



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA

EMPRESARIAL

Gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniero Empresarial

AUTOR:

Toro Jimenez Carlos Alberto (ORCID: 0000-0003-2576-4552)

ASESOR:

Mg. Suca Apaza Guido Rene (ORCID: 0000-0002-5340-1495)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Estrategia y planeamientos

LIMA – PERÚ

2019

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a mi madre Santos Jimenez Granda por su apoyo incondicional a lo largo de mi formación profesional y a mi padre Ruben Toro Yagual que a pesar de la distancia nunca me dejo de brindar su apoyo y ejemplo de humildad y superación.

De igual manera a mis hermanos y familiares en general que son mi inspiración para salir adelante.

AGRADECIMIENTO

En mi primer lugar agradezco a Dios por darme una excelente familia y ayudarme a culminar mi carrera profesional; por otro lado, a mis jefes y compañeros de Sanna Clínica El Golf por brindarme la autorización y apoyo necesario en el desarrollo de la presente tesis; del mismo modo a mi asesor por guiarme y aconsejarme en todo el proceso de investigación al cual reitero mi más sincero agradecimiento por sus enseñanzas que fueron vitales para culminar mi presente trabajo de investigación.

PÁGINA DEL JURADO

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F06-PP-FR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la Tesis presentada por Don (a) :

TORO JIMENEZ CARLOS ALBERTO


cuyo título es:


GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO DE LA FARMACIA GENERAL DE LA EMPRESA SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN HOSPITALARIA S.A.C. LIMA, 2019.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: ...13...(número) ...trece... (letras).

Los Olivos, 19 de Julio del 2019.


.....
Presidente
RONALD DAVILA LAGUNA


.....
Secretario
JALC KEN ROSALES DE LA CRUZ
CIP 15095


.....
Vocal
GUIDO RENE SUCO SPAZO

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD


DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, **TORO JIMENEZ CARLOS ALBERTO** con DNI N° 76383425, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ingeniería, Escuela académica profesional de Ingeniería Empresarial, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Asimismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada por la cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima 29 de Junio del 2019



Toro Jimenez Carlos Alberto

PRESENTACIÓN

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO EN LA FARMACIA GENERAL DE LA EMPRESA SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN HOSPITALARIA S.A.C., LIMA, 2019”, la misma que someto a vuestra consideración y espero cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Ingeniero Empresarial.

TORO JIMENEZ CARLOS ALBERTO

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PÁGINA DEL JURADO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
I. INTRODUCCIÓN	15
1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA	16
1.2 TRABAJOS PREVIOS	20
1.2.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES	20
1.2.2. ANTECEDENTES NACIONALES	22
1.3 TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA	24
1.3.1. MARCO TEÓRICO	24
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	34
1.4.1. PROBLEMA GENERAL	34
1.4.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	34
1.5 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	35
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	35
1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRACTICA	35
1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	35
1.6 HIPÓTESIS	36
1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL	36
1.6.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS	36
1.7 OBJETIVO	36
1.7.1. OBJETIVO GENERAL	36
1.7.2. OBJETIVO ESPECIFICO	36
II. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	37
2.1 DISEÑO, MÉTODO, TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	38

2.1.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	38
2.1.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	38
2.1.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN	38
2.1.4. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	38
2.2 VARIABLE DE OPERACIONALIZACION	39
2.2.1. VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTIÓN DE COMPRAS	39
2.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE: ABASTECIMIENTO	40
2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA	42
2.3.1. POBLACIÓN	42
2.3.2. MUESTRA	42
2.4. TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD	42
2.4.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	42
2.4.2. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	43
2.4.3. VALIDACIÓN	43
2.4.4. CONFIABILIDAD	46
2.5. MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS	47
2.6. ASPECTOS ÉTICOS	48
2.7. DESARROLLO DE PROPUESTA DE MEJORA	48
2.7.1. SITUACIÓN ACTUAL	48
2.7.2. PROPUESTA DE MEJORA	61
2.7.3. EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA	66
2.7.4. RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN	94
2.7.5. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	99
III. RESULTADOS	106
3.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO	107
3.2. ANÁLISIS INFERENCIAL	116
3.2.1. ANÁLISIS DE LA HIPÓTESIS GENERAL – ABASTECIMIENTO	116
3.2.2. ANÁLISIS DE LA PRIMERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA – PLANIFICACIÓN DE STOCK.	118
3.2.3. ANÁLISIS DE LA HIPÓTESIS GENERAL – TIEMPO DE CICLO	121
3.2.4. ANÁLISIS DE LA HIPÓTESIS GENERAL – SISTEMA DE REVISIÓN CONTINUA	123
IV. DISCUSIÓN	126
V. CONCLUSIONES	128

VI.	RECOMENDACIONES	129
VII.	REFERENCIAS	130
	ANEXOS	135
	ANEXO 1- RESULTADO TURNITIN	135
	ANEXO 2 - VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS	139
	ANEXO 3 - REPORTES ÓRDENES DE COMPRAS 2018 – 2019	143
	ANEXO 4 – REPORTE DE PENDIENTES	144
	ANEXO 5 – REPORTE LEANHOUSE 2018 – 2019	145
	ANEXO 6 – REPORTE DE STOCK PRE TEST	146
	ANEXO 7 - PRE ABASTECIMIENTO	147
	ANEXO 8 – POST ABASTECIMIENTO	150
	ANEXO 9 – ENTREGA DE REQUERIMIENTO	152
	ANEXO 10 – CHECK LIST DE STOCK FISICO	153
	ANEXO 11 – SELECCIÓN DE MEDICAMENTOS PENDIENTES	154
	ANEXO 12 – RECETAS DE CRITICIDAD EMERGENCIA	155
	ANEXO 13 – RUTEO DE MEDICAMENTOS PENDIENTES	155

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de causa – efecto	18
Figura 2. Diagrama de Pareto	19
Figura 3 Página web de Sanna Clínica El Golf	49
Figura 4 Ubicación de Sanna Clínica El Golf	50
Figura 5 Diagrama de flujo del proceso de compras	52
Figura 6 Diagrama de flujo de seguimiento de órdenes	53
Figura 7 Diagrama de flujo del proceso de recepción	54
Figura 8 Organigrama del área de logística	56
Figura 9 Diagrama de compras de emergencia – ONCOCARE S.A.C.	57
Figura 10 Diagrama de compras de emergencia – Farmacia AMERICA SALUD	58
Figura 11 Diagrama de Pareto	60
Figura 12 Propuesta de mejora – Proceso de compras	66
Figura 13 Grafica de planificación de órdenes mensuales	68
Figura 14 Planificación Vs Órdenes creadas	70
Figura 15 Seguimiento de órdenes	72
Figura 16 Órdenes anticipadas volumen - Vol	74
Figura 17 Costos de emergencia	76
Figura 18 Órdenes especiales	78
Figura 19 Detallado_ Órdenes especiales	80
Figura 20 Máximos detallado	84
Figura 21 Tiempo de aprobación	86
Figura 22 Tiempo de atención	88
Figura 23 Stock mínimo acumulado	91
Figura 24 Pendientes Vs Costo de pendientes	93
Figura 25 Compras de emergencia	95
Figura 26 Resultados de variable independiente	96
Figura 27 Variable dependiente – Abastecimiento	98
Figura 28 – Grafica de Ingreso Pre y Post Test	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Frecuencia de causas	19
Tabla 2 Matriz de operacionalización	41
Tabla 3 Juicio de expertos	44
Tabla 4 Validación de juicio de expertos	44
Tabla 5 Resultados – Prueba Binomial	45
Tabla 6 Tipos de proveedores	56
Tabla 7 Detallado Compras de emergencia ONCOCARE S.A.C.	57
Tabla 8 Detallado Compras de emergencia - Farmacia AMERICA SALUD S.A.C	58
Tabla 9 Costos de pendientes	59
Tabla 10 Frecuencia de causas	59
Tabla 11 Diagrama de actividades	62
Tabla 12 Cronograma de solicitud de servicios	63
Tabla 13 Planificación de órdenes	64
Tabla 14 Medicamentos de criticidad – volumen	65
Tabla 15 Tipo de órdenes de compra	67
Tabla 16 Creación de órdenes Vs Planificación	69
Tabla 17 Seguimiento de órdenes	71
Tabla 18 Órdenes anticipadas Volumen – Vol	73
Tabla 19 Compras de emergencia	75
Tabla 20 Órdenes especiales	77
Tabla 21 Detallado_ Órdenes especiales	79
Tabla 22 Medicamentos con mayor rotación	82
Tabla 23 Stock Máximo	83
Tabla 24 Tiempo de aprobación	85
Tabla 25 Tiempo de atención	87
Tabla 26 Stock mínimo	90
Tabla 27 Medicamentos Pendientes	92
Tabla 28 Variable independiente – Gestión de compras	94
Tabla 29 Variable dependiente – Abastecimiento	97
Tabla 30 – Ingresos 2018 – 2019	99
Tabla 31 – Ingreso detallado	100

Tabla 32 – Egresos de compras	102
Tabla 33 – Egresos detallado	102
Tabla 34 - Inversión	103
Tabla 35 – Gastos operativos	103
Tabla 36 – Flujo de caja	104
Tabla 37 - Rentabilidad	105
Tabla 38 - Análisis de costo beneficio	105
Tabla 39 Análisis descriptivo: Just in time - Cronograma de compras	107
Tabla 40 Análisis descriptivo: Just in time – Seguimiento de compras	108
Tabla 41 Análisis descriptivo: Tipos de compras – Compras anticipadas	108
Tabla 42 Análisis descriptivo: Tipos de compras – Compras de emergencia	109
Tabla 43 Análisis descriptivo: Tipos de compras - Compras estratégicas	110
Tabla 44 Análisis descriptivo: Planificación – Planificación de stock Pre test	110
Tabla 45 Análisis descriptivo: Planificación – Tiempo de ciclo Pre test	111
Tabla 46 Análisis descriptivo: Punto de pedido -Sist. Revisión continua Pre test	112
Tabla 47 Análisis descriptivo: Planificación - Planificación de stock Post test	112
Tabla 48 Análisis descriptivo: Planificación – Tiempo de ciclo Post test	113
Tabla 49 Análisis descriptivo: Punto de pedido – Sist. Revisión continua Post test	114
Tabla 50 – Análisis descriptivo general	115
Tabla 51 Prueba de normalidad de abastecimiento con Shapiro Will.	116
Tabla 52 Abastecimiento – Prueba de T - Student	118
Tabla 53 Prueba de normalidad de planificación de stock con Shapiro Will.	119
Tabla 54 PlanificaciónStock_T – Student	120
Tabla 55 Prueba de normalidad de Tiempo de ciclo con Shapiro Will.	121
Tabla 56 Tiempo de ciclo_ T – Student	123
Tabla 57 Prueba de normalidad de Revisión continua con Shapiro Will	124
Tabla 58 Revisión Continua_ T – Student	125

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar como la Gestión de compras mejora el abastecimiento en la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima; 2019.

La gestión de Compras está conformada por dos técnicas de estudio: Just in Time y Tipos de órdenes; en cuanto al Just in Time se aplica generando un cronograma de compras y se realiza el seguimiento de las adquisiciones efectuadas ya que Sanna Clínica El Golf no contaba con un cronograma establecido para realizar las compras y se realizaban órdenes de urgencia para cubrir el consumo cotidiano; en cuanto al Seguimiento de compras efectuadas se detectó que las órdenes giradas hacia los proveedores no eran atendidas al cien por ciento generando desabastecimiento en la farmacia general dando como resultado la insatisfacción del cliente interno y externo. La segunda técnica es Tipos de Compras, en ella se establecieron ordenes anticipadas, de emergencia y/o estratégicas, las presentes órdenes se efectúan de acuerdo a la necesidad del nosocomio, además de ello se aplicó Tiempo de ciclo y revisión continua para obtener una provisión correcta.

Debido a la aplicación de la gestión de compras en Sanna Clínica El Golf como principal punto mejoro el abastecimiento de la farmacia general dando como resultado la eliminación de medicamentos pendientes logrando economizar 25,520.00 soles, por otro lado, debido al correcto seguimiento hacia los proveedores se logró reducir el tiempo de atención que sea a 1 día ya que antes de aplicar la gestión de compras el tiempo promedio de atención fue 3 días.

Palabras claves: Órdenes de compras, requerimientos, pendientes, cronograma y abastecimiento.

ABSTRACT

The objective of this research work is to determine how Purchase Management improves supply in the company Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima; 2019.

Purchase management is made up of two study techniques: Just in Time and Types of orders; As for Just in Time, it is applied by generating a purchasing schedule and the acquisitions made are monitored since Sanna Clínica El Golf did not have an established schedule to make the purchases and emergency orders were issued to cover daily consumption; Regarding the follow-up of purchases made, it was detected that the orders turned to the suppliers were not attended to one hundred percent, generating shortages in the general pharmacy, resulting in the dissatisfaction of the internal and external client. The second technique is Types of Purchases, in which advance, emergency and / or strategic orders were established, these orders are made according to the need of the hospital, in addition, cycle time and continuous review were applied to obtain a provision correct.

Due to the application of purchasing management at Sanna Clínica El Golf as the main point, the supply of the general pharmacy improved, resulting in the elimination of pending medications, saving 25,520.00 soles, on the other hand, due to the correct follow-up towards the suppliers, it was achieved reduce the service time to 1 day, since before applying purchasing management the average service time was 3 days.

Keywords: Purchase orders, requirements, pending, schedule and supply.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA

A nivel internacional, la gestión de compras es fundamental para todas las empresas es por ello que ha ido mejorando con el tiempo. Las clínicas HM Puerta del Sur de España, Clínica Corachan de Barcelona y la Clínica del Occidente de Colombia aplican correctamente la gestión de compras de tal manera que obtienen mejores resultados en el correcto abastecimiento ya que les permite tener un mayor alcance en las estrategias, mejora de procesos y la reducción de errores, esto genera que toda empresa sea líder en su rubro.

Dicha gestión potencia el éxito de todas las compañías, ya que define la efectividad de la administración de los bienes adquiridos (Sangri,2014, p. 5).

Para Ligia (2018, p.4), “[...]La gestión de compras no solo se basa en el intercambio de un bien o de un servicio (B/S), por un monto económico preestablecido. La principal base es la planeación, la ejecución y el control o seguimiento de todas y las acciones relacionadas ya sea directamente o indirectamente con las adquisiciones que la compañía ha realizado”

“Todas las decisiones de compras (no solo en el manejo de inventario) tienen implicaciones de gran trascendencia en otras áreas de la empresa, y genera un mayor o menor gasto, dependiendo de la inteligencia y racionalidad con que se tome.” (Montoya, 2010, p. 23).

Para (Arenal, 2016, p.10). El proceso de compra es sin duda un proceso que exige un análisis detallado, y de estudio de las ofertas. Cuando se han establecido los objetivos y la filosofía empresarial ya solo quedaría determinar la necesidad de que productos ofertar y, por lo tanto, la realización de las compras, pero cuidando la calidad del material que requerimos debiendo dicho artículo adaptarse a la necesidad que la empresa demande.

A nivel nacional existen problemas en la gestión de compras debido al desaprovechamiento de sus herramientas, es por ello hay deficiencias en el abastecimiento de toda organización. La Clínica internacional, Clínica Delgado y la Clínica Anglo Americana. Han implementado de manera correcta la gestión de compras, esto se viene reflejando en el correcto abastecimiento de todas las áreas.

Para Escudero (2011),” La gestión de aprovisionamiento está compuesta por las acciones que realiza la empresa para abastecerse de lo imprescindible cuando se tiene que realizar las actividades de producción o comercialización.” (p.6).

La gestión del aprovisionamiento es el conjunto de acciones que realiza la empresa para obtener los recursos indispensables. Dicho proceso abarca la planificación y gestión de las compras, así mismo el almacenaje de los productos necesarios y el uso de técnicas que permitan conservar existencias mínimas de cada insumo, procurando que todo ello se realice en las mejores condiciones y al menor precio. (Escudero,2014, p. 22).

