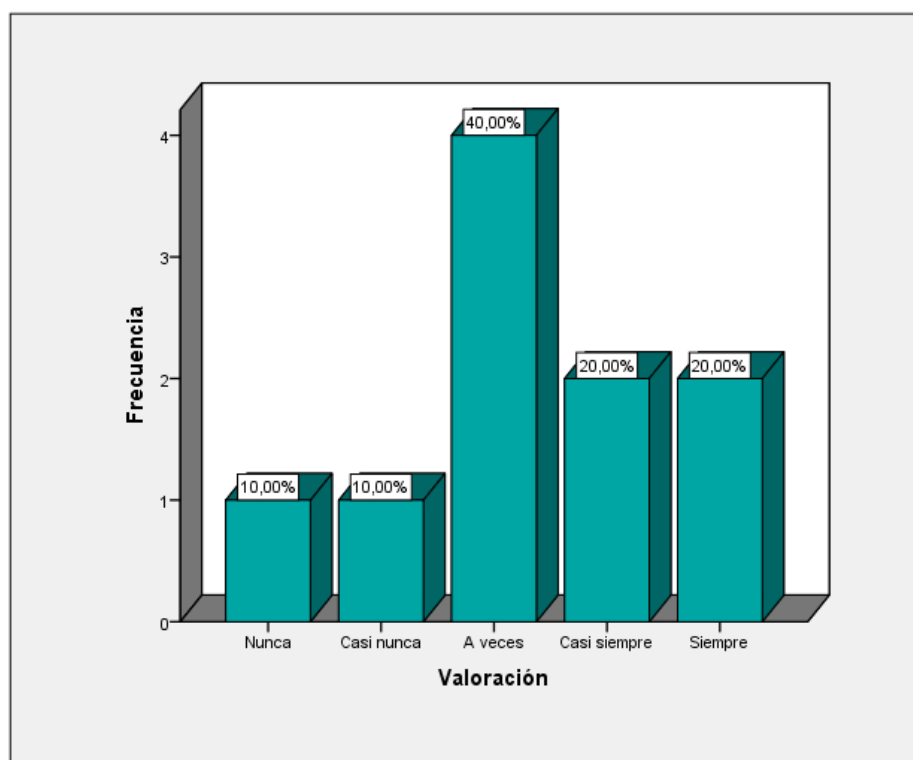


Figura 8. Proceso de compras

**Análisis e interpretación de datos:** en los resultados de la Tabla 14 y Figura 8, considera que si existe un proceso correcto de compras, cumpliendo con los pasos establecidos por la empresa.



### **C. Diseñar un modelo de abastecimiento de insumos**

Como desarrollo del último objetivo específico, el nuevo modelo de dotación de insumos para mejorar las compras, busca optimizar los resultados que se consiguen actualmente corrigiendo así las faltas que se puedan evidenciar en el modelo actual.

El modelo propuesto pretende:

- Plantear niveles de inventarios para los insumos, evitando volumen innecesario de productos.
- Buscar que la ejecución de pedidos para suministros sea de forma planificada; es decir con tiempo en atención.
- Establecer niveles de variación de inventario, buscando evitar el exceso de productos durante las compras.
- Eliminar información extraña en las compras, cuando se realice la reposición de inventarios.

### **DIAGNOSTICO ACTUAL**

En la formulación del diagnóstico, se determina que la dificultad encontrada es generada por la deficiente gestión de compras; teniendo como consecuencia: sobrecostos en los productos adquiridos, pérdida de tiempo, desorden en la entrega de los productos solicitados.

Motivo por el cual la gestión de compras es un tema muy importante en las empresas.

Como puede ser observado en la Figura 11, los requerimientos de pedidos parten de una práctica informal por parte de la Gerencia con el encargado del área involucrada, basando las compras a solicitar por su experiencia, cada pedido lo realizan vía telefónica o directamente con el proveedor. Al realizar esta forma de adquisición se omiten solicitar realizar ordenes de compras, requerimientos y cotizaciones a los proveedores.

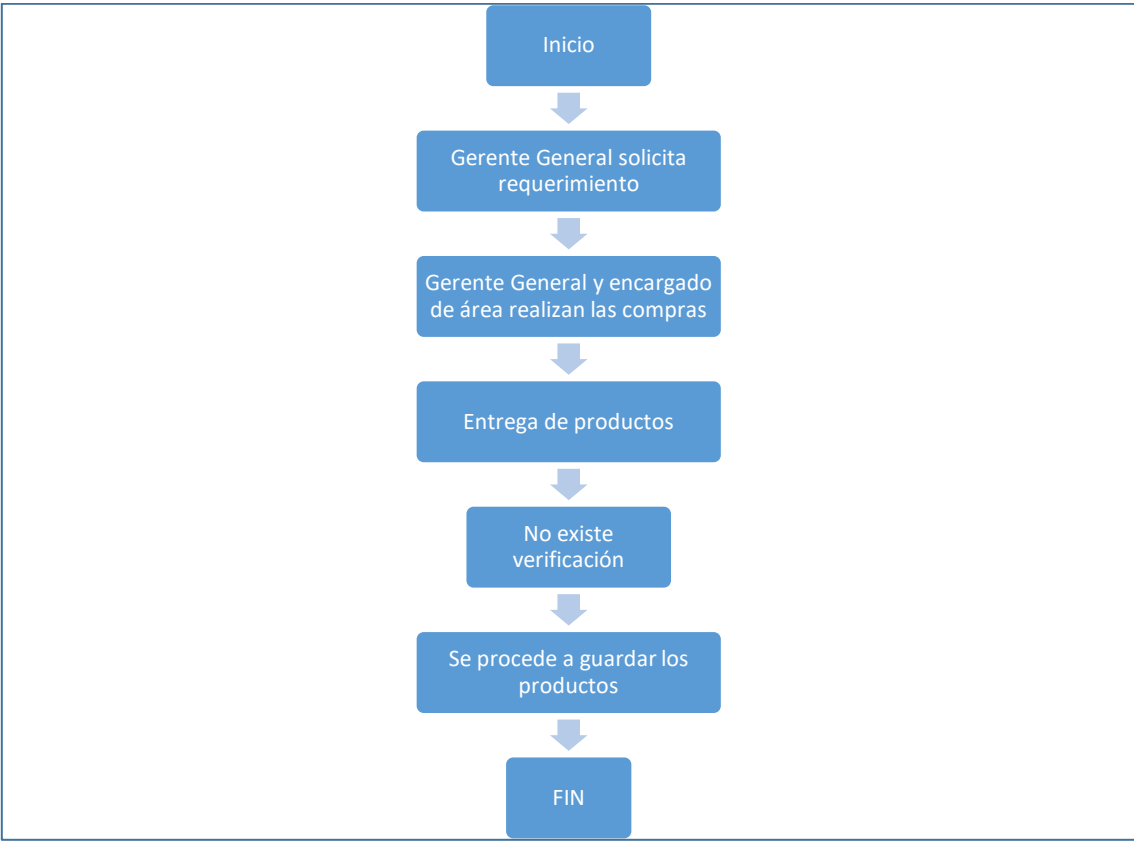


Figura 9. Flujograma del proceso de compras actual

## **Propuesta de mejora de abastecimiento de insumos en la gestión de compras**

Para realizar y mejorar cada proceso en términos de tiempo, la gestión de compras debemos partir en corregir desde los requerimientos de insumos hasta la entrega en almacén. Como puede visualizarse en la Figura 12, con base en el diagnóstico realizado y analizando las deficiencias encontradas en el proceso de compra actual, proponemos que para llegar a tener una excelente gestión de compras sean realizados los siguientes pasos:

- 1) El proceso inicial en el área logística donde debe realizarse el requerimiento del pedido.
- 2) El requerimiento es recibido por el área de compras la cual solicita a los proveedores un mínimo de tres cotizaciones, las cuales serán evaluadas para seleccionar la mejor opción y generara una orden de compra, la cual es enviada para su autorización a la Gerencia General si es aprobada retorna al área de compras, el cual es enviada al proveedor para su respectiva atención.
- 3) Se le envía al proveedor la orden de compra, se elabora el pedido y atiende con lo solicitado a la empresa con los documentos correspondientes.
- 4) El área de almacén realiza la recepción de los materiales y verifica que todo este conforme, si en caso que el producto llegado no tenga las características mencionadas en la O.C. serán devueltos, si la empresa cree conveniente aceptara el cambio o de lo contrario cancelara la orden de compra, si todo está conforme se procederá al registro de los materiales y los documentos serán enviados para la programación de pagos.

La gerencia general realiza el visado de los documentos y autorizará el pago de las facturas enviadas por el proveedor.

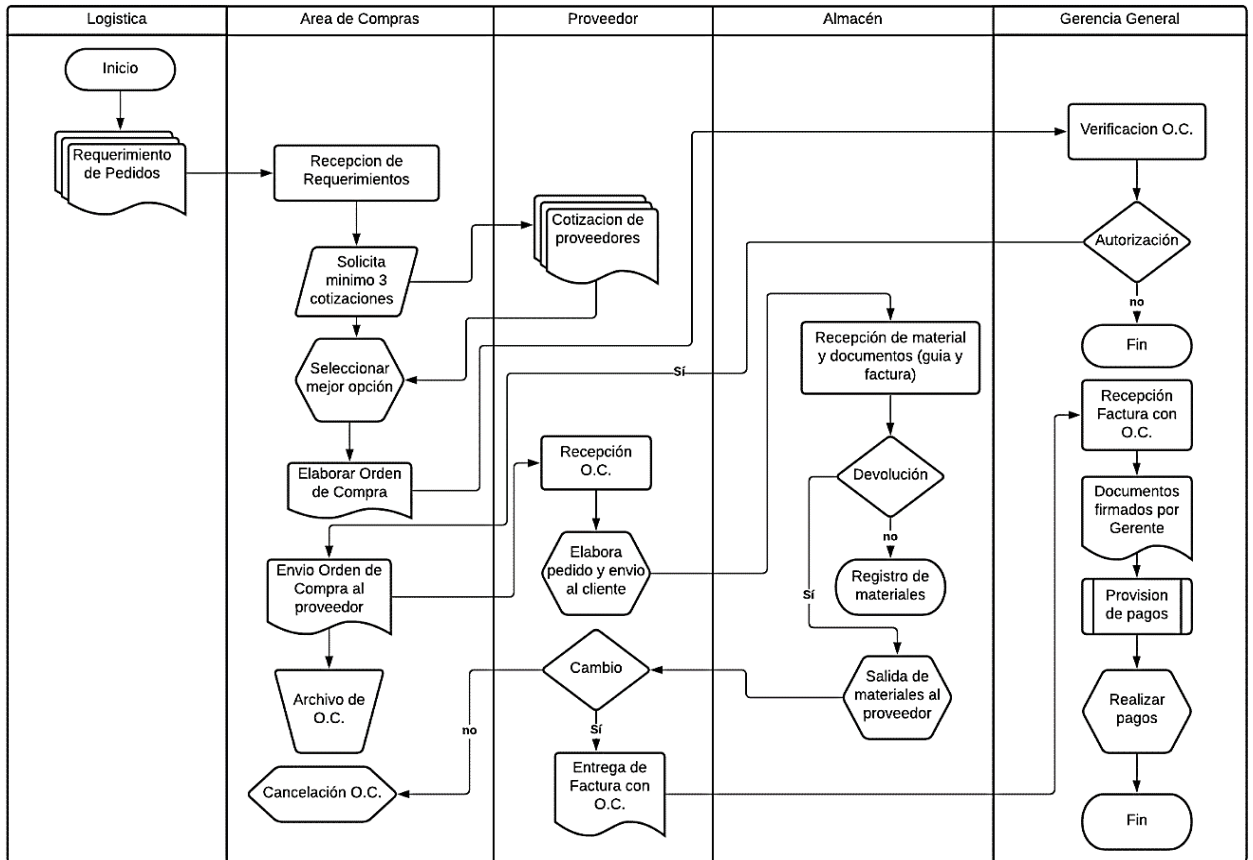


Figura 10. Flujograma del proceso de compra propuesta para implementación

### 3.2 Discusión de resultados

En el primer objetivo específico, es la evaluación del proceso de abastecimiento de insumos se evaluó el criterio económico determinando con la encuesta que el 20% indica que no es necesario, mientras 10% dice que a veces si es necesario, en cambio el 70% de los encuestados indica que si es necesario aplicar ciertos criterios a la hora de realizar las compras. Lo que coincide con Lino (2018) quien indica que para obtener sus materiales se necesita que los suministros de insumos para su transformación sean más eficaces y cumpla con una recomendable gestión que favorezca en tiempo, costos y relaciones indispensables en el mercado.

En el proceso de abastecimiento de insumos se evaluó las circunstancias de higiene, seguridad y de infraestructura donde el 70% considera que existen las condiciones adecuadas para desempeñar las labores de los trabajadores. Cercado (2012), indica que las actividades de seguridad y salud en el trabajo requieren de una visión inicial de riesgos y de su posterior actualización, realizar una inspección detallada de las condiciones en cada área de trabajo, las inspecciones son instrumentos para sacar a relucir los problemas y evaluar los riesgos por lo cual se convierten en la mejor herramienta de prevención y salud en el trabajo.

En el segundo objetivo específico, es analizar la satisfacción de las necesidades de la empresa teniendo como resultado que el 40% de los encuestados manifiesta que nunca cumplen con los pedidos, por lo que es importante encontrar la falta en las compras, por lo que se debe mejorar dichos métodos, para que la compra sea eficiente tienen que llegar los pedidos a tiempo y las labores se realizaran de acuerdo a las programaciones. Ballou (2004), ndica que la cadena de suministros son un conjunto de actividades, mediante el cual la materia prima se convierte en producto terminado y se le agrega un valor para el consumidor, se aprecia la carencia que existe en la forma de adquisición que se da por la falta de información entre cliente – proveedor, lo que genera una modificación a sus operaciones afectando los costos.

Se analizó la entrega de los productos de los proveedores, teniendo como resultado que el 40% de los encuestados nos dice que nunca llegan a tiempo, un 20% de indecisos el 40% restante manifiesta que siempre cumplen con los pedidos, por lo que se puede observar con el resultado crea una duda al momento de analizar la atención de los pedidos. Linian, C.(2018) cada compañía tiene su forma de trabajo, es decir que se debe trabajar en equipo de forma organizada y ordenada entre las diversas áreas que pudieran tener; en la empresa el que no tengamos los productos a tiempo nos genera una descoordinación total, ya que por ser una empresa ganadera tenemos la necesidad de adquirir productos de buena calidad, ya que de ello depende nuestro producto final (buena presentación de un toro de lidia) lo que nos ocasionaría una pérdida financiera para la empresa y el prestigio que tenemos con todos nuestros clientes, quienes estarían descontentos con lo adquirido.