Para Bastos (2007, p.7). “El aprovisionamiento se define como la operación logística que consiste en proteger el abastecimiento correcto de las mercancías (stock) [...]. Debe ser continuo y habrá de hacerse en las mejores condiciones de conservación, a fin de cumplir con las expectativas del negocio.”

En la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. (Sanna Clínica El Golf), se detectó diversos problemas en el abastecimiento de la farmacia general, respecto a ello se realizó un análisis con el fin de detectar el principal inconveniente que perjudica a la empresa. La elaboración del Diagrama de Ishikawa y el análisis de Pareto arrojó como resultado la gestión de compras para el correcto abastecimiento, dentro de ello se estableció la no atención de medicamentos (agotados, descontinuado y fecha corta) y la atención parcial, proporcionando como resultado el mal abastecimiento de la farmacia general y la insatisfacción de cliente interno y externo generando un gran problema que afecta a la corporación. El presente trabajo de investigación se orienta en la gestión de compra para mejorar el abastecimiento de la farmacia general en la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2018 para conocer, establecer y brindar soluciones que ayuden alcanzar sus objetivos.

A continuación, se podrá visualizar el Diagrama de Ishikawa, en el cual se podrá detectar el problema principal y las subcausas que se han mencionado líneas arriba, con dicho diagrama amplía la visión de las posibles estrategias que se pueden utilizar para suprimir dichas dificultades.

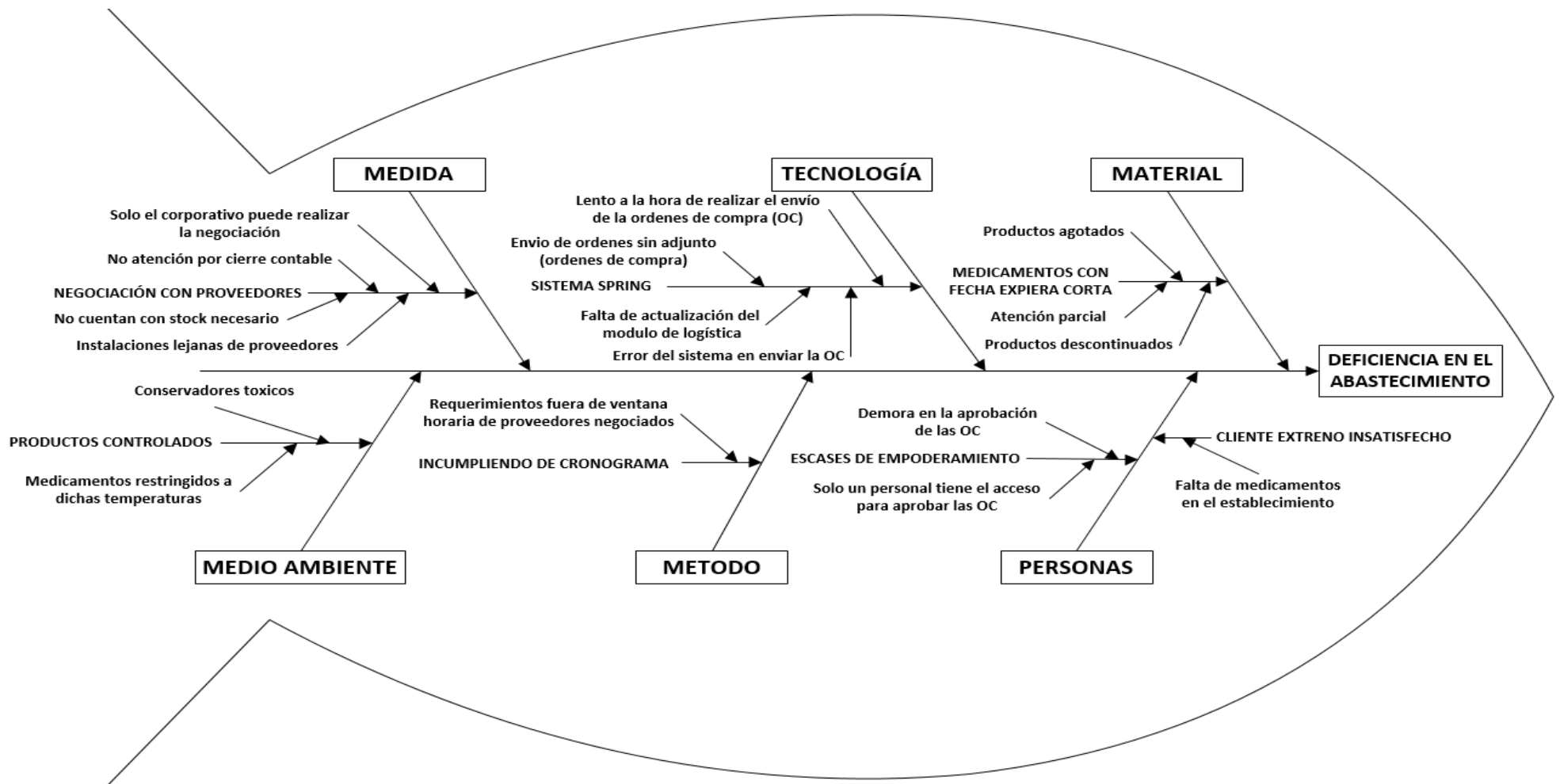


Figura 1. Diagrama de causa – efecto

Tabla 1. Frecuencia de causas

Descripción de la causa	N° de veces	% Acumulado
Medic.(Agotados - Descontinuados)	149	71,29%
Negociación con proveedores	24	82,78%
Sistema Spring	20	92,34%
Escases de empowerment	8	96,17%
Incumplimiento de cronograma	5	98,56%
Materiales controlados	3	100,00%

Fuente: Elaboración propia

La causa del bajo abastecimiento es los medicamentos (agotados - descontados) y la subcausa es la negociación con los proveedores. A través el diagrama de Pareto se plasmará la conducta de las causas.

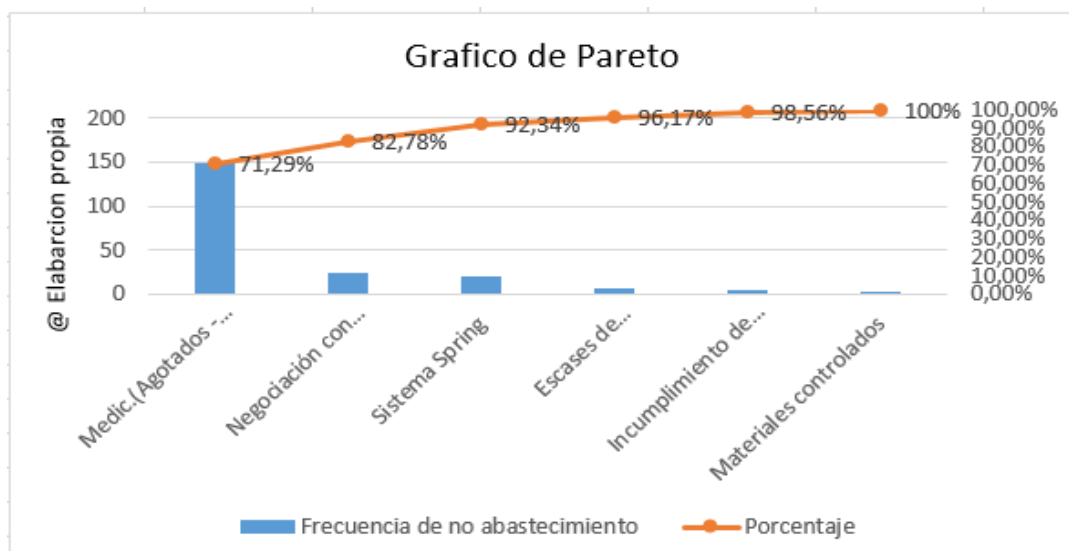


Figura 2. Diagrama de Pareto

Por lo expuesto, se planteó como trabajo de información la Gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general en la empresa Administración de Sistemas Hospitalaria S.A.C., Lima, 2018.

1.2 TRABAJOS PREVIOS

1.2.1. Antecedentes internacionales

MORALES, Fernanda (2015), en su investigación: Mejoras a la gestión de abastecimiento de insumos clínicos para el hospital San José. Tesis (Título de Ingeniería civil industrial) en la Universidad de Chile, Santiago de Chile - Chile. El objetivo general de la investigación fue realizar un re-diseño en el proceso de abastecimiento con el fin de mejorar el uso de los recursos (tiempo, recursos financieros, sistemas, humanos y materiales) incluyendo la eliminación de sobre stock y la reducir el tiempo de atención a las áreas internas del hospital. El tipo de investigación según su conocimiento fue aplicado, dando como resultado las siguientes conclusiones: reducción de tiempo de atención a las áreas internas del nosocomio de 2 horas a 1 hora por atención; por otro, de acuerdo a las nuevas negociaciones se logró aumentar el abastecimiento el 7% reduciendo el sobre stock.

CHAMORRO, Vicente y LOZANO, Jonathan (2015), en su investigación: Análisis de la eficiencia logística en una cadena de abastecimiento con optimización en la empresa Indutelas. Tesis (Ingeniería Industrial y Estadística) en la Universidad Del Valle, Santiago de Cali. El objetivo general de la investigación fue mejorar de la cadena de abastecimiento para incrementar la eficiencia logística satisfaciendo la demanda, por otro lado, también se busca aumentar la utilidad anual y por ultimo mejor el tiempo de ciclo El tipo de investigación según su conocimiento fue aplicado, dando como resultado las siguientes conclusiones: debido a la mejora del abastecimiento se la eficiencia logística el 18.25%, de la misma manera se logró aumentar la utilidad a \$ 8.525.529.760.14, por último, en cuanto al tiempo de ciclo se redujo de 2 días a 1 mejorando el tiempo de abastecimiento en la empresa Indutelas.

TRUJILLO, Alexander (2018), en su investigación Plan de mejora del proceso logística de distribución y abastecimiento en el Comando de Operaciones Aéreas y Defensa de la Fuerza aérea Ecuatoriana, Guayaquil. Tesis (Titulo de Ingeniería Industrial) en la Universidad de Guayaquil. La investigación tuvo como propósito incrementar el correcto abastecimiento de materiales solicitados, por otro lado, también busca incrementar las ganancias del flujo de caja. El tipo de metodología utilizada según sus conocimientos fue experimental, otorgando las

siguientes conclusiones: A través de la mejora del proceso de abastecimiento se incrementó los materiales atendidos oportunamente de 2217 a 2239 unidades, además de ello logro el incremento del flujo de caja a 13,815.47 dólares.

OSORIO, Jorge (2014), en su investigación: Modelo para la Gestión de proveedores en el área de compras de la empresa Comertex S.A. Tesis (Magister en Administración de negocios), en la Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga. El objetivo general de la investigación fue incrementar las entregas conformes y actualizar la cartera de proveedores según a las nuevas especificaciones. El tipo de investigación según sus conocimientos fue aplicado, dando como resultado las siguientes conclusiones: El cumplimiento de las entregas de las órdenes de compra aumento al 90% de atención debido a la actualización de proveedores teniendo el mayor pero la calidad del producto 50% y la capacidad operativa el 24%.

RECARI, Fernando (2015), en su investigación Gestión administrativa en los departamentos de compras y contrataciones del ministerio de gobernación de Guatemala. Tesis (Licenciatura en Administración de empresas) en la Universidad Rafael Landívar. El objetivo principal de la investigación fue definir el objetivo de la gestión administrativa en los departamentos de compras y aumentar el número de requisiciones del Ministerio de Gobernación de la República de Guatemala. El tipo de metodología utilizada es experimental, dando como resultado: Se determinó que la gestión administrativa en los departamentos de compras del Ministerio de Gobernación es engorroso y pausado debido a los controles administrativos que han sido implementados con el fin de evidenciar y transparentar los procesos, específicamente en los eventos de cotización y licitación, además de ello se logró aumentar el 20% de atención de los requerimientos realizados.

CEPEDA, Lorena (2015), en su investigación Gestión de compras y su impacto en la rentabilidad de la empresa Autofrenos Palacios, Ambato. Tesis (Titulo de Contador) en la Universidad Técnica de Ambato. El objetivo principal de la investigación fue estudiar la gestión de compras generando un impacto eficaz en la rentabilidad de la corporación realizando compras planificadas y realizar mejoras con los inventarios. El tipo de metodología utilizada es aplicada, proporcionando como resultado la siguiente conclusión: A través de la implementación de compras estratégicas incrementara la utilidad neta al 4%.

1.2.2. Antecedentes nacionales

ANAYA, Claudia, BARCENA, Alejandra y ZAGASTIZABA, Karla (2017), en su investigación Gestión de compras empresariales a partir del Modelo de Abastecimiento Estratégico en la empresa Carrocerías y Estructuras Metálica San Francisco S.A.C., Chorrillos. Tesis (Titulo en Gestión empresarial) en Pontificia Universidad Católica del Perú. El objetivo principal de su investigación fue aumentar las ganancias trimestrales con la aplicación del Modelo de Abastecimiento Estratégico aplicando seguimiento de pedidos, tiempo de atención de mercadería y negociación de portafolios. El tipo de metodología utilizada según sus conocimientos fue experimental, dando los siguientes resultados los siguientes resultados: Con la negociación de portafolio y el seguimiento de pedido logro reducir el tiempo de atención de 4 a 2 días, además de se logró obtener ganancias 7299 dólares por cada trimestre, con ello logro obtener una ventaja competitiva en tiempo de atención ya que contaba con el abastecimiento correcto, además de ello aumentar su rentabilidad.

DE LA CALLE, Brigitte (2017), en su investigación Gestión de compras para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la Empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C., Lima. Tesis (Titulo de Ingeniería Industrial) en la Universidad César de Vallejo. El objetivo principal de la investigación fue incrementar los requerimientos atendidos y la generación de órdenes en la fecha planteada. El tipo de metodología utilizada según sus conocimientos fue experimental, dando como resultado el incremento de las órdenes del 50% al 66%, por otro lado, la generación de órdenes de compra en el tiempo establecido incremento del 66% al 81.5%, de tal manera se comprobó que la gestión de compras mejora el abastecimiento.

MASABEL, Elizabeth (2018), en su investigación Aplicación de la Gestión de abastecimiento para incrementar la satisfacción del cliente en la empresa Drama S.R.L., Lurín. Tesis (Titulo de Ingeniería Industrial) en la Universidad César Vallejo. El objetivo principal de esta investigación fue mejorar las entregas a tiempo y las entregas perfectas aplicando la gestión de abastecimiento. El tipo de metodología utilizada según sus conocimientos fue experimental, arrojando como resultado las siguientes conclusiones: A través de una correcta gestión de abastecimiento se logró incrementar las entregas a tiempo de 47% a 49%, el resultado de ello es

la satisfacción de obtener su producto entre la fecha establecida, por otro lado, las entregas perfectas incrementaron de 34% a 80%.

LÁZARO, Marli (2017), en su investigación Gestión de abastecimiento para disminuir los tiempos muertos en la línea de producción de la empresa OLDIM S.A., Nuevo Chimbote. Tesis (Titulo de Ingeniería Industrial) en la Universidad César Vallejo. El objetivo principal de la investigación mantener correctamente abastecida el área de producción y envasado con la finalidad de reducir tiempos muertos en el área de producción y recepción. El tipo de metodología utilizada según sus conocimientos fue experimental dando como resultado las siguientes conclusiones: A través de la gestión de abastecimiento se redujo los tiempos muertos en el área de producción y recepción se redujo 47 horas muestras, dando como resultado la disminución del 76% del tiempo muerto a causa del mas abastecimiento.

VILLAVICENCIO, Lucerito (2015), en su investigación Implementación de una gestión de inventarios para mejorar el proceso de abastecimiento en la empresa R. QUIROGA E.I.R.L, Piura. Tesis (Titulo de Ingeniería Industrial). La investigación tuvo como propósito implementar la gestión de inventarios poniendo en práctica la clasificación ABC de los materiales con mayor demanda, aplicación de lote económico y la aplicación de evaluación adecuada a los proveedores con la finalidad de cumplir con la demanda logrando la satisfacción y fidelización de los clientes. El tipo de investigación según su conocimiento fue de tipo aplicada, arrojando la siguiente conclusión: La implementación de la gestión de inventario permitió clasificar a los proveedores potenciales para la organización, con ello se pudieron realizar distintas negociaciones (precio y tiempo de entrega). Por otro lado, el lote económico ayudo a que la empresa dedique mayor importancia al almacén, ya que había faltantes y sobrantes de piezas, debido a la su aplicación se logró nivelar el stock de seguridad.

1.3 TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA

1.3.1. Marco teórico

1.3.1.1. Variable independiente: Gestión de compras

Concepto de gestión

Para Casal (2006),” La gestión [...] está compuesta por diferentes técnicas que tienen como finalidad es mejorar la toma de decisiones”. (p. 5)

Según Gonzales (2006, p.7),” La gestión, gestionar, es realizar procedimientos que encamina a toda empresa a cumplir con sus objetivos”.

Para Del Castillo (2004, p.53),” La gestión es una filosofía que forma diferentes estrategias asignando responsables en cada proceso”.

Isaac (2012) explicó: “La gestión de compras es el conjunto de actividades a realizar en la empresa para satisfacer esa necesidad de la forma más eficiente. Proceso por el cual se adquieren bienes, insumos, activos, para las operaciones de una empresa” (p. 11).

Concepto de compras

Según De Santos (2000, p. 53), “Establece un proceso engorroso que requiere una serie de acciones y decisiones [...]”.

Por otro lado, para Sangri (2014, p. 543) El departamento de compras busca diferentes objetivos, uno de ellos es obtener la cantidad requerida con la finalidad que la producción no se detenga y así poder mantener los costes mínimos (cantidad de pedido), por otro lado otro objetivo que ellos mantienen es la adquisición de artículos de calidad y al precio adecuado, además de ello, proveen artículos en el momento exacto, informar sobre los nuevos materiales, equipos, servicios, suministros a los diferentes departamento de la empresa.

Para Sangri (2014, p.5) “El área de compras cuenta con dos tipos de objetivos, entre ellos está el objetivo principal y varios objetivos específicos, se puede especificar que el objetivo general es adquirir los recursos y materiales que necesita la organización de calidad y al mejor precio”.

Según Lobato y López (2005, p. 67) “En el proceso de compras de toda compañía se detalla cuáles son sus necesidades ya sean bienes y/o servicios, identificando y comparando los proveedores, posteriormente se realiza la negociación con ellos para establecer términos de compra, contratos y colocar pedidos”.

Tal como lo manifiesta Besterfield (2012): “Un producto comprado debe apegarse a los requisitos especificados para la compra. El tipo y grado de control que se aplique al proveedor y al producto o servicio comprado deben depender de su efecto sobre el producto y/o servicio producido” (p. 100).

Según lo que manifiesta Escudero (2014, p. 93) “El departamento de Compras es el responsable de adquirir productos y de controlar los servicios necesarios para el correcto funcionamiento del negocio, también de realizar las gestiones indispensables para que los productos adquiridos lleguen a los inventarios”.

Para Andreu y Vilanova (2007, p.35) “El departamento de Compras se encarga de que el surtido sea óptimo analizando posibles carencias y estudiando las rotaciones de cada uno de los artículos.”

Casanovas (2011) [...] Las compras tiene un efecto directo en la reducción de costes y la gestión de los inventarios, con un impacto claro en los aspectos financieros y operacionales [...] las compras pasan a tener una importancia mucho más estratégicas, siendo el departamento clave para realizar una correcta integración con los proveedores en la cadena de suministro, y convirtiéndose en un elemento clave de competitividad de la empresa, así como de diferenciación de la competencia y de valor añadido.(p.27)

Concepto de gestión de compras

Tal como lo manifiesta Díaz y León (2014, p.84) La gestión de compras es una tarea fundamental para garantizar calidad y rentabilidad, esta tarea puede ser desempeñada en función del tipo de establecimiento, el propietario del mismo, el director, el departamento de administración, compras o el jefe de departamento.

Para Arenal (2016, p. 16) La gestión de compras se encarga de adquirir los insumos que se requieren para la producción o comercialización del producto. Esta función debe evaluar los siguientes aspectos: 1) El precio de las mercancías, 2) Calidad, 3) Tiempo de entrega y el cumplimiento de los

mismos, 4) Las facilidades de pago, 5) Los posibles descuentos por pronto pago, por cantidad de pedido, 6) Los servicios post - venta

Según Heredia (2013), La gestión de compras radica en proveer de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Esto debe proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento exacto, con el precio acordado y en el lugar requerido, dentro del tiempo estipulado, es decir, que la entrega no se debe realizar antes ni después de lo no acordar. (p.3)

Para Begoña (2015, p.5) La gestión de compras es enorme, puesto que en gran parte de la empresa el gasto destinado a compras representa hasta ale 65% de los costes totales. Por otro lado, la internacionalización, la mayor competitividad y la necesidad de especialización, obligan ya de hecho profesionalizar la función de compras para reducir costes y ganar en innovación.

Mora (2012) concluyó: La gestión de compras y de aprovisionamiento se presenta como encaminada a la planificación de aprovisionamiento, reposición y, en general, a la administración y entrega de materiales e insumos indispensables para el adecuado desempeño de la organización; con el objetivo de obtener calidad, cantidad y precio justo; con un equilibrio sostenido entre la compañía y el proveedor para beneficio mutuo [...] en una vista operacional, podríamos definir las principales funciones de compras como: revisión de requerimientos, selección y evaluación de proveedores, realización de análisis y predicciones de tendencias del mercado (p. 42).

Dimensiones de Gestión de compras

Dimensión 1: Just in time (Justo a tiempo)

Según Arndt (2005), “El Just in Time está establecida como filosofía de eliminar lo que implique despilfarro en el proceso de producción, esto implica desde la compra hasta la distribución”. (p. 2)

Para Companys y Pascual (1989, p.111) “El Just in time tiene como objetivo eliminar despilfarros y la utilización al máximo la capacidad obrera. Se considera despilfarro todas las actividades que no añadan valor.”

La implantación de la filosofía “Justo a tiempo” en una gran empresa debe provocar un fenómeno similar de expansión en sus proveedores y clientes. Al menos así debería ser si se desea conseguir todo el beneficio potencial que el JIT promete. (DOMÍNGUEZ, 2005 p. 244)

Cronograma de compras

Según Liñán (2015, p. 149) En el cronograma se establece una fecha de inicio y una fecha final, el cronograma se aplicará a todas las actividades o tareas que interviene en dicho proceso.

“Documento en el cual se encuentra detalladamente las diferentes tareas e hitos que forman el proyecto, las relaciones de precedencia y antedecencias entre ellas, indicando el inicio y el fin del proyecto” (Recursos EnprojectManagement, s.f., párr. 2).

El cronograma de compras cumple una función fundamental de dicho proceso, por ello se debe cumplir cada fecha establecida por la persona responsable, ya que por caso contrario los resultados no serán los planeados (Lañi, 2015, p. 154).

Indicador 1: %cumplimiento de cronogramas de compras

Se refiere al total de órdenes de compra sobre las ordenes programadas

$$\% \text{ de cumplimiento de cronograma} = \frac{\# \text{ órdenes según cronograma mensual}}{\text{Total de órdenes}}$$

Fuente: Arndt (2005)

Seguimiento de compras

Tal como lo manifiesta Martínez (2007, p. 35), El seguimiento debe estar compuesto por el control administrativo y las visitas a los proveedores; con el doble objetivo de tener seguridad del cumplimiento de los plazos establecidos o incluso detectar posibles retrasos y poder adoptar las medidas correctivas.

Realizar correctamente un seguimiento de las órdenes de compra es la parte primordial del manejo de cualquier negocio basado en ventas de productos. Asegurar que las ordenes de compras sean atendidas en tiempo, cumpliendo con las expectativas dando como resultado la satisfacción del cliente. (Cuida tu dinero, 2018, párr. 1).

Para Mercado (2006, p. 151), El personal responsable del seguimiento deberá asegurarse de que cada una de las órdenes de compra a su cuidado esté confirmada. En los casos que se tenga que realizar modificaciones en cantidad, precio, fecha, etc., originado por algún error de colocación extemporánea, por cambios de mercado se debe emitir un “Modificación del precio correspondiente.”

Indicador 2: % de incumplimiento

Se refiere a total de ordenes no atendidas por el proveedor.

$$\% \text{ de cumplimiento} = \frac{\# \text{ órdenes atendidas}}{\text{Total de órdenes enviadas}}$$

Fuente: Arndt (2005)

Dimensión 2: Tipos de compras

Por otro lado, Sangri (2014, p. 24), Dentro de las compras y abastecimiento que efectúan las empresas nos encontramos con una gran variedad de este tipo de actividades, tanto para el abastecimiento de las materias primas y/o componentes que se utilizaran para cumplir con las actividades de producción.

Según Palomares (2011, p. 23), “Existen tipos de compras, por ejemplo, las necesarias y deseadas, ya sea prevista o imprevista, permitiendo divisiones estratégicas de productos con el objetivo de poder organizar y distribuir el surtido.”

La clasificación de compras se refiere al tipo de estructura que se maneja dentro de una organización y, por lo tanto, dentro del área de compras. Conocer este tipo de clasificación es importante, debido a que las empresas deben escoger una estructura que sea adecuada y compatible con sus estrategias organizacionales (Martínez, 2015)

Según Anaya (2014),” Se especifica principalmente tres tipos de compras”. (p.25)

Órdenes de compras anticipadas

Según Sangri (2014, p. 24), Son aquellas que se planean de antemano, mediante un programa base y que están estipuladas en un requerimiento normal, no se emplean en proyectos especiales. Algunas de las razones que se realizar este tipo de compras son: 1) cubrir inventario, 2) Contratos a largo plazo y 3) Costos económicos.

Tal como lo manifiesta Salén (1994, p. 96), El comprador ha previsto antemano, el producto que va adquirir: a veces, incluso la marca, el tamaño y el precio. Influyen distintos factores como: 1) Imagen de marca, 2) Publicidad de medios, 3) Conocimiento del producto y su uso habitual y 4) Recomendaciones.

Para Lobato y López (2005, p. 50), Es la compra de materiales en mercados inestables, esto se con la finalidad de atender necesidades futuras, reduciendo el riesgo de fallo de proveedor.

Según Frutos, Granados y Romero (2012, p. 6), Es toda compra que responde a una decisión previa del comprador. Es totalmente racional.

Indicador 1: % de ordenes anticipadas

Se refiere al número de órdenes girantes antes del pedido general.

$$\% \text{ de órdenes anticipadas} = \frac{\# \text{ de órdenes volumen}}{\text{Total de órdenes}}$$

Fuente: Sangri (2014)

Órdenes de compras de emergencia

Tal como lo manifiesta Sangri (2014, p. 25) “Estas surgen cuando el factor tiempo afecta la compra normal, por lo general, este tipo de compras es para cubrir requerimientos de última hora o para tapar fallas de adquisición, o para cubrir errores en el área de producción.”

Según Frutos, Granados y Romero (2012, p. 6) Es aquella que realiza el consumidor sin haberla previsto antes. En consecuencia, de la *provocación* en el punto de venta y corresponde a un comportamiento irracional de compra.

Indicador 2: % de órdenes de emergencia

Se refiere a las órdenes que se generan fuera de todo cronograma de la empresa

Costo total de órdenes de emergencia

Fuente: Sangri (2014)

Órdenes de compras de estratégicas o especiales

Al respecto de existen muchas razones en la cuales se pueden realizan compras estratégicas o especiales, tal como lo manifiesta Sangri (2014, p. 30),

Este tipo de compras ocurre, cuando hay un requerimiento, que por lo general no ocurre rutinariamente, o que sus volúmenes son lo necesario, en muchas ocasiones pueden ser confundidas con compras de emergencia, la diferencia se basa en que se realiza todas las labores de cotización, del cuadro comparativo, para que se efectúe la compra. Los factores para este tipo de compra son: tiempo, demanda, suministro, precio, oportunidad y el económico.

Para Lobato y López (2005, p. 50), Consiste en comprar para un periodo de corto u mediano plazo, ante posibles descensos de precios. Con esta compra se tienen pocas existencias se evitan perdidas de obsolescencia, pueden ocasionar gastos extras por demasiados pedidos e incluso peligro permanente en la ruptura de stock.

Indicador 3: % cumplimiento de órdenes estratégicas

Se refiere al número de compras que se realizan cuando se tiene alerta de medicamentos próximos a encontrarse agotados o discontinuados.

$$\% \text{ órdenes estratégicas} = \frac{\# \text{ Órdenes atendidas}}{\text{Total de órdenes estratégicas}}$$

Fuente: Sangri (2014)

1.3.1.2. Variable dependiente: Abastecimiento

Concepto de abastecimiento

Para Stern, Ansary, Coughlan y Cruz (2001, p.135), Es la gestión de circulación de bienes y servicios, además de ello la información está relacionada desde el punto de origen hasta el final que es el punto de consumo.

Reyes (2005, p. 260), “Representa todos los elementos y materiales de inversión, deben disponerse cuando sea necesarios dentro de los márgenes fijados por la planeación y la organización”.

Lacalle (2013, p. 14), El aprovisionamiento u abastecimiento supone muchos más que realizar una compra, previa selección de un determinado proveedor. El objetivo principal del aprovisionamiento se engloba en “Mantener al menor coste posible minimizando el riesgo de ruptura de la actividad de la empresa, es por ello que es recomendable mantener el nivel de existencias adecuado en el almacén”.

Tal como lo manifiesta Bastos (2007, p.7) “Es una operación logística que consiste en consolidar el abastecimiento de mercancías “stock” para evitar inconvenientes a los clientes, deberá ser constante y habrá de hacerse en las mejores condiciones, a fin de cumplir con los objetivos del negocio.”

Para Gavidí (2011, p. 9): La gestión del proceso de aprovisionamiento es muy importante, ya que su función principal es desarrollar planes estratégicos con los proveedores con la finalidad de apoyar el proceso de administración del flujo de fabricación y el desarrollo de nuevos productos [...] ese proceso pretende involucrar a los clientes y proveedores importantes para buscar una reducción importante de los tiempos de ciclo, para el desarrollo de nuevos productos.

Dimensión 1: Planificación

Según Escudero (2014, p. 28) “La planificación consiste en programar las compras y aplicar técnicas de almacenaje para mantener las existencias mínimas de cada material. El aprovisionamiento se programa partiendo de los objetivos generales de la empresa”.

Para Mantilla y Sáez (2008). La planificación es un conjunto de acciones y planes estructurados para obtener un objetivo determinado, esto se realiza cuando se poseen un alto nivel de veracidad sobre la situación en que estas van a llevar a cabo, manteniendo un elevado control de los factores que permitan que se alcance el resultado buscado. (p. 17)

Para Muñoz (2012, p. 13), La planificación, es una actividad continua, en el cual se planea sobre una realidad cambiante y nunca previsible, la planificación no termina en la formulación de un proyecto, si no que implica un reajuste permanente entre medios, actividades y fines.

Así mismo para Vargas (2006, p.11) indicó que; La planificación propone objetivos que son alcanzables, teniendo en cuenta los recursos y los medios disponibles, además de ello la viabilidad política, económica, social, cultural, ambiental y ética, de acuerdo con el marco legal, contexto o escenario donde se elabora y ejecuta el plan.

Según Navajo (2009, p. 21), “Una actividad lógica que tiene por objetivo decidir sobre la asignación de recursos escasos en el logro de objetivos múltiples, a través de medios adecuados para su obtención.”

Planificación de stock

Según Maelón (2008, p. 9), Es el número de días que el stock promedio debe cubrir la demanda prevista en la empresa. Decir cobertura de stock equivale a decir; ‘stock para cuanto tiempo’.

Según Maelón (2008, p. 1), A través de la planificación de stock es el medio para brindar un buen servicio al cliente, eso genera: 1) atender en menos tiempo, 2) proveyendo de productos sin caer en carencias y 3) permitir obtener mejores beneficios económicos.