En la gestión de compras se investigó el volumen de productos solicitados teniendo como resultado de los encuestados que el 60% manifiesta que los proveedores cumplen con el volumen de productos. Linian, C. (2018), este resultado nos indica que tenemos una buena relación con el proveedor y administración de lo solicitado, ya que cuando hacemos los pedidos con anticipación será beneficioso para la empresa y el proveedor nos podrá entregar los pedidos en el momento acordado con lo cual nos estaría dando un buen servicio.

También se analizó la selección de proveedores, determinando un 70% de los encuestados que si se realiza una correcta selección de proveedores. Linian, C. (2018) nos dice que la correcta clasificación es contar con una adecuada y estructurada base de datos de los proveedores que sean suficientes y que nos permita tomar de la decisión de compra, contratar y realizar un trabajo en conjunto para mejorar las adquisiciones en base a la permanente calidad.

En la gestión de compras se analizó el presupuesto asignado, por lo que se pudo determinar de acuerdo al resultado de la encuesta que el 40% indica que existe un monto asignado para realizar las compras, mientras que 20% indica que nunca ha existido dicho presupuesto. Gancino, A. (2010) es preciso desarrollar un

presupuesto, que detalle cada una de las actividades de la empresa, con la finalidad de demostrar los modelos que se pueden emplear y de analizar los estados financieros se tiene como resultado para la toma de decisiones de la gerencia general, además es importante un sistema de organización donde todo el personal debe estar comprometido, de esta manera se estimulara al cumplimiento de cada objetivo empresarial y personal.

En la gestión de compras se analizó las compras, teniendo como resultado que posee un debido proceso de compras que cumple con pasos establecidos. Linian, C. (2018) indica que el proceso de compras se define en planificación, necesidad, solicitudes, evaluación, selección de proveedor, negociación presupuestos, orden de pedido.

En el tercer objetivo específico, la empresa en estudio realiza su gestión de compras de manera obsoleta, lo cual trasciende en la eficacia de las instrucciones de la empresa, muy a pesar de que cumple con los procesos de acuerdo al análisis realizado, lo que se propone es diseñar un modelo de abastecimiento con el fin de reformar los procesos de la gestión de compras, ya que éste no existe con lo cual se trasformaría los procesos y se conseguiría un debido control cada vez que se origine un pedido de las áreas involucradas. La programación de compras busca mejorar el tiempo que se requiere para esto, disponiendo de todas las solicitudes de compras y ejecutándolas la menor cantidad de veces posible, ya que al programar las compras se puede establecer el instante que llegaran y poder efectuar los trabajos sin demoras ni dificultades. Lo que difiere con Cano y García (2013), quienes al realizan un análisis de la gestión de compras de la empresa en estudio, se tiene en consideración los procesos utilizados en el control de dicha área, teniendo en cuenta las situaciones de oportunidad y calidad, las compras de bienes y servicios a un costo mínimo con lo cual se da un mejor uso de los recursos económicos disponibles.

### **3.3. Aporte practico.**

#### **3.3.1. Fundamentación Teórica**

Por los resultados obtenidos de la investigación, se realiza una propuesta para un modelo de Abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC, basado en el modelo de Kataia (Errasti, 2006, p. 11).

La propuesta planteada en la presente investigación es para facilitar el debido proceso de compras, orientándolo mediante acciones de gestión que logren mejorar el abastecimiento de insumos.

Las empresas en la actualidad necesitan tener una idea a futuro y que puedan, estar preparadas para lo que pueda ocurrir más adelante, por lo que la propuesta es mejorar el abastecimiento de insumos.

La empresa en estudio no cuenta con un proceso de compras, que le permita tener las cantidades necesarias cuando haya un orden de pedido.

Sin un proceso permanente, la empresa no sabría determinar las cantidades a comprar y los recursos económicos para conseguirlos. Por lo que es esencial determinar los periodos que se tiene que abastecer y la forma de financiamiento.

Este modelo propuesto sirve como un instrumento para gestionar las adquisiciones, siguiendo los parámetros o procesos obligatorios, para tener las compras en función a calidad, precio y con proveedor específico.

#### **3.3.2. Objetivos**

##### *3.3.2.1. Objetivo general*

Implementar un nuevo modelo de abastecimiento de insumos para mejorar las acciones de la Gestión de Compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC

##### *3.3.2.2. Objetivos específicos*

Analizar a los vendedores, sus métodos y adquisiciones de compras.

Encargarse del proceso de las compras respecto a sus procedimientos y recurso humano necesario.



Tener un plan adecuado de las compras que se va a realizar en un determinado periodo.

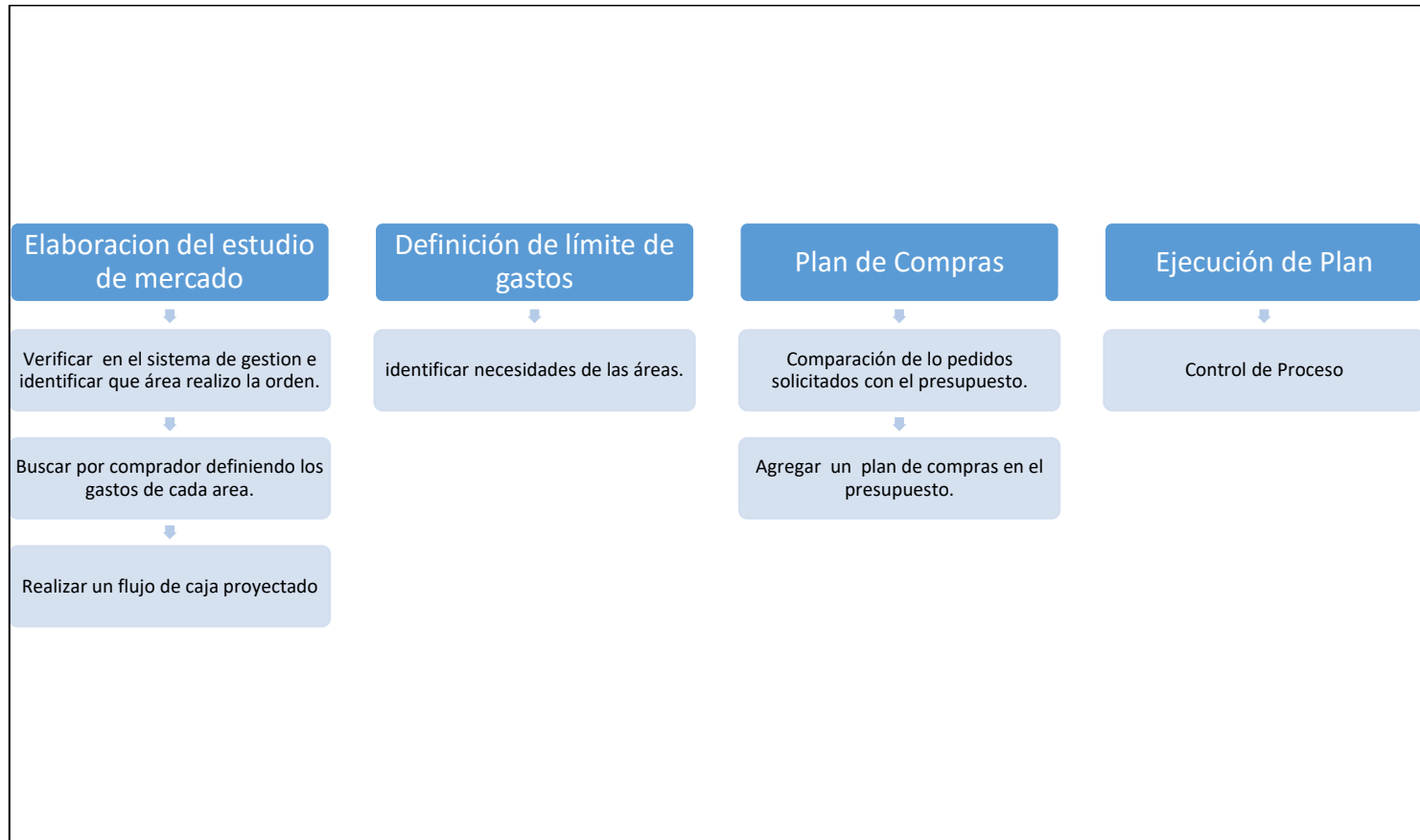
### **3.3.3. Plan de Acción/Actividades**