Indicador 1: %stock máximo

Se refiere a la cantidad máxima que se debe contar en el alancen de las distintas medicinas y materiales médicos, para asegurar el correcto abastecimiento.

$$\text{Stock máximo} = \text{Stock deseado} + (\text{Consumo diario} * 3)$$

Fuente: Escudero (2017)

Tiempo de ciclo

Según Cruelles, Es el tiempo que transcurre desde el instante en que se hace un pedido a un proveedor externo hasta que lo recibe el almacén. (2012, p. 110)

El tiempo de ciclo es un parámetro que está definido por cada proceso. Sera el tiempo en el que un proceso se ejecuta, ello puede ser un proceso de maquina o un proceso manual. Este tiempo queda establecido en función de una serie de parámetros. (QE2econsulting, 2014, párr. 1)

Según Mora (2012, p. 53) “Este sistema se basa en reordenan las cantidades necesarias, una vez se llegue a un punto mínimo llamado punto de reorden. Fundamentalmente, en este punto está definido y afectado por variables como: la demanda de consumo del bien; tiempo de adelanto; los agotados, y los inventarios de seguridad”

Indicador 2: %abastecimiento

Se refiere al tiempo que se demora el proveedor en abastecer la farmacia.

$$\% \text{ Tiempo de abastecimiento} = \frac{\text{Tiempo de espera de abastecimiento}}{\text{Tiempo promedio de abastecimiento}}$$

Fuente: Escudero (2017)

Dimensión 2: Punto de pedido

Para Escudero (2014, p. 38), “Es una herramienta que determinar el stock de reposición mediante: revisión continua y la revisión periódica”.

Según Pau y De Navascués (2001), “Es el método de ritmo de consumo que marca el momento exacto del lanzamiento del pedido. El pedido se determina cuando la cantidad del stock alcanza un nivel determinado que se denomina Punto de pedido” (p. 169).

Palomares (2015, p. 306), “El punto de pedido, se refiere al nivel de stock que exige la formulación de un nuevo pedido a fin de satisfacer la demanda y el stock deseado”.

Sistema de revisión continua

Para Escudero (2014, p. 38), El sistema de revisión continua, consiste en inspeccionar el nivel de existencia de un producto cada vez que se realiza una venta o una recepción, de esta manera se tendrá conocimiento del stock almacenado.

Tal como lo manifiesta Cruelles (2012, p. 180), el sistema de revisión continua consiste en remitir la orden de compra de una cantidad siempre constante cuando el nivel de stock llegue a su nivel determinado (punto de pedido). Controlar constantemente las existencias.

Por otro lado, Krajewski, y Ritzman (2000, p. 558) manifiesta que, El sistema de revisión continua también llamado sistema de punto de reorden o sistema de cantidad de pedido fija, se identifica el inventario restante de un artículo cada vez que se hace un retiro del mismo, para saber si ha llegado el momento de hacer un nuevo pedido

Tal como lo manifiesta Mora (2012, p 55) indicó: Esta variable representa una necesidad pues implica unos costos de mantenimiento de inventario más elevados y, por ende, mayores costos de almacenamiento. No obstante, su importancia de afrontar las variaciones de la demanda y evitar tener índices de ventas perdidas, que pudieran afectar el desempeño de la gestión.

Indicador 1: % stock mínimo

Se refiere a la cantidad mínima de cada ítem.

$$\text{Stock mínimo} = \text{consumo diario} * 3$$

Fuente: Escudero (2017)

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.4.1. Problema general

- ¿Cómo la gestión de compras mejora el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019?

1.4.2. Problemas específicos

- ¿Cómo la gestión de compras mejora la planificación de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019?
- ¿Cómo la gestión de compras mejora el punto de pedido de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019?

1.5 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

1.5.1. Justificación Teórica

En el presente trabajo de investigación se busca mejorar el abastecimiento, la reducción de tiempo de atención de los proveedores y la actualización de stocks mínimos y máximos en la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., para ello se aplicará la gestión de compras para mejorar el abastecimiento de los medicamentos seleccionados, para ello se tomó en cuenta los primordiales objetivos que la compañía desea alcanzar. Según Sabino (1992) señalo que el proyecto de investigación contiene los máximos detalles, precisión y claridad sobre la investigación científica. En ello se establece el tiempo y espacio (p.8).

1.5.2. Justificación Practica

Según Cervo y Bernal (1989), define la investigación dirigida a proponer soluciones. Su finalidad es hallar respuestas mediante el empleo de procesos científicos (p. 41).

Para dicho análisis se tomará en cuenta la problemática planteada que es el mal abastecimiento, además de ello se debe tener en cuenta que para realizar una investigación se debe conocer la actual gestión de compras que se viene aplicando con la finalidad de promover la investigación acerca del impacto que generará en el proceso de abastecimiento.

1.5.3. Justificación Metodológica

Según Galán (2010, p.10), se basa en proponer que existe un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento valido y confiable.

Por las razones expuestas, la Clínica El Golf, considera necesario y pertinente proceder con una investigación con el objetivo de aplicar correctamente la gestión de compras con el fin de mejorar el abastecimiento. Esto favorece de gran manera a la Clínica El Golf en disminuir los errores en el proceso de compras para la satisfacción del cliente interno y externo.

1.6 HIPÓTESIS

1.6.1. Hipótesis general

La gestión de compras mejora en el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

1.6.2. Hipótesis específicas

- La gestión de compras mejora en la planificación de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019.
- La gestión de compras mejora en el punto de pedido de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

1.7 OBJETIVO

1.7.1. Objetivo general

Determinar la gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2018.

1.7.2. Objetivo específico

- Determinar la gestión de compras para mejorar la planificación de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019.
- Determinar la gestión de compras para mejorar el punto de pedido de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019.

II. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO, MÉTODO, TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

2.1.1. Diseño de investigación

El diseño de la investigación es experimental. Es experimental ya que se manipula las variables, en esta ocasión se manipula la variable independiente Gestión de comprar obteniendo como resultado la mejora de la variable dependiente Abastecimiento.

Según Valderrama (2013, p. 176), “En el diseño experimental se manipulan en forma liberada una o más variable independiente para analizar sus consecuencias en la(s) variables dependientes(s)”

2.1.2. Método de investigación

El método de investigación que se aplico fue Hipotético Deductivo.

Para Hernández, Fernández y Baptista (2014, p.12) “Se utiliza la lógica deductiva, ir de lo universal a lo personal”.

2.1.3. Tipo de investigación

El tipo de investigación es aplicada.

Según Vargas (2009, p. 159), La investigación aplicada acoge el renombre de investigación de “investigación practica o concreto”, se establece dado que investiga la dirección o uso de las facultades adquiridas y logrando adquirir nuevos conocimientos, posteriormente el reorganizar y establecer el trabajo establecido en la investigación. La práctica del conocimiento y las deducciones de la investigación su solución de una forma rigurosa, coordinada y proyectada que manifestara la verdad.

2.1.4. Nivel de investigación

El nivel de la investigación corresponde al explicativo – causal. El enfoque explicativo causal nos propone la elección de extender cada resultado, nos brinda superioridad de los datos obtenidos en la encuesta, por tanto, nos brinda una admirable representación sobre estos datos recogidos.

De igual forma, nos facilita una gran posibilidad de argumentos en los datos conseguidos y una gran orientación de cada punto concluyente, también mejora en la asimilación de estudios iguales.

Rodríguez (2010, p, 195), “Explicativo causal es un conjunto de conocimientos ya adquiridos en la búsqueda de información y esto ayuda a poder tener más ideas sobre el tema”.

2.2 VARIABLE DE OPERACIONALIZACIÓN

2.2.1. Variable independiente: Gestión de compras

Definición Conceptual

Arenal (2016, p. 16) La gestión de compras se encarga de realizar todas las compras de productos que se requieren para la producción o comercialización del producto. Esta función debe valorar aspectos como: 1) El precio de las mercancías, 2) Calidad de las mismas, 3) Los plazos de entrega y la seriedad en el cumplimiento de los mismos.

Definición Operacional

Según Heredia (2013), La gestión de compras radica en proveer de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Esto debe proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento exacto, con el precio acordado y en el lugar requerido, dentro del tiempo estipulado, es decir, que la entrega no se debe realizar antes ni después de lo acordado. (p.3)

2.2.2. Variable dependiente: Abastecimiento

Definición Conceptual

Para Castellanos (2016, p. 28), [...] Considera todos procesos y actividades destinadas a inspeccionar el suministro que realizan los diferentes proveedores con los que cuenta la empresa en el desarrollo de sus operaciones.

Definición Operacional

Tal como lo manifiesta Bastos (2007, p.7) “Es una operación logística que consiste en consolidar el abastecimiento de mercancías “stock” para evitar inconvenientes a los clientes, deberá ser constante y habrá de hacerse en las mejores condiciones, a fin de cumplir con los objetivos del negocio.”

Tabla 2 Matriz de operacionalización

VARIABLE INDEPENDIENTE						
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADORES	
Variable independiente - Gestión de compras	Arenal (2016, p. 16) La gestión de compras se encarga de realizar todas las compras de productos que se requieren para la producción o comercialización del producto. Esta función debe valorar aspectos como: 1) El precio de las mercancías, 2) Calidad de las mismas, 3) Los plazos de entrega y la seriedad en el cumplimiento de los mismos.	Según Heredia (2013), La gestión de compras radica en proveer de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Esto debe proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento exacto, con el precio acordado y en el lugar requerido, dentro del tiempo estipulado, es decir, que la entrega no se debe realizar antes ni después de lo no acordar. (p.3)	Just in Time	Es una filosofía industrial de eliminación de todo lo que implique desperdicio o despilfarro en el proceso de producción desde la compra hasta la distribución. (Arndt, 2005, pag. 2)	Cronograma de compras	$\% \text{ de cumplimiento de cronograma} = \frac{\# \text{ órdenes según cronograma mensual}}{\text{Total de órdenes}}$
					Seguimiento de compras	$\% \text{ de cumplimiento} = \frac{\# \text{ órdenes atendidas}}{\text{Total de órdenes enviadas}}$
			Tipos de compras	Dentro de las compras y abastecimiento que efectúan las empresas nos encontramos con una gran variedad de este tipo de actividades, tanto para el abastecimiento de las materias primas y/o componentes como las que se necesitan para cumplir las actividades [...]. (Sangri, 2017, pag.24)	Compras anticipadas	$\% \text{ de órdenes anticipadas} = \frac{\# \text{ de órdenes volumen}}{\text{Total de órdenes}}$
					Órdenes de compra de emergencia	Costo total de órdenes de emergencia
					Órdenes de compras estratégicas o especiales	$\% \text{ órdenes estratégicas} = \frac{\# \text{ Órdenes atendidas}}{\text{Total de órdenes estratégicas}}$
Variable dependiente - Abastecimiento	Para Castellanos (2016, p. 28), [...] Considera todos procesos y actividades destinadas a inspeccionar el suministro que realizan los diferentes proveedores con los que cuenta la empresa en el desarrollo de sus operaciones.	Tal como lo manifiesta Bastos (2007, p.7) "Es una operación logística que consiste en consolidar el abastecimiento de mercancías "stock" para evitar inconvenientes a los clientes, deberá ser constante y habrá de hacerse en las mejores condiciones, a fin de cumplir con los objetivos del negocio."	Planificación	La planificación consiste en programar las compras y aplicar técnicas de almacenaje para mantener las existencias mínimas de cada material. (Escudero, 2017, pag. 28)	Planificación de stock	Stock máximo = Stock deseado + (Consumo diario * 3)
					Tiempo de ciclo	$\% \text{ Tiempo de abastecimiento} = \frac{\text{Tiempo de espera de abastecimiento}}{\text{Tiempo promedio de abastecimiento}}$
			Punto de pedido	[...] Consiste en revisar el nivel de existencia de un artículo cada vez que se produce una recepción o una venta, de esta forma se tiene permanente conocimiento del stock almacenado. (Escudero, 2017, pag. 38)	Sistema de revisión continua	Stock mínimo = consumo diario * 3

Fuente: Elaboración propia

2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.3.1. Población

Según Beltrán y Cueva (p. 142), La población es el conjunto de unidades elementales que posee una característica común que se desea estudiar.

En el presente proyecto de investigación, la medición de los indicadores se tendrá como población el número de órdenes de compra que se envían a proveedores no negociados, además de ello de las compras de emergencias que se realizan por farmacias externas y los préstamos que se realizan de diferentes clínicas durante el periodo de 8 meses.

2.3.2. Muestra

Tal como lo manifiesta Valderrama (2015, p. 184). “Es un subgrupo de representativo de un universo o población. Es representativo porque evidencia las características de la población”.

En el presente proyecto investigación, el tamaño requerido de la muestra será de tipo censo intencional, es decir se utilizará toda la población que es representada por el número de órdenes de compra que se envían a proveedores no negociados, además de ello de las compras de emergencias que se realizan por farmacias externas y los préstamos que se realizan de diferentes clínicas durante el periodo de 8 meses.

2.4. TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

La técnica se define como el conjunto de procedimientos o mecanismo para recolectar, validar y analizar la data suficiente que permita alcanzar los objetivos del presente proyecto de investigación. Tal como manifiesta Valderrama (2015, p. 194), “[...]consistirá en el registro sistemático, valido y confiable de comportamientos y situaciones observables a través de un

conjunto de dimensiones e indicadores”, es por ello que se determina que la técnica que prevalece en este estudio es la observación.

En el presente proyecto de investigación la gestión de compras para mejorar el abastecimiento del área de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2018; se utilizará la técnica de la observación, con la finalidad de recaudar datos numéricos a través de reportes semanales.

2.4.2. Instrumento de recolección de datos

Como lo manifiesta Hernández (2014), “Un instrumento de medición idóneo es aquel que detalla datos que logran ser percibidos los cuales representan los conceptos o variables que el investigador posee”

En el presente trabajo de investigación la gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. en el año 2018, se utilizará una ficha general de observaciones tanto para los indicadores de la variable dependiente e independiente.

2.4.3. Validación

Para Santamaría, la validación está hecha por expertos, con una extensa experiencia en valoración y profesionales en su rama, para comprobar los ítems de los instrumentos estos se someten a una verificación (2006, p. 141).

En la actual investigación cuatro especialistas de la presente casa de estudios, brinda la validez mediante sus experiencias y conocimientos, así mismo se adjunta la firma de juicios de expertos que podrán ser visualizados en el Anexo N°2.

Tabla 3 Juicio de expertos

N° DE EXPERTOS	DATOS	PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD
1	MG. SUCA APAZA GUIDO RENE	SI	SI	SI
2	MG. CUBAS VALDIVIA OSCA	SI	SI	SI
3	MG. DELGADO MONTES MARY LAURA	SI	SI	SI
4	MG. MONTOYA CÁRDENAS GUSTAVO	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4 Validación de juicio de expertos

JUICIO DE EXPERTOS				
RESPUESTA_ESPECIALISTA	MG. SUCA APAZA GUIDO RENE	MG. CUBAS VALDIVIA OSCAR	MG. DELGADO MONTES MARY LAURA	MG. MONTOYA CÁRDENAS GUSTAVO
SI	4	4	4	4
NO	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

La prueba Binomial es una forma de cuantificar la validez del contenido por el juicio de expertos.

Tal como lo manifiesta Acuña (2003), La prueba binomial proporciona la probabilidad de obtener un número específico de éxitos en un conjunto, [...] para la variable de estudio existe una probabilidad de éxito llamada p y una probabilidad de fracaso llamada q que se expresa en $p+q=1$ (p. 44)

En la presente investigación se realizó la prueba Binomial para la cuantificación de validez de los instrumentos los mismos que fueron certificados mediante el juicio de expertos.

Prueba Binomial

Tabla 5 Resultados – Prueba Binomial

ESPECIALISTA	Categoría	N	Prop. observada	Prop. de prueba	Significación exacta (unilateral)
MG. SUCA APAZA GUIDO RENE	SI	4	1	0,85	0,522
	NO	0	0		
MG. CUBAS VALDIVIA OSCAR	SI	4	1	0,85	0,522
	NO	0	0		
MG. DELGADO MONTES MARY LAURA	SI	4	1	0,85	0,522
	NO	0	0		
MG. MONTOYA CÁRDENAS GUSTAVO	SI	4	1	0,85	0,522
	NO	0	0		

Fuente: Elaboración propia

Nota:

Grupo 1: El especialista si acepta la validez del contenido del instrumento que mide la Gestión de compras y el abastecimiento.

Grupo 2: El especialista no acepta la validez del contenido del instrumento que mide la Gestión de compras y el abastecimiento.

Hipótesis estadística

H0: La proporción de los indicadores aceptados por el especialista para el instrumento que mide la Gestión de compras y el abastecimiento es igual a 85%.

H1: La proporción de los indicadores aceptados por el especialista para el instrumento que mide la Gestión de compras y el abastecimiento es diferente a 85%.

Criterio de decisión

Se rechaza H0 si $SIG < 0,05$, caso contrario aceptar H0, dado que $SIG = 0,522 > 0,05$, entonces acepto H0.

Conclusión

La proporción de los instrumentos aceptados por los asesores 1,2,3 y 4 para el instrumento que mide la Gestión de compras y el abastecimiento, es igual a 85%.

2.4.4. Confiabilidad

Según Bernal, La confiabilidad de un instrumento es poder saber si las encuestas realizadas tienen un valor significativo ya que al ser insuficiente el trabajo de investigación es considerado negativo (2010, p. 247).

Por otro lado, Valderrama manifiesta que, la confiabilidad es un instrumento que brinda credibilidad al otorgar resultados consistentes aplicando en diferentes tiempos, en el cual se analiza el instrumento a una misma muestra de individuos, donde se genera resultados compatibles (2015, p. 215)

Para demostrar la confiabilidad del proyecto se adjunta las imágenes de los registros del Pretest de Abastecimiento en el Anexo 7 y en el Anexo 8 se puede observar el PostTest del abastecimiento., en ello se puede evidenciar que los anaqueles de medicamentos y materiales se encuentran con mayores unidades para la venta.

Para definir la confiabilidad de la investigación se realizará una comparación de los datos recolectados durante el desarrollo del proyecto, ello comprende “pre y post”. Estos datos serán adquiridos con la autorización de la empresa, por ello se proclama confiabilidad absoluta.

2.5. MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS

Según Hernández (2015p. 277) “El análisis de datos se realiza tomando en cuenta los niveles de medición de las variables y mediante la estadística. La inferencia sirve para estimar parámetros y probar hipótesis, se basa en la distribución maestra”

En el actual trabajo de investigación se hará uso del software SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Versión 22, en el cual se llevará a cabo la evaluación de datos estadísticos.

2.5.1. Análisis descriptivo

Análisis descriptivo: El análisis descriptivo permite manipular la variable mediante tablas, gráficos que autoriza la recopilación de los datos para analizar la situación actual y el estado en el que se encuentra la corporación luego de la aplicación de la gestión de compras para mejorar el abastecimiento en la empresa.

Como lo manifiesta Valderrama (2015, p. 229), “La estadística descriptiva utiliza tablas de frecuencia, frecuencias porcentuales y acumuladas, además de ello tablas de contingencias que son útiles para analizar simultáneamente dos o más variables”.

Según Hernández (2010, p. 287), “describe la data, valores o puntuaciones obtenidas de cada variable”.

A. Medidas de tendencia central:

A1: Moda: Dato con mayor frecuencia

A2: Mediana: Promedio de datos

A3: Media: Valor central de los datos.

2.5.2. Análisis inferencial

Radica en recopilar información sobre la población para realizar un estudio de datos mediante las pruebas de normalidad, Kolmogorov Smirnov y Shapiro Wilk, pruebas de hipótesis como Tstudent y Wilcoxon.

Por otro lado, Hernández “[...] busca probar hipótesis y generalizar los resultados obtenidos en la muestra a la población o universo.” (2010, p. 305).

Se basa en la verificación de los datos que mantienen un comportamiento paramétrico o no paramétrico.

– *H0: Los datos siguen una distribución normal si el nivel de significancia es mayor a 0.05*

– *H1: Los datos no siguen una distribución normal si el nivel de significancia es igual a .05*

2.6. ASPECTOS ÉTICOS

En el presente trabajo de investigación se presentará la información obtenida de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C (Sanna Clínica El Golf) con el objetivo de mejorar el abastecimiento de medicamentos de la farmacia general. Los principios éticos aplicados en la investigación son: la veracidad de la información recaudada, originalidad (elaboración propia) respetando la propiedad intelectual y el espíritu de la investigación.

2.7. DESARROLLO DE PROPUESTA DE MEJORA

2.7.1. Situación actual

Descripción general de la empresa

La empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. (Sanna Clínica el Golf) es la red más importante en el sector salud a nivel nacional, brindando productos y servicios de calidad con la finalidad de velar por la tranquilidad y seguridad de cada paciente.

RUC: 20507264108

Razón social: Sistemas de Administración Hospitalaria.

Página Web: <https://www.sanna.pe/sobre-sanna/>

Dirección legal: Av. Aurelio Miroquesada Nro.1030

Distrito: San Isidro

Departamento: Lima, Perú

Misión

Ser el mejor sistema de salud a nivel nacional, brindando acceso a los más altos estándares de calidad y seguridad médica.

Visión

Brindamos tranquilidad a los pacientes y sus familias a través de servicios integrados de salud accesible y de alta calidad, utilizando las mejores prácticas médicas con personal ético y altamente calificado.

Valores

- Excelencia en el servicio y cuidado de la salud
- Alta calidad médica y seguridad del paciente
- Integridad, respeto y compromiso
- Responsabilidad en el manejo de recursos
- Accesibilidad a productos y servicios



Figura 3 Página web de Sanna Clínica El Golf

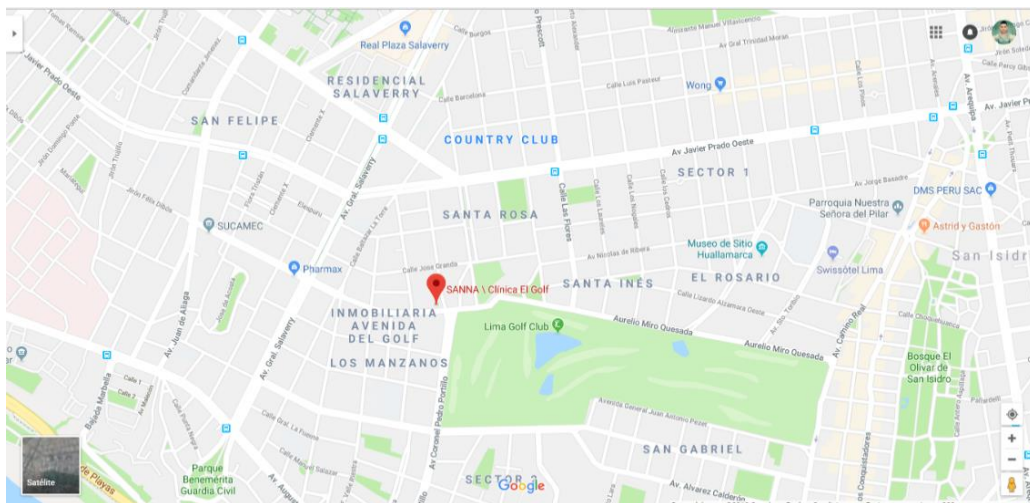


Figura 4 Ubicación de Sanna Clínica El Golf

Descripción del proceso de compras

Solicitud de requerimiento: Las distintas áreas de la clínica (SOP, UCI, TRAUMATOLOGÍA, HOSPITALIZACIÓN, SERVICIO Y FARMACIA GENERAL) realizan sus requerimientos atrás del sistema SPRING o por vía correo electrónico a los responsables de la compra y del seguimiento de las órdenes.

Descarga de requerimiento: Una vez recibida la solicitud de requerimiento se procede a liberar los distintos requerimientos de las áreas de las cuales pueden ser medicinas y/o materiales.

Observaciones de la creación de las órdenes de compra: Los requerimientos solicitados se contrasta con el Drive de medicamento agotados y discontinuados con la finalidad de no crear ordenes con ítems que se encuentren agotados o discontinuados. El Drive de agotados y discontinuados es actualizado constantemente.

Creación de órdenes de compra: Luego de realizar la liberación de los requerimientos se realiza la creación de las órdenes de compra según el proveedor negociado.

Revisión de órdenes de compra: La jefa de logística revisa las ordenes creadas por la coordinadora y el asistente de compras. Esta actividad es el primer filtro para verificar que las ordenes estén derivadas al proveedor correcto.

Aprobación de órdenes de compra: La jefa de farmacia realiza la aprobación de las ordenes creadas. En este proceso se realiza el segundo filtro con la finalidad de constatar las cantidades correctas y al proveedor negociado. Las ordenes menor o igual a S/ 10.000 lo realiza la jefa de farmacia.

Rechazo de órdenes de compra: En caso de la jefa de farmacia no considere pertinente las órdenes de compra creadas ya sea por cantidades, precio u proveedor seleccionado, tiene la facultad de cancelar la orden indicando el motivo para realizar la modificación correspondiente.

Envío de órdenes de compra: Todas las ordenes se deben enviadas en estado aprobado ya que con ellos se sustenta la confirmación de la jefa de farmacia aceptando los medicamentos y materiales solicitados.

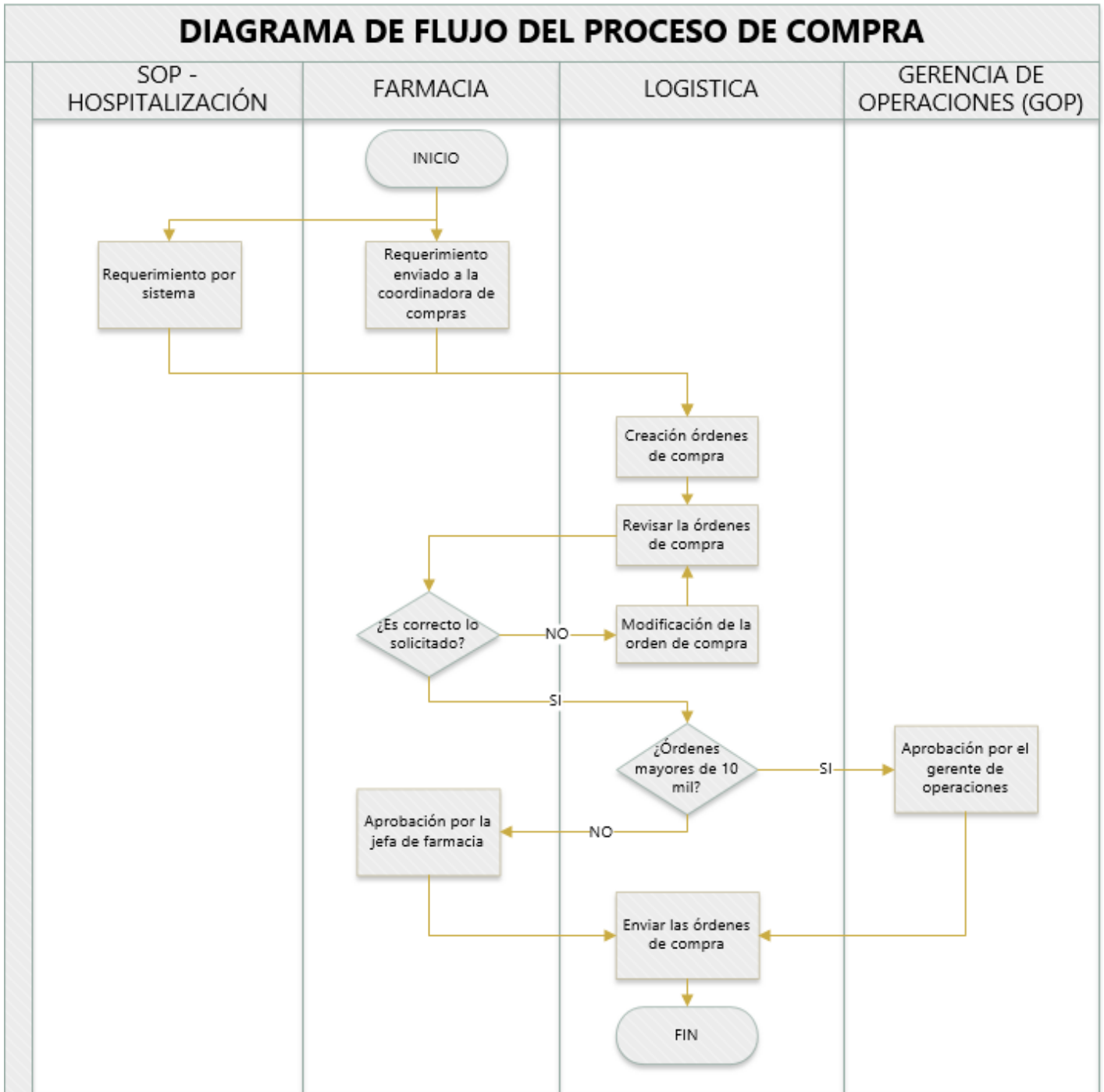


Figura 5 Diagrama de flujo del proceso de compras

Descripción de envío de las órdenes de compra

Las órdenes que estén aprobadas son enviadas desde el sistema Spring Producción, en el cual se selecciona la orden y a los proveedores que se desea enviar.

Descripción del seguimiento de las órdenes enviadas

Las órdenes que son enviadas ya sean por requerimientos u órdenes programadas se realiza un control por cada una de ellas para el correcto abastecimiento en el tiempo estimado y no generar retrasos en las atención y procedimientos de las distintas áreas.

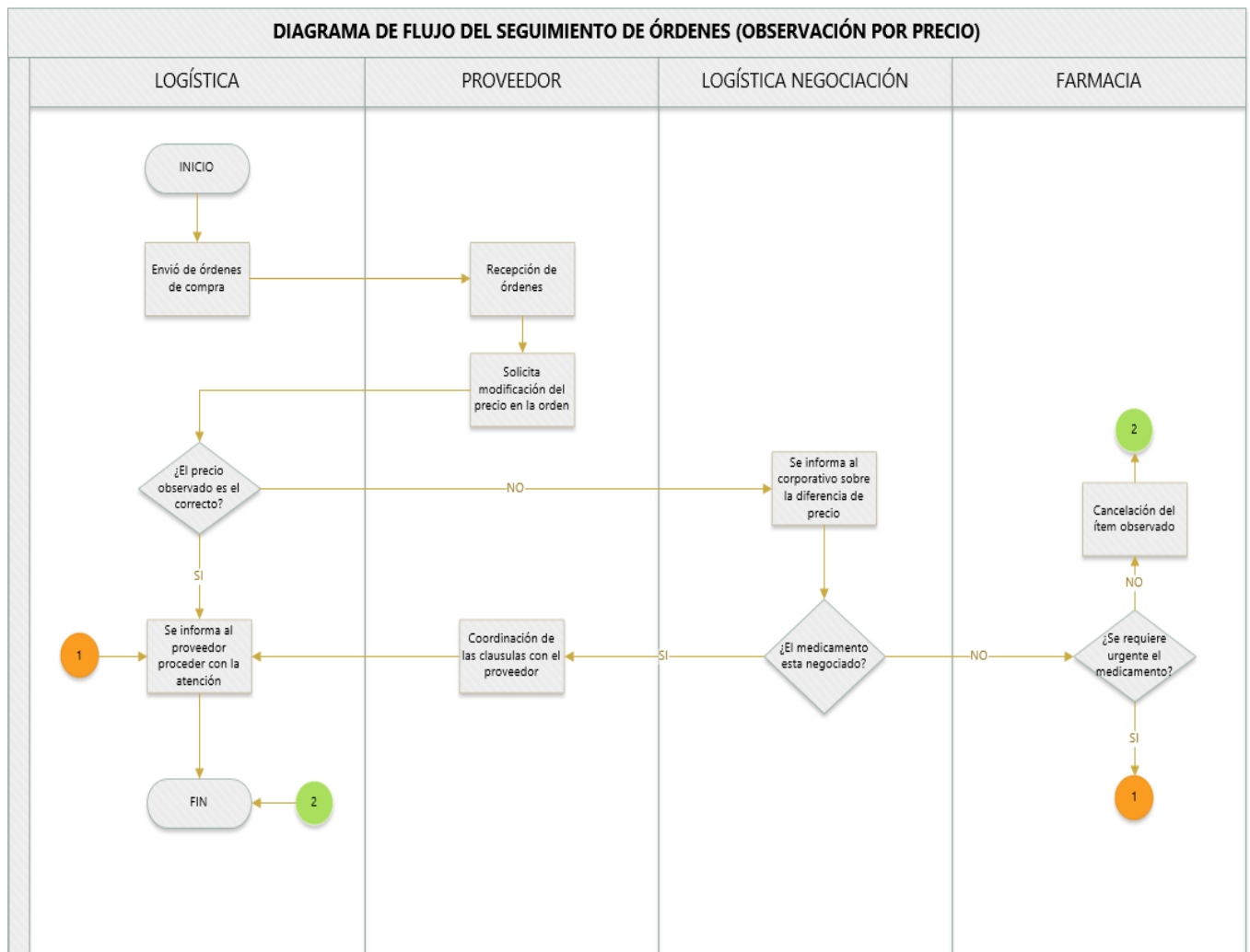


Figura 6 Diagrama de flujo de seguimiento de órdenes

Descripción del proceso de recepción

En el proceso de la recepción, el personal encargado inspecciona si cuenta con la orden de compra, en caso que en la factura sea distinta a la orden de compra se consulta a logística si se acordó algún cambio y si en caso no fuera así, se rechaza la factura. Por otro lado, cuando el proveedor llega al almacén sin factura o solo con guía de remisión se consulta a la jefa de farmacia si rechaza la orden o se realiza la recepción si la orden es de emergencia.