Estas etapas se darán mediante los diversos procesos que incluirán los pasos a seguir para la ejecución del plan de actividades.

### **3.3.4. Etapas del Proceso de Plan de Compras**

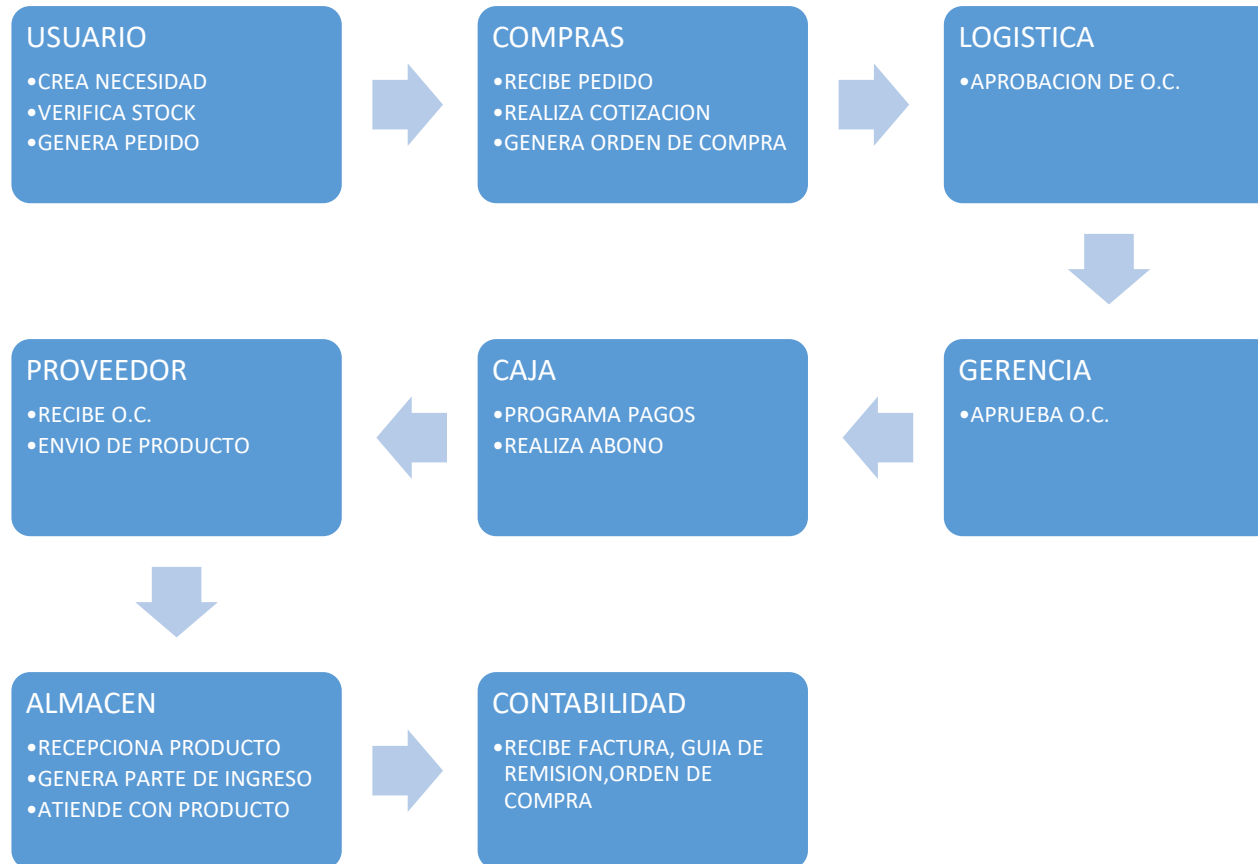
- I. Elaboración de estudio de mercado
- II. Definición de límite de gastos
- III. Plan de compras
- IV. Ejecución de plan

### ***Etapas del Proceso de Plan de Compras***



*Figura 11.* Etapas del Plan de Compras

**Flujos de Procesos – Orden de Compra de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C.**



*Figura 12.* Flujo de Procesos - Orden de Compra

### 3.3.4.1 Etapa I: Elaboración del estudio de mercado

Se obtendrá datos de las compras realizadas en periodos pasados para tener un monto de cuanto se ha gastado en las diversas áreas. En el cual participaran los jefes de logística y de Compras Con la finalidad de reducir costos disminuyendo tiempos, logrando así beneficios económicos.

Tabla 15. Presupuesto de elaboración de estudio de mercado

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Total S/.
Lapiceros		2	1.00	2.00
Cuaderno	Jefe de Logística	2	5.00	10.00
Local	Jefe de Compras	0	0.00	0.00
Refrigerio		2	10.00	20.00
<b>Total</b>				<b>42.00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.3.4.2 Etapa II: Definición de límite de gastos.

Identificar las necesidades de las áreas, asignándole un monto en el presupuesto anual de compras el cual se estructuro con la colaboración de los jefes de logística y compras. En los gastos anuales por área no tendrá ningún costo porque se imprimirá en la misma empresa.

Tabla 16. Presupuesto de gastos por áreas

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Total S/.
<b>Impresión</b>	Jefe de Logística	4	0.00
	Jefe de Compras		
<b>Total</b>			<b>0.00</b>

*Fuente. Elaboración propia*

### 3.3.4.3 Etapa III: Plan de compras

Se realizará la comparación de lo solicitado con lo presupuestado, para definir las necesidades en las áreas, obteniendo como resultado un plan de compras revisado y aprobado, teniendo como resultado final la proyección del presupuesto del periodo.