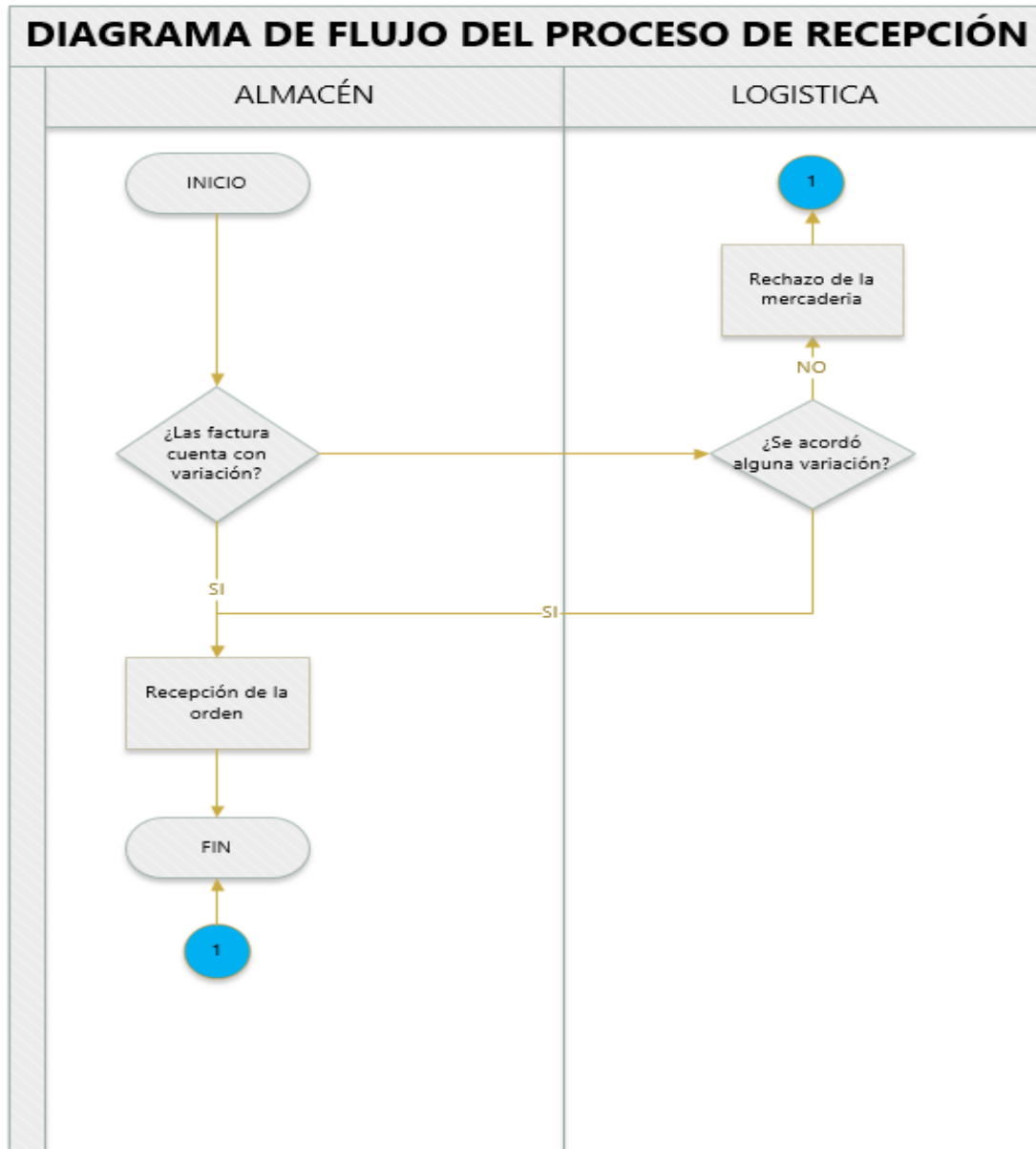


Figura 7 Diagrama de flujo del proceso de recepción

Cronograma de compras

En la actualidad existe un cronograma para las compras de pedido de volumen y pedido general, a pesar de ello no lo respetan, actualmente las compras se antes o después de la fecha pactada en el cronograma generando muchas veces desabastecimiento.

Además de estos tipos también se realiza compras oncológicas, estas adquisiciones son exclusivas para el área de oncología, estos medicamentos son utilizados para tratamientos de enfermedades críticas como el cáncer, las adquisiciones de estos fármacos son elevados entre ellos están SANDOSTATIN LAR, ABRAXANE, EMEND, REVLIMID Y GENOTROPIN. Estas compras se realizan exclusivamente si el paciente cuenta con una carta de garantía aprobada por su seguro u la cita este programada para su tratamiento.

Pedido volumen y pedido general

El área de logística maneja dos tipos de compras planeadas las cuales son Pedido de volumen y pedido general. El pedido de volumen se envía una o dos veces por semana a comparación del pedido general que se envía una o dos veces al mes con la finalidad de abastecer todos los medicamentos y materiales de la farmacia general.

Debido a que las compras no se realizan según el cronograma planteado en el mes se tienen que realizar compras de emergencia a proveedores no negociados generando elevar el costo de adquisición de medicamento y materiales. Uno de los proveedores concurrentes al que se envían las ordenes de emergencia es ONCOCARE, JMEDICAL, DIMMSA, QUIMICA SUIZA Y CORPORACIÓN H & F.

Tipos de proveedores

Actualmente la clínica El Golf, maneja una gran cartera de proveedores, de los cuales se seleccionó un rango de 25 proveedores frecuentes con la finalidad de comprobar el tiempo de atención, en las siguientes tablas se identificará a los proveedores seleccionados y se detallará el tiempo estimado de atención.

Tabla 6 Tipos de proveedores

TIPOS DE PROVEEDORES	
ATENCIÓN MAYORES A 24 HORAS	ATENCIÓN MENORES O IGUAL A 24 HORAS
LABORATORIOS ROEMMERS S A	HERSIL S.A.
BOEHRINGER INGELHEIM PERU SAC	REPRESENTACIONES DECO S.A.C
GALENICUM HEALTH PER	CORPORACION JMEDICAL E.I.R.L.
LABORATORIOS LANSIER S.A.C.	A. MENARINI LATIN AMERICA, S.L.U.
ROCHE FARMA (PERU) S.A.	DISTRIBUIDORA-DROGUERIA ALFARO S.A.C.
CORPORACION H & F SAC	PFIZER PFE PERU S.R.L.
WORLD PHARMA SAC	SANDERSON S.A.
GRUPO CAMED S.A.C.	LABORATORIOS OFTALMICOS S.A.C.
G.N.A. MEDICA E.I.R.L.	QUIMICA SUIZA S.A.
PROSEMEDIC S.A.C.	TECNOFARMA S.A.
NORDICPHARMACEUTICAL CO. S.A.C.	UNIMED DEL PERU S.A.
	Q MEDICAL S.A.C.
	B.BRAUN MEDICAL PERU S.A.
	MEDIFARMA S.A.

Fuente: Elaboración propia

Organigrama del área de logística

En la siguiente imagen se detallará como está organizada el área de logística desde la gerencia de operaciones que es a donde pertenece logística.

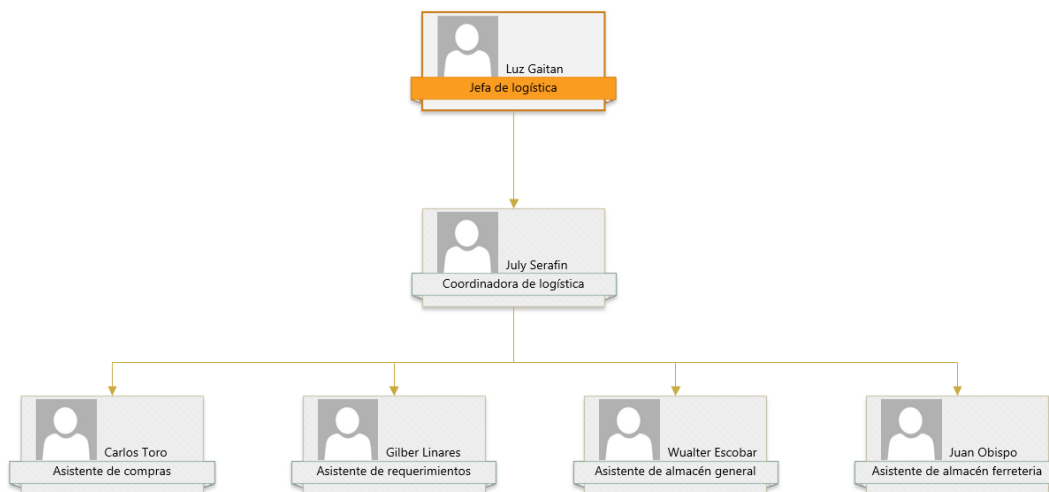


Figura 8 Organigrama del área de logística

Compras de emergencia (proveedores comunes)

Debido al mal abastecimiento de la farmacia general se vienen realizando compras de emergencia, en el cual el proveedor y la farmacia más concurrida es farmacia AMERICA SALUD S.A.C y el proveedor ONCOCARE S.A.C. dicho proveedor es el principal abastecedor de medicamentos oncológicos, el cual los precios pueden ser incrementados al mil por ciento. El caso del medicamento EMEND en el proveedor negociado (Perulab) el costo S/ 100 soles, caso contrario del proveedor ONCOCARE S.A.C en el cual el mismo medicamento el costo es de S/ 1100 soles. Posteriormente se detallará el valor de las compras que se vienen realizando hasta el mes de mayo del presente año.

Tabla 7 Detallado Compras de emergencia ONCOCARE S.A.C.

PROVEEDOR	201801	201802	201803	201804	201805	Total
ONCOCARE S.A.	S/72.096,15	S/16.555,28	S/54.873,44	S/59.374,51	S/99.971,14	S/302.870,52

Fuente: Elaboración propia

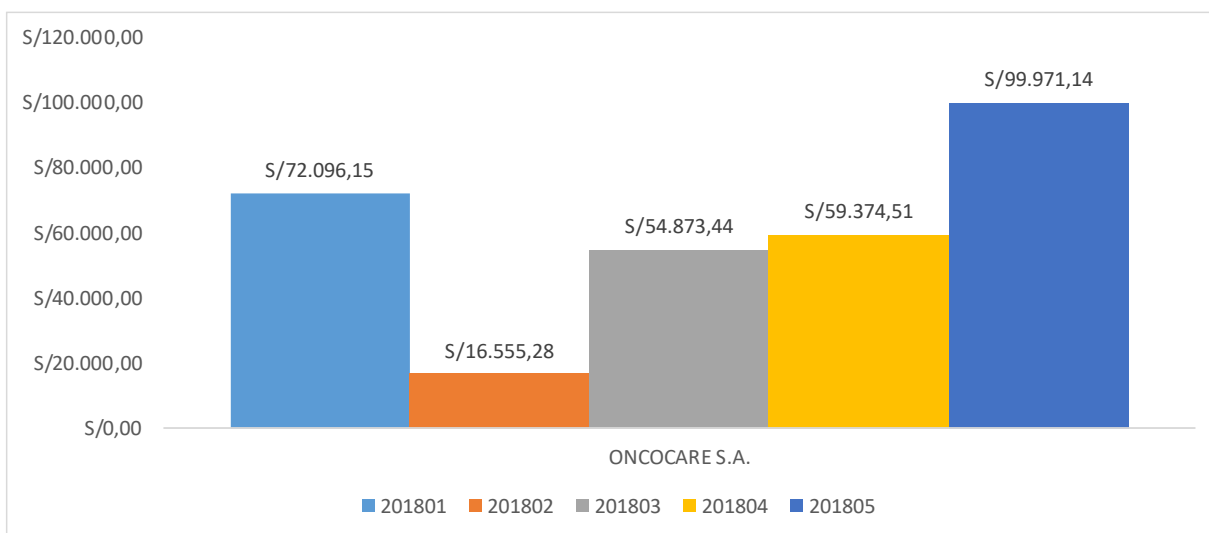


Figura 9 Diagrama de compras de emergencia – ONCOCARE S.A.C.

La farmacia AMERICA SALUD S.A.C., es la principal cadena de farmacias al que se le compra los productos que no cuenta la clínica, en dicha cadena farmacéutica se adquiere medicamentos y materiales médicos. Posteriormente se detallará las compras que se han hecho en el periodo 2018-01 hasta el 2018-05.

Tabla 8 Detallado Compras de emergencia - Farmacia AMERICA SALUD S.A.C.

PROVEEDOR	201801	201802	201803	201804	201805	Total
AMERICA SALUD S.A.C.	S/4.979,81	S/3.442,13	S/2.348,64	S/4.799,29	S/4.674,29	S/20.244,16

Fuente: Elaboración propia

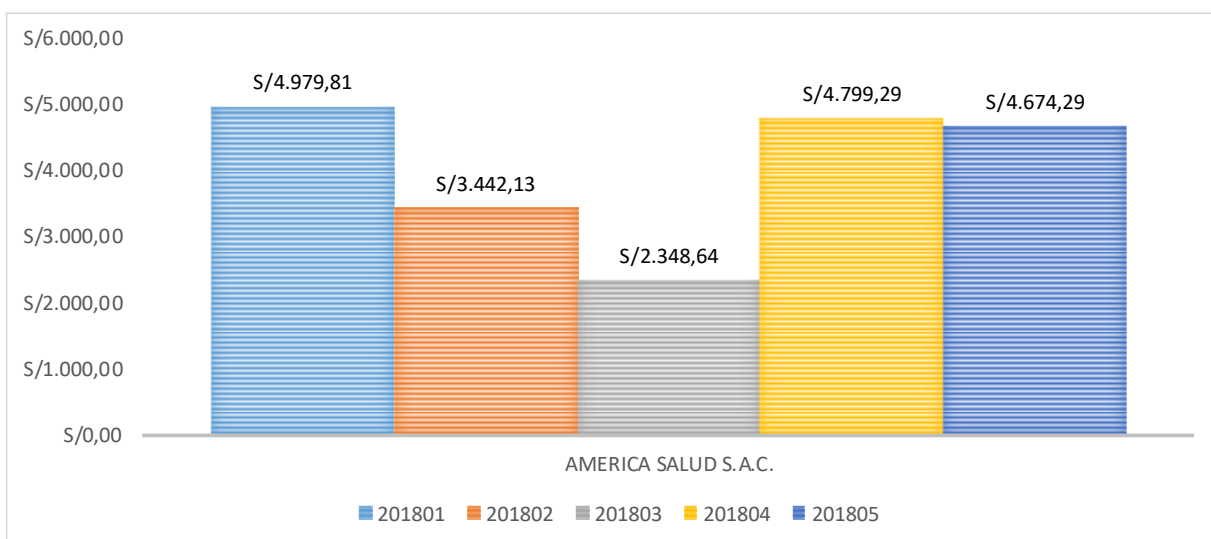


Figura 10 Diagrama de compras de emergencia – Farmacia AMERICA SALUD

Desabastecimiento de farmacia

Actualmente Sanna El Golf cuenta con inconvenientes para realizar el abastecimiento correcto de medicamentos; esto con lleva que se generen pendientes prescritos por los médicos tratante generando gastos extras ya que los fármacos no atendidos deben ser enviados al domicilio del paciente en un lapso máximo de 36 a 48 horas.

La clínica no cuenta con personal motorizado para realizar las entregas a domicilio, por ello se contrata el servicio de una empresa que procede a realizar los delivery's a los distintos puntos;

el costo promedio de envío es de S/ 10 por ello reduciendo los medicamentos pendientes se podrá minorar los gastos extras.

Tabla 9 Costos de pendientes

Resumen de estados - Pendientes									
Periodo	Agotado/Descontinuado	Atendido	CERRADO	En proceso	En transito	Pendiente	Por recoger	Total general	Costo por envío
201801		287	3		25		4	319	S/3.190,00
201802		156			99	30	10	295	S/2.950,00
201803		285						285	S/2.850,00
201804		316						316	S/3.160,00
201805		319		1			2	322	S/3.220,00
201806		296						296	S/2.960,00
Total general	0	1659	3	1	124	30	16	1833	S/18.330,00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 9; se puede visualizar que entre Enero a Junio se generaron 1817 pendiente, esto generó un gasto extra de S/ 18 170 en envíos a domicilio.

Causas del problema

Para identificar las posibles causas que generan el mal abastecimiento de la farmacia general, se realiza el diagrama de Ishikawa o también conocido como diagrama de causa – efecto.

La información se extrajo directamente del sistema Spring Producción, a continuación, se presentará una con las posibles causas del mal abastecimiento.

Tabla 10 Frecuencia de causas

Descripción de la causa	N° de veces	% Acumulado
Medic.(Agotados - Descontinuados)	149	71,29%
Negociación con proveedores	24	82,78%
Sistema Spring	20	92,34%
Escases de empowerment	8	96,17%
Incumplimiento de cronograma	5	98,56%
Materiales controlados	3	100,00%

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla 10 se puede visualizar la información recolectada con la finalidad de identificar las causas principales.

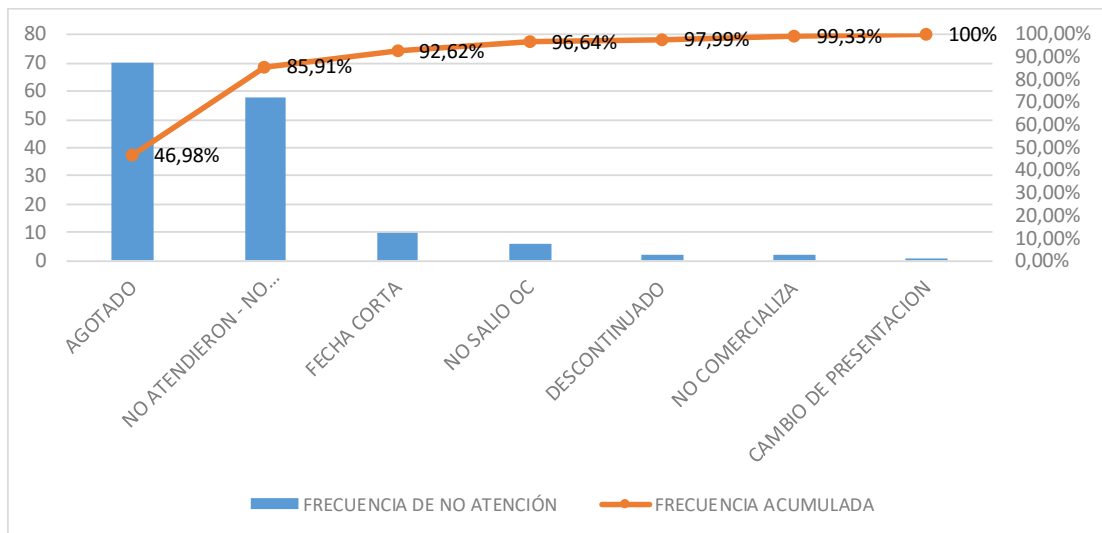


Figura 11 Diagrama de Pareto

En el presente grafico de Pareto, se puede evidenciar que la causa más importante que genera el bajo abastecimiento de la farmacia general es la no atención porque los fármacos se encuentran agotados, discontinuados, esta causa obtiene el 71.29%, a partir del cual se desarrolla el presente trabajo de investigación “Gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., 2018”.

Entre las causas más resaltantes son los medicamentos agotados, discontinuados y de fecha corta, esta causa afecta al correcto abastecimiento de los fármacos incluso también genera incomodidad en los pacientes ya que en ocasiones las técnicas de farmacia dejan pendientes medicamentos que son imposibles de conseguir.

Otras de las causas más resaltantes son los precios negociados, en ocasiones el área de compras envía la orden a los distintos proveedores con los precios otorgados por el área de negociación, los proveedores realizan observaciones cuando los precios no concuerdan con la base que manejan, en el caso si el precio es mayor de el que se maneja se informa a negociaciones para que realicen la respectiva coordinación para la pronta atención. En varias oportunidades las ordenes que son observadas se mantienen en Standby hasta obtener una respuesta generando la no atención de la orden dando como resultado el mal abastecimiento.

La siguiente causa es el sistema que maneja la clínica Spring Producción, viene generando problemas en el envío de las órdenes de compra, uno de los problemas detectados es la demora en el envío, pero la más resaltante es que en ocasiones las órdenes de compra figuran como enviadas correctamente, pero al proveedor no llega el adjunto o en el peor de los casos la orden no se envía. Por otra parte, otro problema encontrado es la falta de Empowerment de la jefa de farmacia ya que si ella no aprueba las ordenes se quedan en Standby hasta que tenga su aprobación generando la no atención en el tiempo exacto ya que no se cumple con la ventana horaria de los proveedores.

2.7.2. Propuesta de mejora

Luego de identificar las causas que generan el mal abastecimiento de medicamentos en farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria se busca mejorar el suministro de fármacos a través la gestión de compras. La implementación de la gestión de compras se realizará por medio de Just in Time y Tipos de compras, esto se pondrá en práctica mediante la creación y envío de órdenes basados a un cronograma y un tipo de criticidad, los tipos de denominación serán Pedido general, anticipadas y/o especiales, estas acciones tienen como finalidad eliminar las órdenes volumen que actualmente se realizar como amortiguación al pedido general obteniendo como resultado reducir o eliminar los medicamentos pendientes y ahorrar costos con la eliminación de envíos a domicilio.

Este proyecto de investigación busca mejorar el abastecimiento de la farmacia general realizando correctamente la planificación de medicamentos de criticidad volumen manteniendo un correcto de punto de pedido que con lleva a realizar una adecuada revisión continua de los fármacos consumidos.

Por consiguiente, se plantearán diferentes sugerencias al área de logística de Sanna El Golf como parte de la propuesta de mejora para obtener los resultados deseados con apoyo del área de farmacia y de los servicios.

Las actividades que se realizarán a fin de mejorar el abastecimiento de Sanna Clínica El Golf son las siguientes:

- Determinar el problema principal.
- Plantear y crear correctamente el cronograma de compras.
- Crear órdenes de compras respetando el cronograma planteado.
- Envío y seguimiento de las órdenes enviadas.
- Modificar y establecer fecha y hora de recepción.
- Controlar el abastecimiento de lo requerido en un plazo máximo de 48 horas.
- Reducir el tiempo de atención.
- Inspeccionar los anaqueles de medicamentos oncológicos a fin de solicitar lo requerido.
- Actualizar los máximos y mínimos de productos críticos.
- Modificación del flujo de revisión y aprobación de órdenes.

Tabla 11 Diagrama de actividades

ACTIVIDADES A REALIZAR	JUST IN TIME	TIPOS DE COMPRA	PLANIFICACIÓN	PUNTO DE PEDIDO
Determinar el problema principal.				
Plantear y crear correctamente el cronograma de compras.				
Crear órdenes de compras respetando el cronograma planteado.				
Envío y seguimiento de las órdenes enviadas.				
Modificar y establecer fecha y hora de recepción.				
Controlar el abastecimiento de lo requerido en un plazo máximo de 48 horas.				
Reducir el tiempo de atención.				
Inspeccionar los anaqueles de medicamentos oncológicos a fin de solicitar lo requerido.				
Actualizar los máximos y mínimos de productos críticos.				
Modificación del flujo de revisión y aprobación de órdenes.				

Fuente: Elaboración propia

Primera sugerencia – Cronograma de compras

La primera sugerencia es crear un cronograma en el cual se detalle el día y la hora que se realizará la recepción de los requerimientos, posteriormente se crearán las órdenes dirigiéndolo a los proveedores correspondientes; la finalidad de la creación del cronograma es abastecer en el tiempo correcto a los servicios solicitantes, reducir las compras de emergencia y brindar una respuesta concreta de la entrega del requerimiento solicitando. El leadtime máximo de aprovisionamiento es de 48 horas.

Tabla 12 Cronograma de solicitud de servicios

CRONOGRAMA SERVICIOS					
REQ	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
MAÑANA	Dra. Rosa Carbajal (SOP) 11 a.m.	Elva Saveedra (Vac. Y Coche) 11 a 12 a.m.			
	Jhosselyn (Far - Onco - Gast) 11 a 12 a.m.		Jhosselyn (Far - Onco - Gast) 11 a 12 a.m.	Jhosselyn (Oncología) 4 a 5 p.m.	Jhosselyn (Far - Onco - Gast) 11 a 12 a.m.
	Cristina Jalixto (Hosp) 12 a.m.		Cristina Jalixto (Hosp) 12 a.m.		Cristina Jalixto (Hosp) 12 a.m.
TARDE	Jhosselyn (Oncología) 4 a 5 p.m.	Jhosselyn (Oncología) 4 a 5 p.m. Rosina Santiago (Emergencia) 4 a 5 p.m.	Jhosselyn (Oncología) 4 a 5 p.m.		Rosina Santiago (Emergencia) 4 a 5 p.m.

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 12, se puede visualizar el cronograma planteado a las distintas áreas, la organización de requerimientos se realizó de acuerdo al consumo del área.

Segunda sugerencia – Reducir órdenes anticipadas

En cuanto a la segunda sugerencia se plantea optimizar la creación de órdenes anticipadas (volumen) a consecuencia de la planificación de órdenes. En dicho plan se dará a conocer el número de órdenes según su denominación; además de ello, realizando un correcto seguimiento de las órdenes enviadas favorecerá en la optimización de las órdenes de volumen.

Tabla 13 Planificación de órdenes

PLANIFICACIÓN DE ÓRDENES						
PERIODO	MES	PG	VOL	PEND	SER	TOTAL_MENSUAL
2018	Julio	550	150	50	75	825
2018	Agosto	550	150	50	75	825
2018	Septiembre	550	150	50	75	825
2018	Octubre	550	150	50	75	825
2018	Noviembre	550	150	50	75	825
2018	Diciembre	550	100	50	50	750
2019	Enero	600	0	30	50	680
2019	Febrero	600	0	30	50	680
2019	Marzo	600	0	30	50	680
2019	Abril	600	0	30	50	680
2019	Mayo	600	0	30	50	680

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 13, se puede observar el plan de creación de órdenes mensuales, en esta ocasión se puede notar que las órdenes de denominación volumen deben disminuir hasta alcanzar a 0.

Tercera sugerencia – Actualización de máximos y mínimos

En la actualidad los máximos y mínimos de medicamentos y materiales, en esta ocasión se debe realizar la actualización de los medicamentos de criticidad volumen ya que estos son los que cuentan con mayor demanda. Por esta razón se seleccionará los 25 primeros ítem con mayor demanda.

Tabla 14 Medicamentos de criticidad – volumen

Secuencia	Ítem	DescripcionLocal	Und_med	Criticidad	Stock mínimo - 2018_I	Stock máximo - 2018_I
1	0000012039	FLAXEL 200MG CAP CAJA X 30	30	VOLUMEN	3961	6902
2	0000012893	SEVOGESIC 100% SOL INH X 250ML	250	VOLUMEN	0	0
3	0000012615	SUPRACALM 1G TAB CJA X 100	100	VOLUMEN	587	1048
4	0000007225	JANUMET 50mg /1000mg Comp. Rec. x 28	28	VOLUMEN	1901	3425
5	0000007675	OMEPRAZOL 20MG CAPS. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	2004	3301
6	0000012138	METFORMINA 850MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	1500	4500
7	0000012396	AMLODIPINO 5MG CJA TAB X10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	1334	4000
8	0000012332	PARACETAMOL 500MG CAJA TAB. X 100 (FARM)	100	VOLUMEN	1818	5452
9	0000011156	GLUCOPHAGE XR 1000mg X 30COMP.	30	VOLUMEN	1244	2308
10	0000001708	ZOLTUM 40mg Caps. x 14	14	VOLUMEN	668	1162
11	0000022617	CARDIOTON R 100MG TAB CJA X 30	30	VOLUMEN	1274	3820
12	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	100	VOLUMEN	700	3000
13	0000004894	EUTIROX 75mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	886	1592
14	0000005104	GLUCOPHAGE XR LP 500mg Caja Comp. x 30	30	VOLUMEN	1137	2155
15	0000002122	EUTIROX 100mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	1062	1845
16	0000007087	MUVETT S Caja Tab. x 21	21	VOLUMEN	786	1387
17	0000019539	METFORMINA GENFAR 500MG CAJA TAB. X 30 (GENFAR)	30	VOLUMEN	734	2200
18	0000010085	ESOMEPRAZOL 40MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	78	110
19	0000010120	ILTUX 40MG X 28 TAB	28	VOLUMEN	1270	2298
20	0000006722	SUPRACALM DUO X60 CAPS	60	VOLUMEN	660	1320
21	0000010123	ILTUX 20MG.X 28COMP.	28	VOLUMEN	1302	2438
22	0000008988	EUTIROX 50mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	893	1645
23	0000006075	ALOPURINOL 300MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	1068	1921
24	0000006147	ALOPURINOL 100MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	1026	1861
25	0000013080	ESOMEPRAZOL 20MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	81	107

Fuente: Elaboración propia

Cuarta sugerencia – Mejorar el tiempo de atención

Cuarta sugerencia; en muchas oportunidades se han realizado compras de emergencia a consecuencia del tiempo de atención planteo por los proveedores, en esta ocasión se plantea reducir este tiempo a fin de contar con un abastecimiento correcto en las fechas indicadas; por este motivo se actualizará el flujo de revisión y aprobación de las órdenes de compra esto permitirá realizar el envío de las órdenes en la ventana horario asignada. En la actualidad el tiempo promedio máximo de atención es de 35 horas, por ello se busca disminuir dicho tiempo.