Tabla 17. Presupuesto para la realización de plan de compras

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Total S/.
<b>Impresión</b>	Jefe de Logística	4	0.00
	Jefe de Compras		
<b>Total</b>			<b>0.00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.3.4.4 Etapa IV: Ejecución de plan

En esta etapa de la propuesta se ejecutará los procesos ya indicados para lograr el control y establecer las medidas correctivas si es que las hubiera; con la ejecución del plan, se puede afirmar la verificar los procesos indicados.

Tabla 18. Presupuesto para la ejecución del plan

Descripción	Responsables	Cantidad	Costo Total S/.
Laptop		1	0.00
Banner		1	100.00
Volantes	Jefe de Logística	50	5.00
Refrigerio		30	240.00
<b>Total</b>			<b>345.00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.3.5 Cronograma de Plan de Acción.

Tabla 19. Cronograma de propuesta

Nro.	Actividades	Abril	Mayo	Junio	Julio
<b>Etapa 1</b>	Elaboración de estudio de mercado				
<b>Etapa 2</b>	Definición de límite de gastos				
<b>Etapa 3</b>	Plan de Compras				
<b>Etapa 4</b>	Ejecución de plan				

Fuente: Elaboración propia

### 3.3.6 Presupuesto de Plan de Acción

Para la elaboración del estudio de mercado se realizara los siguientes pasos:

Tabla 20. Presupuesto

<b>Descripción</b>	<b>Costo Total S/.</b>
<b>Etapa 1</b>	<b>42.00</b>
<b>Etapa 2</b>	<b>0.00</b>
<b>Etapa 3</b>	<b>0.00</b>
<b>Etapa 4</b>	<b>240.00</b>
<b>Total del presupuesto</b>	<b>282.00</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Al haber realizado los debidos procesos que se realizan en la empresa, los elementos involucrados. El seguimiento a la propuesta de mejora que se elabora, para posteriormente evaluar la factibilidad y las mejoras que traerá el proyecto.

Al implementar la propuesta se debe tener en cuenta que esta herramienta accederá a que los pedidos sean más ágiles teniendo como consecuencia la disminución de los días de proceso ya que el modelo le facilitara información de la última atención, por lo tanto, se puede determinar que al tener un plan de gestión de compras debidamente organizado va a permitir la planificación en cada área eliminando la forma como se venía trabajando,

Además, las mejoras se verán reflejado en las relaciones con los proveedores, teniendo beneficios para ambas partes por lo que se mejorará las relaciones con las diferentes áreas, por lo que se cumplirá de manera adecuada los tiempos que la empresa establece para la entrega de los productos.

El financiamiento de esta propuesta de investigación será asumida totalmente por la empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. por un monto de S/. 282.00

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **4.1. Conclusiones**

En el objetivo general se concluyó que existe una deficiencia de gestión de compras por lo que planteamos una mejora a dicho proceso, el cual contribuirá al beneficio económico y eficaz en la empresa en estudio.

En el primer objetivo específico; se evalúa el proceso de abastecimiento de insumos, de acuerdo a los resultados adquiridos de la variable dependiente se puede concluir que el resultado es favorable para la aplicación del criterio económico, higiene, seguridad e infraestructura; por lo tanto la empresa tiene las condiciones suficientes y necesarias para mejorar su abastecimiento de insumos, por lo que al poner en práctica la nueva propuesta, permitirá tener una planificación favorable y tomar una buena decisión para mejorar y tener el control del proceso, asimismo disminuirá tiempo de abastecimiento, lo cual serán reforzados cuando se ponga en ejecución la aplicación del modelo.

En el segundo objetivo específico; analizar la gestión de compras para el abastecimiento de insumos en la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C., de acuerdo al resultado de variable en estudio se puede establecer que el área de compras no cumple con la entrega a tiempo de los pedidos, a pesar que existe una buena selección de proveedores que tienen capacidad de atender con los requerimientos, determinando que el traslado que realiza el proveedor a la empresa es lo que genera que los productos no sean entregados en debido momento.

En el tercer objetivo específico; diseñar un modelo de abastecimiento para mejorar la gestión de compras de la empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C., el cual permitirá una programación favorable en la toma de decisión para adquirir los pedidos y tener un debido control de proceso, asimismo reducirá los tiempos de adquisición donde se encuentran las deficiencias que serán mejoradas cuando se aplique la puesta en marcha del nuevo modelo.



## 4.2. Recomendaciones

Se recomienda al Gerente General, para la disminución de tiempos en los procesos se apoye en monitorear la herramienta de control de realización de gestión de compra, desde el requerimiento de pedido hasta la llegada del producto a almacén, así como también la entrega en la respectiva área que genere dicho proceso.

Al área de logística le recomendamos realice en forma permanente entrevistas a los proveedores con el propósito de tener su opinión sobre los pedidos y estar al pendiente de nuestras falencias que puedan aparecer durante la puesta en marcha del proyecto.

Al jefe de almacén se recomienda la entrega oportuna de los insumos a las áreas que lo solicitaron, además de realizar un control de calidad a los proveedores de forma mensual.

Los estudios posteriores deberían desarrollarse con mayor detalle en lo siguiente:

- Desarrollo de cuadros que puedan evaluar un procedimiento de cooperación.
- Estudio de las relaciones entre los criterios manejados para seleccionar y evaluar a un proveedor.

La mejora de un proceso que proporcione el compromiso en el que estén conforme tanto el proveedor como el comprador.

## REFERENCIAS:

Aranda, V. (2016) "Influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la empresa de transportes Caipo S.R.L. de la ciudad de Huamachuco" Universidad Nacional de Trujillo - Perú

Ballou, R. (2004) Logística, Administración de Cadena de Suministros 5ta Edición

Boland, L., Carro, F., Stancatti, M. J., Gismano, Y., & Banchieri, L. (2007). Funciones de la administración. Teoría y práctica. Argentina: Universidad Nacional del Sur.

Cabanillas, G. (2017) "Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo – 2017" Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Cajamarca – Perú

Carrasco, T. (2015) "Gestión de compras y la rentabilidad de la empresa Francis Electronic Año 2012-2014". Universidad César Vallejo. Facultad de Ciencias Empresariales. Lima- Perú.

Cercado, A. (2012) Propuesta de un Plan de Seguridad y Salud Ocupacional para administrar los peligros y riesgos en las operaciones de la Empresa San Antonio Sac en Cajamarca. Universidad Privada del Norte

Coral, A. (2014). Administración de Compras Adquisiciones y Abastecimiento. México D.F., México: Grupo Editorial Patria.

Diario El Tiempo. (2019, octubre 01). La estrategia que mejora la gestión de compras en las empresas.

Diario La Razón. (2019, enero 05). Producción Nacional "Hay, pues mucho que hacer y evaluar sobre la base de la experiencia".

Diario La Nación. (2018, octubre 19). Insumo – Producto: uno por uno, como está la capacidad de compra de los granos.

Diario el Peruano. (2019, junio 03). Priorizaran la ganadería y la compra de productos locales. *Consultado en:* <https://elperuano.pe/noticia-priorizaran-ganaderia-y-compra-productos-locales-80129.aspx>

Diario El Comercio (2019, mayo 14). Paro agrario: ¿son económicamente viables las medidas que piden los gremios agrarios? *Consultado:* <https://elcomercio.pe/economia/peru/paro-agrario-son-economicamente-viables-medidas-piden-gremios-agrarios-noticia-ecpm-634959-noticia/>

Diario Correo. (2018, junio 21). Agro Rural ejecutará tres proyectos, consultado en: <https://diariocorreo.pe/edicion/tumbes/agro-rural-ejecutara-tres-proyectos-825887/>

Diario La Industria. (2019, marzo 26). Campaña de pastos que realizará el Ministerio de Agricultura.

*Diario La Industria.* (2019, junio 24). A trabajar por la agricultura,

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

García, S., & Crous, A. (1 de Octubre de 2002). El abastecimiento o aprovisionamiento. Recuperado el 6 de marzo de 2019, de <http://www.monografias.com/trabajos17/abastecimiento/abastecimiento.shtml>

Gancino, A. (2010) La Planificación Presupuestaria y su Incidencia en la Información Financiera de la Fundación Pastaza en el Periodo 2009. Ambato – Ecuador 2010

Lino, G. (2018) Mejora en la Gestión del Proceso de Abastecimiento de Materia Prima en la industria de aditivos químicos para la construcción en Lima Metropolitana Caso – Sika Perú. Universidad San Martín de Porres

Linian, C. (2018) Gestión de Stocks y Administración de Pedidos en la Empresa Lubcom SAC – Lima-2017

Mendoza, D y Duque, M. (2016) “Sistema de abastecimiento en la unidad de logística DE LA Dirección Regional de Salud, Cusco - 2015”. Universidad Andina de Cusco. Perú

Portal, C. (2017). Las funciones de la gestión de compras. Conexión ESAN. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/las-funciones-de-lagestion-de-compras>

*Tu Región Informa.* (2018, febrero 16). Agricultores y ganaderos liberteños ofertarán sus productos en Distrito La Esperanza, *consultado en:* <http://www.regionlalibertad.gob.pe/NOTICIAS/regionales/8603-agricultores-y-ganaderos-libertenos-ofertaran-sus-productos-en-distrito-la-esperanza>

Sánchez, J. (2018) Abastecimiento. Economipedia.com. *consultado en:* <https://economipedia.com/definiciones/abastecimiento.html>

Vásquez, P. (2015) “Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores caso: PASAMANERÍA S.A.”. Universidad de Cuenca, Ecuador

Ysla, L. y Torres, F. (2017) “Aplicación de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia en la botica FARMA FE de la ciudad de Trujillo en el 2017”. Universidad Nacional de Trujillo - Perú

## ANEXOS:

### **Anexos 1. Instrumentos de recolección de datos**

#### CUESTIONARIO

Estimados señores, soy estudiante del X ciclo de CONTABILIDAD por lo que estoy realizando una investigación sobre el modelo de abastecimiento para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC, por lo cual su información manifestada es muy valiosa. Se agradece su colaboración.

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

Nro	Gestión de Compras	N	CN	AV	CS	S
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 los productos requeridos?					
04	¿Existe una correcta selección a sus proveedores?					
05	¿Cuenta con un presupuesto establecido para las compras?					
06	¿Cumplen con todo el proceso de compras?					
07	¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de un orden de compra?					
08	¿Tiene condiciones de infraestructura, higiene y seguridad necesarias para el almacenamiento?					

## Anexos 2. Validez de Instrumentos

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 12 de mayo del 2020

Señor  
CPC Kenneth Alberto Salas Delgado  
Ciudad.

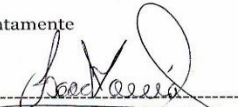
Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "Modelo de Abastecimiento de Insumos para mejorar la Gestión de Compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C."


Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente

  
Isaac Leoncio García Sánchez  
DNI N° 18889833


RECIBIDO  
  
Mg. CPCC. Kenneth A. Salas Delgado  
Mat. 19 - 905

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Kenneth Alberto Salas Delgado, de profesión contador, Especialista en Gestión Pública del Congreso de la República del Perú, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Isaac Leoncio García Sánchez, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTION DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C. - 2020"

**C E R T I F I C O:** Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 12 de mayo del 2020



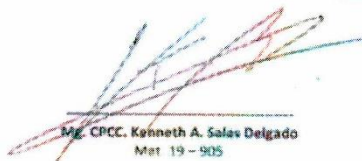
Mg. CPCC. Kenneth A. Salas Delgado  
Mat. 19 - 905

**INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS**

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>		KENNETH ALBERTO SALAS DELGADO
	<b>PROFESIÓN</b>	CONTADOR
	<b>ESPECIALIDAD</b>	ESPECIALISTA EN GESTION PUBLICA
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL( EN AÑOS)</b>	DESDE EL 2012
	<b>CARGO</b>	ASESOR II – CONGRESO DE LA REPUBLICA DEL PERU
MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTION DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C. 2020		
<b>DATOS DE LOS TESISISTAS</b>		
<b>NOMBRES</b>	GARCIA SANCHEZ ISAAC LEONCIO	
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Cuestionario	
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<u>GENERAL</u> Elaborar un modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. 2020	
	<u>ESPECÍFICOS</u>  Evaluar el proceso de insumos que se viene aplicando en la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.  Analizar la gestión de compras para el abastecimiento de insumos de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.  Diseñar un modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	El instrumento consta de 08 ítem 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 coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
<b>GESTION DE COMPRAS</b>		
1. ¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa?	TA(X)      TD( )	SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos	TA(X)      TD( )	SUGERENCIAS: _____



establecidos?	_____
3. ¿Los proveedores cubren la capacidad de los productos requeridos?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Existe una correcta selección a sus proveedores?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Cuenta con un presupuesto establecido para las compras?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cumplen con todo el proceso de compras?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de un orden de compra?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Tiene condiciones de infraestructura, higiene y seguridad necesarias para el almacenamiento?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>  8  </u> N° TD <u>      </u>
2. COMENTARIO GENERALES: <i>Los ítems presentados están elaborados con claridad lo que permitirá al estudiante llegar a los resultados deseados en base al tema de investigación.</i>	
3. OBSERVACIONES: <i>Ninguna observación con respecto a los ítems presentados por la estudiante</i>	

  
 Mg. CPCC. Kenneth A. Salas Delgado  
 Mat 19 - 905

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 12 de mayo del 2020

Señor  
CPC Ivan Tuesta Estrella  
Ciudad.


Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "Modelo de Abastecimiento de Insumos para mejorar la Gestión de Compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C.".


Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente

  
-----  
Isaac Leoncio García Sánchez  
DNI N° 18889833

  
-----  
C.P.C. Jose Ivan Tuesta Estrella  
MAESTRO EN GESTION PUBLICA  
C.P.S.M. N° 19-1007


*Fredido*

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Ivan Tuesta Estrella, de profesión contador, Especialista en Gestión Pública Administrador Provias Descentralizado – San Martín, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Isaac Leoncio García Sánchez, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C. - 2020"

**C E R T I F I C O:** Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 12 de mayo del 2020




C.P.C. Jose Ivan Tuesta Estrella  
MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA  
CCPSM N° 19-1007

**INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS**

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>		IVAN TUESTA ESTRELLA
	<b>PROFESIÓN</b>	CONTADOR
	<b>ESPECIALIDAD</b>	ESPECIALISTA EN GESTION PUBLICA
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL( EN AÑOS)</b>	DESDE EL 2012
	<b>CARGO</b>	ADMNISTRDOR PROVIAS DESCENTRALIZADO – SAN MARTIN
MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTION DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C. 2020		
<b>DATOS DE LOS TESISISTAS</b>		
<b>NOMBRES</b>	GARCIA SANCHEZ ISAAC LEONCIO	
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Cuestionario	
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<b>GENERAL</b>	
	Elaborar un modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C. 2020	
	<b>ESPECÍFICOS</b>	
	<p>Evaluar el proceso de insumos que se viene aplicando en la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.</p> <p>Analizar la gestión de compras para el abastecimiento de insumos de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.</p> <p>Diseñar un modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.</p>	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	El instrumento consta de 08 ítem 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 coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
<b>GESTION DE COMPRAS</b>		
1. ¿El área de compras satisface las necesidades de la empresa?	TA(X)      TD( )	SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Los proveedores entregan los productos en los tiempos	TA(X)      TD( )	SUGERENCIAS: _____

establecidos?	_____
3. ¿Los proveedores cubren la capacidad de los productos requeridos?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Existe una correcta selección a sus proveedores?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Cuenta con un presupuesto establecido para las compras?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cumplen con todo el proceso de compras?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿El criterio económico es fundamental para la aprobación de un orden de compra?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Tiene condiciones de infraestructura, higiene y seguridad necesarias para el almacenamiento?	TA(X)      TD( ) SUGERENCIAS: _____
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>  8  </u> N° TD <u>      </u>
2. COMENTARIO GENERALES: <i>Los ítems presentados están elaborados con claridad lo que permitirá al estudiante llegar a los resultados deseados en base al tema de investigación.</i>	
3. OBSERVACIONES: <i>Ninguna observación con respecto a los ítems presentados por la estudiante</i>	

  
 C.P.C. Jose Ivan Tuasta Estrilla  
 MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA  
 CCPSM N° 15-1007

### **Anexos 3. Carta de autorización**

## **HACIENDA CERRO NUEVO SAC**

Fundo El Palmo s/n – Paijan-Ascope-La Libertad  
Telefono: 044-545024

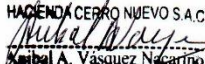
---

#### **CONSTANCIA DE AUTORIZACION**

Yo, Aníbal Alejandro Vásquez Nacarino, identificado con DNI: 18869496, en calidad de Gerente General de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C., autorizo al Sr. ISAAC LEONCIO GARCIA SANCHEZ estudiante del X ciclo de la Carrera Profesional de Contabilidad en la Universidad Señor de Sipán, para que utilice datos e información de mi representada para fines exclusivos de la elaboración de la Tesis titulada "Modelo de Abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la empresa Hacienda Cerro Nuevo S.A.C.", el mismo que viene desarrollando para la obtención del título profesional en dicho centro de estudios.

Cabe señalar que la citada autorización comprende la divulgación y comunicación pública del trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Señor de Sipán.

Paijan, 12 de mayo de 2020

HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C.  
  
Aníbal A. Vásquez Nacarino  
GERENTE GENERAL

#### Anexos 4. Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	
<b>Problema Principal</b>	<b>Objetivo principal</b>	<b>Hipótesis Principal</b>	<b>Variable independiente</b>			<p><b>Tipo de investigación:</b> Propositiva – descriptiva</p> <p><b>Diseño de investigación:</b> No experimental - empírica y sistemática</p> <p><b>Población (N) y Muestra(n)</b> Población: se encuentra conformada por 10 trabajadores de la empresa. Muestra: Por ser una población muy pequeña se considera la misma en la muestra de la investigación</p> <p><b>Análisis e interpretación de datos</b> La información se recopiló aplicando la guía de encuesta a los 10 colaboradores de la empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC</p>	
¿Qué modelo de abastecimiento de insumos o suministros tiene la empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC?	Elaborar un modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC 2019	Si se elabora un modelo de abastecimiento de insumos entonces mejorará la gestión de compras de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC 2019	<b>GESTION DE COMPRAS</b>	Suministros	Satisfacer necesidades		
	<b>Objetivos específicos</b>			Compras	Proveedores		Adquisición
				Proceso de compras	Procedimiento para las compras		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar el proceso de abastecimiento de insumos que se viene aplicando en la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC.</li> <li>• Analizar la gestión de compras para el abastecimiento de insumos de la Empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC</li> <li>• Diseñar un modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la empresa Hacienda Cerro Nuevo SAC</li> </ul>		<b>Variable dependiente</b>	<b>ABASTECIMIENTO DE INSUMOS</b>	Almacenamiento		Criterios de aprobación

## Anexos 5. Resolución de Aprobación



### FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N° 1282-FACEM-USS-2019

Chiclayo, 15 de noviembre de 2019

#### VISTO:

El oficio N° 1032-2019/FACEM-DC-USS de fecha 14/11/2019, presentado por la Directora de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 15/11/2019, sobre aprobación de proyecto de investigación, y;

#### CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.


Que, según Art. 20 del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 210-2019/PD-USS, de fecha 08 de noviembre de 2019, indica que el periodo de vigencia de los trabajos de investigación será de dos años, a partir de su aprobación.


Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

#### SE RESUELVE

**ARTÍCULO ÚNICO: APROBAR**, los proyectos de investigación de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, modalidad virtual, del semestre académico 2019-II, a cargo de la docente Mg. Suarez Santa Cruz Liliana Del Carmen, según cuadro adjunto

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.

USS UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC  
  
Dra. Carmen Elvira Ruzo Prado  
Decana  
Facultad de Ciencias Empresariales

USS UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN  
  
Mg. Sandra Mory Guzmán  
Secretaria Académica  
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc.: Escuela., archivo

#### ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

#### CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 1282-FACEM-USS-2019**

N°	AUTOR	TITULO	LÍNEA DE INVESTIGACION
1	BENITES GRANADOS CINTHIA PAOLA	CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE "MULTINEGOCIOS GRAVI ERL", TUMAN, LAMBAYEQUE, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
2	CABANILLAS TERÁN ZULY JACKELINE	CONTROL DE GASTOS OPERATIVOS Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA FARMACIA FLECK DE LA CLÍNICA ANGLOAMERICANA, LIMA, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3	COVEÑAS RODRIGUEZ CAROLINA NELLY	EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO DEL PROCESO OPERATIVO DE GASTOS Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL MOTUPE.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
4	DIAZ FALCON PERCY CHRISTIAN	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA Y EL IMPACTO TRIBUTARIO EN LAS EMPRESAS GANADERAS DE LURÍN, LIMA, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
5	ENRIQUEZ QUISEP GUINA SURPLY	SISTEMA DE COSTOS ABC PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA MULTISERVICIOS PERLAS DE CHANKAS SAC, APURIMAC, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
6	FLORES GUEVARA SONIA	MEJORA DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA PARA REDUCIR LOS COSTOS DE SERVICIOS DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES KASO SAC, LIMA, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
7	GARCÍA SÁNCHEZ ISAAC LEONCIO	MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE COMPRA DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO SAC, PAIJÁN, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
8	JIMENEZ JARA IRENE	EL BALANCED SCORECARD - BSC COMO PROPUESTA DE CREACIÓN DE VALOR EN ORAC RAÍZ SAA - AGENCIA BAGUA GRANDE, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
9	MORI VELASQUEZ VERI DIANA CRISTINA	LA FORMALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA CON LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS DE LOS COMERCIANTES DEL CENTRO DE LA CIUDAD DE LAMBAYEQUE, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
10	RENTERIA CORTEZ ANTHONY MIGUEL	LEASING FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA EAFIC MAQUISISTEMA S.A. CHICLAYO, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
11	RIVERA ARROBO SIRIA DEL MILAGROS	PLAN FINANCIERO PARA AUMENTAR LA CAPTACIÓN DE AHORROS EN PERSONAS NATURALES EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
12	SALAS DELGADO DAPHNE ENARDA	PLAN DE AUDITORIA AMBIENTAL PARA MEJORAR LOS PROCESOS DE GESTION MEDIOAMBIENTAL EN LA MINERA SHOLUGANG HIERRO PERÚ, MARCONA - ICA, 2019	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
13	TANTAULCA MESONES JOSE LUIS	PLAN DE AUDITORIA FINANCIERA PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE TUMAN, 2019	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
14	TEJADA ZAPATA DE SAMAME LUCIA DEL ROSARIO	SISTEMA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA Y SU INCIDENCIA TRIBUTARIA EN LOS PRINCIPALES CONTRIBUYENTES DE LA CIUDAD LAMBAYEQUE 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
15	VERA VELA OSCAR ALBERTO	GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ESTACIÓN DE SERVICIOS SANTOS S.A.C -TARAPOTO 2019.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
16	ZAMBRANO ESPINOZA JUAN ALBERTO	LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL Y SU INFLUENCIA EN LAS FINANZAS DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CUTERVO - 2019	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO


**ADMISIÓN E INFORMES**

074 481610 - 074 481632

**CAMPUS USS**

Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

## Anexos 6. T1



### FORMATO Nº T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)

Pimentel, 14 de abril de 2021

Señores  
Vicerrectorado de Investigación  
Universidad Señor de Sipán  
Presente. -

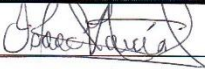
EL suscrito:  
ISAAC LEONCIO GARCIA SANCHEZ, con DNI 18889833

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTION DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C. – PAIJAN, 2019, presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mí (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 el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, 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 investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán 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
GARCIA SANCHEZ , ISAAC LEONCIO	18889833	

## Anexos 7. Reporte Turnitin

### MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO SAC PAIJAN, 2019

#### INFORME DE ORIGINALIDAD



#### FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	9%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
4	repositorio.urp.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	www.dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
7	docplayer.es Fuente de Internet	1%
8	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	1%

## Anexo 8. Acta de Originalidad



### ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Lilibiana Del Carmen Suárez Santa Cruz, Docente de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación del estudiante **GARCÍA SÁNCHEZ ISAAC LEONCIO** Titulada “**MODELO DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS PARA MEJORAR LA GESTION DE COMPRAS DE LA EMPRESA HACIENDA CERRO NUEVO SAC PAIJAN, 2019**”.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **25%** verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 3 de agosto de 2020

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Suárez', with a horizontal line drawn underneath it.

---

Mg. Lilibiana Suárez Santa Cruz  
DNI N° 41837348

## Anexo 9. Estados Financieros

### HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C. BALANCE GENERAL - ESTADO SITUACIÓN FINANCIERA Expresado en miles de soles

	2017	2018	2019
<b>ACTIVOS</b>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	276,774	276,063	441,558
Inversiones	-	-	-
Cartera de Clientes	72,663	61,396	53,204
Inventarios (existencias)	21,515	-	56,419
<b>Total activos corrientes</b>	<b>370,952</b>	<b>337,459</b>	<b>551,181</b>
Activos fijos	272,693	286,483	286,483
Menos. Depreciación acumulada	67,877	97,674	135,198
<b>Activos fijos netos</b>	<b>204,816</b>	<b>188,809</b>	<b>151,285</b>
Otros activos	13,229	11,701	14,558
Activos Biológicos	1,091,969	858,456	821,021
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>1,310,014</b>	<b>1,058,966</b>	<b>986,864</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,680,966</b>	<b>1,396,425</b>	<b>1,538,045</b>
<b>PASIVOS</b>			
Obligaciones financieras corto plazo	252,570	216,324	102,247
Proveedores	-	-	-
Cuentas por pagar	679	96,546	-
Obligaciones laborales por pagar	18,743	17,690	25,918
Impuestos por pagar	-	-	-
Ingresos recibidos por anticipado	-	-	-
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>271,992</b>	<b>330,560</b>	<b>128,165</b>
Obligaciones financieras largo plazo	142,981	-	154,396
Cuentas por pagar a accionistas	212,852	212,852	212,852
Bonos por pagar	-	-	-
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>355,833</b>	<b>212,852</b>	<b>367,248</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>627,825</b>	<b>543,412</b>	<b>495,413</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital social	500,000	500,000	500,000
Utilidad del ejercicio	89,331	-185,939	189,619
Utilidad ejercicios anteriores	463,810	538,952	353,013
Reservas	-	-	-
Valorizaciones	-	-	-
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1,053,141</b>	<b>853,013</b>	<b>1,042,632</b>

*P. Hernández*  
C.R.C. Ramón Pólvora Hernández Hernández  
MATRÍCULA 4678  
RUC: 19730282702

**HACIENDA CERRO NUEVO S.A.C.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
Expresado en miles de soles

	2,017	2,018	2,019
<b>Ventas</b>	<b>1,174,090</b>	<b>812,619</b>	<b>1,237,184</b>
Menos. Costo de ventas	766,325	593,112	888,836
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>407,765</b>	<b>219,507</b>	<b>348,348</b>
<b>Gastos administrativos</b>			
Gasto nomina	80,229	129,328	73,687
Gasto arrendamiento	-	-	-
Gasto provisiones	-	-	-
<b>Total de gastos administrativos</b>	<b>80,229</b>	<b>129,328</b>	<b>73,687</b>
<b>Gastos de ventas</b>			
Gasto nomina comercial	85,448	124,999	73,635
Gasto publicidad	-	-	-
Otros gastos de ventas	-	-	-
<b>Total de gastos de ventas</b>	<b>85,448</b>	<b>124,999</b>	<b>73,635</b>
<b>Total gastos operacionales</b>	<b>165,677</b>	<b>254,327</b>	<b>147,322</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>242,088</b>	<b>-34,820</b>	<b>201,026</b>
<b>Gastos no operacionales</b>			
Gasto por interés	11,286	30,615	16,682
Gastos extraordinarios	143,405	123,600	-
<b>Total gastos no operacionales</b>	<b>154,691</b>	<b>154,215</b>	<b>16,682</b>
<b>Ingresos no operacionales</b>			
Ingreso por intereses	-	-	-
Ingresos extraordinarios	1,934	3,096	5,275
<b>Total ingresos no operacionales</b>	<b>1,934</b>	<b>3,096</b>	<b>5,275</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>89,331</b>	<b>-185,939</b>	<b>189,619</b>
Impuestos. Tasa 33%	14,188	-	7,071
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>75,143</b>	<b>-185,939</b>	<b>182,548</b>
Acciones en circulación	182,000	182,000	182,000
<b>Utilidad por acción</b>	<b>0.413</b>	<b>-1.022</b>	<b>1.003</b>

  
C.I.C. Alberto Velásquez Benavides  
MATRÍCULA: 4879  
RUC: 1073082702