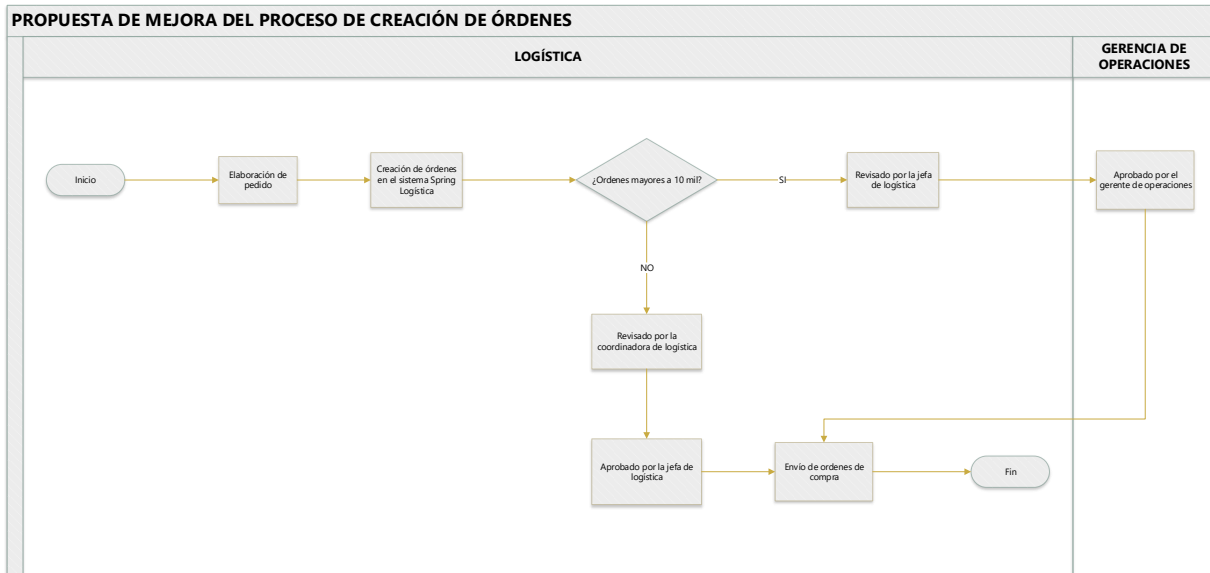


Figura 12 Propuesta de mejora – Proceso de compras

Quinta sugerencia – Generación de órdenes estratégicas

Como ultima sugerencia se planea generar órdenes estratégicas con la finalidad mantener un correcto abastecimiento de la farmacia general y de los servicios; dichas órdenes se generarán cuando el proveedor o negociaciones comunique que un medicamento y/o material se encontrará agotado por un tiempo determinado o por solicitud de un área critica las cuales son: sala de operaciones, hospitalaria, uci y uci – neo.

2.7.3. Ejecución de la propuesta

Una vez efectuado el desarrollo del análisis de la situación actual de la empresa, se prosigue con la aplicación de la gestión de compras, esta herramienta permitirá mejorar el abastecimiento de los medicamentos de condición volumen.

La aplicación de esta herramienta nos permitirá reducir tiempo en procesos críticos, implementación y cumplimiento de cronograma de compras, reducir las compras de emergencia, mejorar la calidad de servicio y la prever de rotura de stock.

A continuación, se presentan las variables que se implementaron en la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria en el área Logística para mejorar el abastecimiento.

Gestión de compras – Variable independiente

Según Heredia (2013), La gestión de compras radica en proveer de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Esto debe proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento exacto, con el precio acordado y en el lugar requerido, dentro del tiempo estipulado, es decir, que la entrega no se debe realizar antes ni después de lo no acordar. (p.3)

La gestión de compras se ha dividido en dos dimensiones Just in Time y Tipo de compras.

Just in Time se encuentra dividido por cronograma de compras y seguimiento de ordenes; por otro lado, Tipos de compras se encuentra conformado por compras anticipadas, órdenes de emergencia y órdenes estratégica.

Just in Time

Según Arndt (2005), “El Just in Time está establecida como filosofía de eliminar lo que implique despilfarro en el proceso de producción, esto implica desde la compra hasta la distribución”. (p. 2)

Cronograma de Compras

La clínica el Golf no contaba con una planificación de creación de órdenes de compra por el cual se creaban sin ninguna planificación, esto generaba un exceso de trabajo en la creación y el seguimiento de la misma. Las ordenes que se crean cuenta con una denominación dependiendo de la solicitud entre las cuales se encontraban:

Tabla 15 Tipo de órdenes de compra

Tipos de órdenes de compra	
PG	Pedido general
VOL	Volumen
PEN	Pendientes
SER	Servicios

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 15; se detalla la denominación que se otorga a las órdenes de compras que se crean en el sistema Spring, las órdenes de servicio comprende las siguientes áreas: sala de operaciones, hospitalaria, uci y uci – neo.

A continuación, de acuerdo a la Tabla 13 se presenta la siguiente grafica del cronograma que se diseñó para la creación de órdenes de compra.

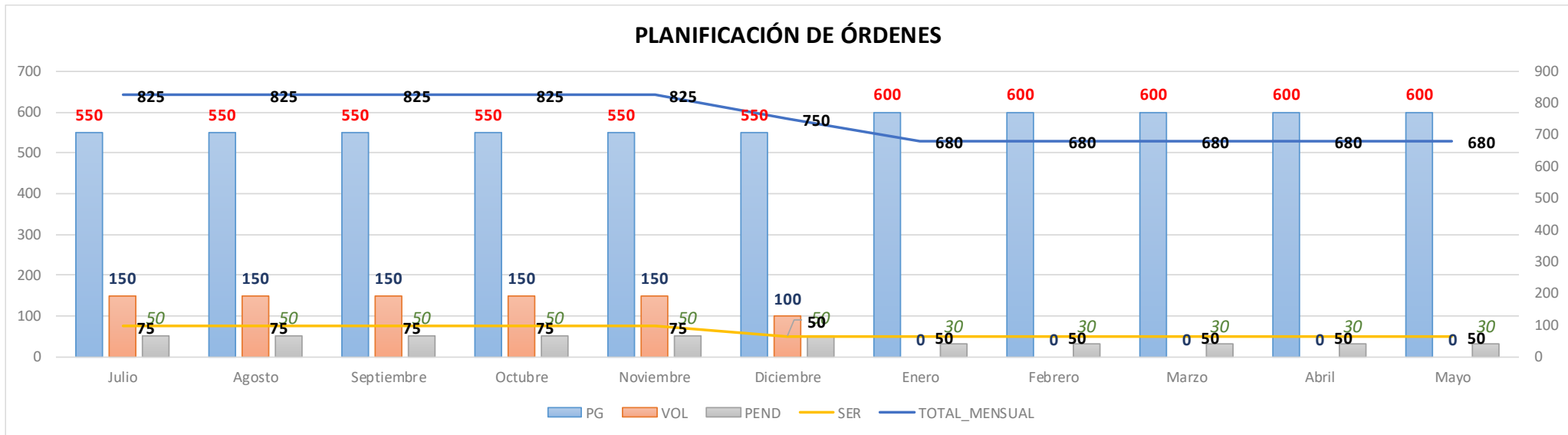


Figura 13 Grafica de planificación de órdenes mensuales

En la Figura 13, se puede distinguir que la planeación busca reducir la generación de órdenes de compra mensuales; en este caso las denominaciones volumen, pendientes y servicios fueron reducidas, en cuanto a la denominación pedido general (PG) se incrementa ya que se realizaran dos veces por mes ya que se respetó el cronograma.

Debido a la planificación de órdenes se logró reducir la creación de las distintas denominaciones. Posteriormente se podrá visualizar la cantidad de órdenes mensuales que se elaboraron en el 2018 y 2019.

Tabla 16 Creación de órdenes Vs Planificación

Creación de órdenes Vs Planificación			
Periodo	Mes	Planificación	Creación por mes
2018	ene	0	1113
2018	feb	0	987
2018	mar	0	1176
2018	abr	0	1238
2018	may	0	1350
2018	jun	0	1495
2018	jul	825	1295
2018	ago	825	1283
2018	sep	825	1399
2018	oct	825	1258
2018	nov	825	1257
2018	dic	750	591
2019	ene	680	725
2019	feb	680	738
2019	mar	680	728
Total general		6915	16633

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 16; se puede visualizar la cantidad de órdenes creadas en comparación de la cantidad de órdenes programas. En esta tabla se puede apreciar que las ordenes han disminuido al pasar los meses.

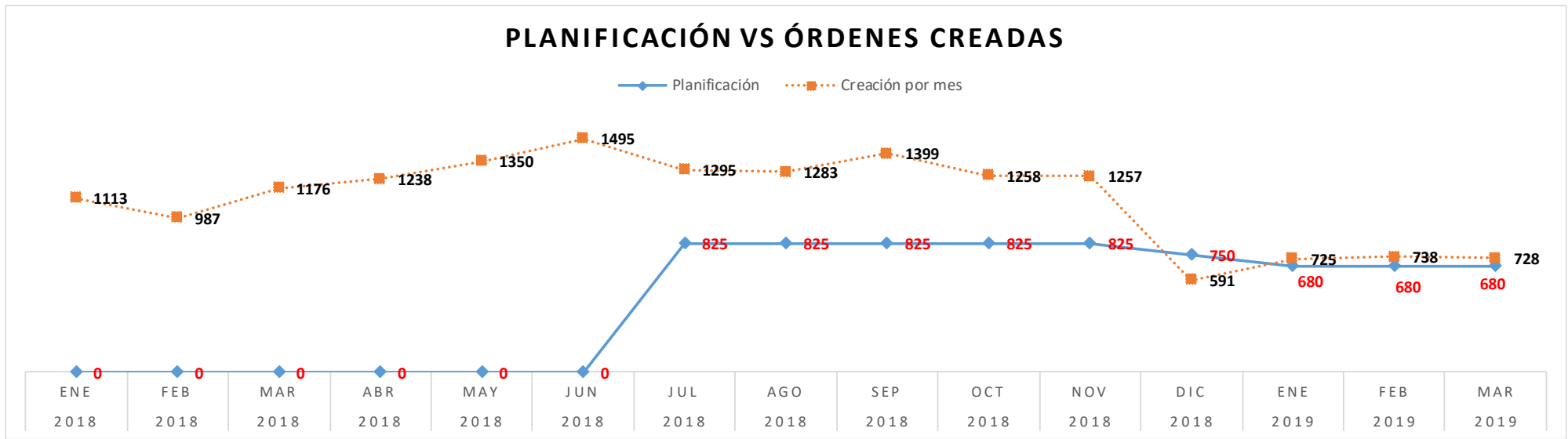


Figura 14 Planificación Vs Órdenes creadas

En la Figura 14 se observa que debido a la planificación de órdenes en el transcurso del año 2018 – II y 2019 – I se han disminuido el número de órdenes creadas. Se puede percibir que en diciembre 2018 se redujo notoriamente la creación de órdenes, esto fue debido que los proveedores negociados solo atendieron hasta la quincena de mes.

Seguimiento de compras

En el periodo 2018 - I que comprende de Enero a Junio no aplicaba la gestión de compras, por ello no se realizaba un correcto seguimiento de las órdenes enviadas dando como resultado un desabastecimiento de medicamentos y materiales, por el cual se generaban constantes reclamos de clientes internos y externo.

Se determina que las órdenes que se encuentran en estado aprobada, completada y cerrada son consideradas atención completa o parcial; por otra parte, las órdenes que se detectan en estado anulada, en preparación, rechazada y revisada son consideradas como no atendidas.

En la siguiente tabla se detalla el total de ordenes enviadas y atendidas donde se podrá visualizar que durante el segundo periodo 2018 - II se redujo el incumplimiento de órdenes no atendidas.

Tabla 17 Seguimiento de órdenes

Periodo	Etiquetas de fila	Atendidas "SI"	Total enviadas	Diferencia
2018	ene	181	268	87
2018	feb	79	28	-51
2018	mar	758	838	80
2018	abr	1012	1106	94
2018	may	1124	1245	121
2018	jun	1186	1360	174
2018	jul	1004	1129	125
2018	ago	1036	1126	90
2018	sep	1117	1241	124
2018	oct	1042	1132	90
2018	nov	1043	1157	114
2018	dic	454	484	30
2019	ene	628	637	9
2019	feb	670	653	-17
2019	mar	591	643	52
Total		11925	13047	1122

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 17, se puede observar el número de ordenes enviadas y atendidas mensualmente, además de ello se puede percibir que el mes con menor número de atención fue en Junio 2018, luego de la aplicación de la gestión de compras la atención mejoro a través de los meses.

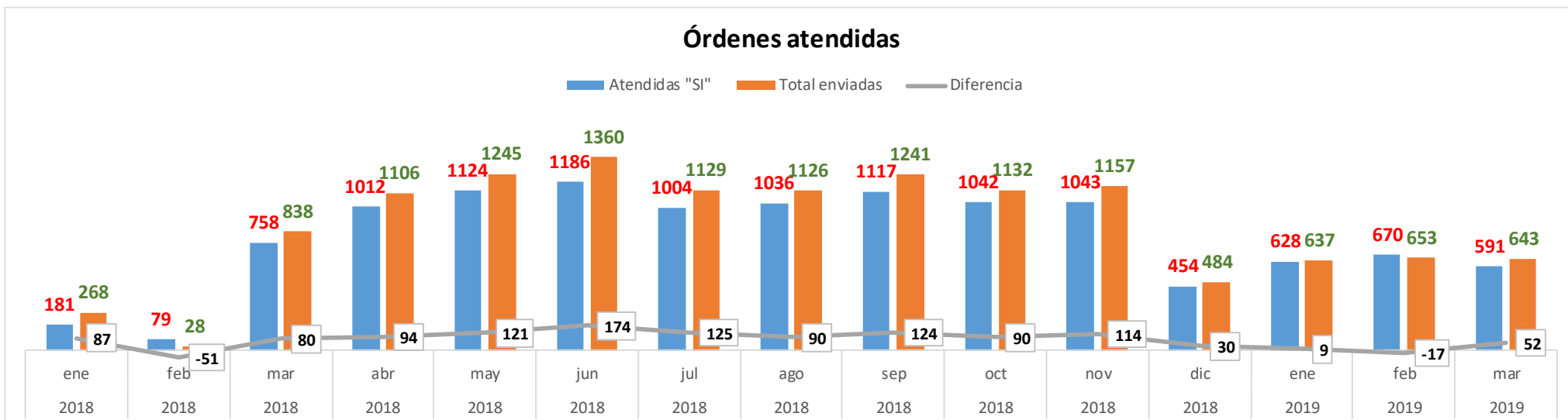


Figura 15 Seguimiento de órdenes

En la Figura 15 se observa que la variación entre las órdenes enviadas y atendidas ha disminuido, es decir, la atención de los proveedores ha mejorado, además de ello se puede percibir que en el mes de Febrero 2018 y 2019 las cifras son negativas ya que hubo un inconveniente con el sistema.

Tipos de compras

Por otro lado, Sangri (2014, p. 24), Dentro de las compras y abastecimiento que efectúan las empresas nos encontramos con una gran variedad de este tipo de actividades, tanto para el abastecimiento de las materias primas y/o componentes que se utilizaran para cumplir con las actividades de producción.

Compras anticipadas

En el periodo 2018 – I entre los meses de Enero a Julio se realizaban órdenes de dominación Vol que se generaban como acondicionamiento para llegar al pedido general que se realizan 2 veces por mes.

A partir del periodo 2018 – II se planteó reducir estas órdenes con la finalidad de generar la cantidad adecuada en el pedido general que se realizan dos veces por mes. A continuación, se podrá visualizar la variación con respecto a las órdenes anticipadas denominadas Vol.

Tabla 18 Órdenes anticipadas Volumen – Vol

Órdenes anticipadas Volumen - Vol		
Periodo	Cuenta de órdenes anticipadas "Vol"	Cuenta Órdenes
201801	311	1113
201802	708	987
201803	552	1176
201804	481	1238
201805	524	1350
201806	655	1495
201807	448	1295
201808	408	1283
201809	516	1399
201810	653	1258
201811	398	1257
201812	30	591
201901	0	725
201902	0	738
201903	0	728

Fuente: Elaboración propia

ÓRDENES ANTICIPADAS VOLUMEN - VOL

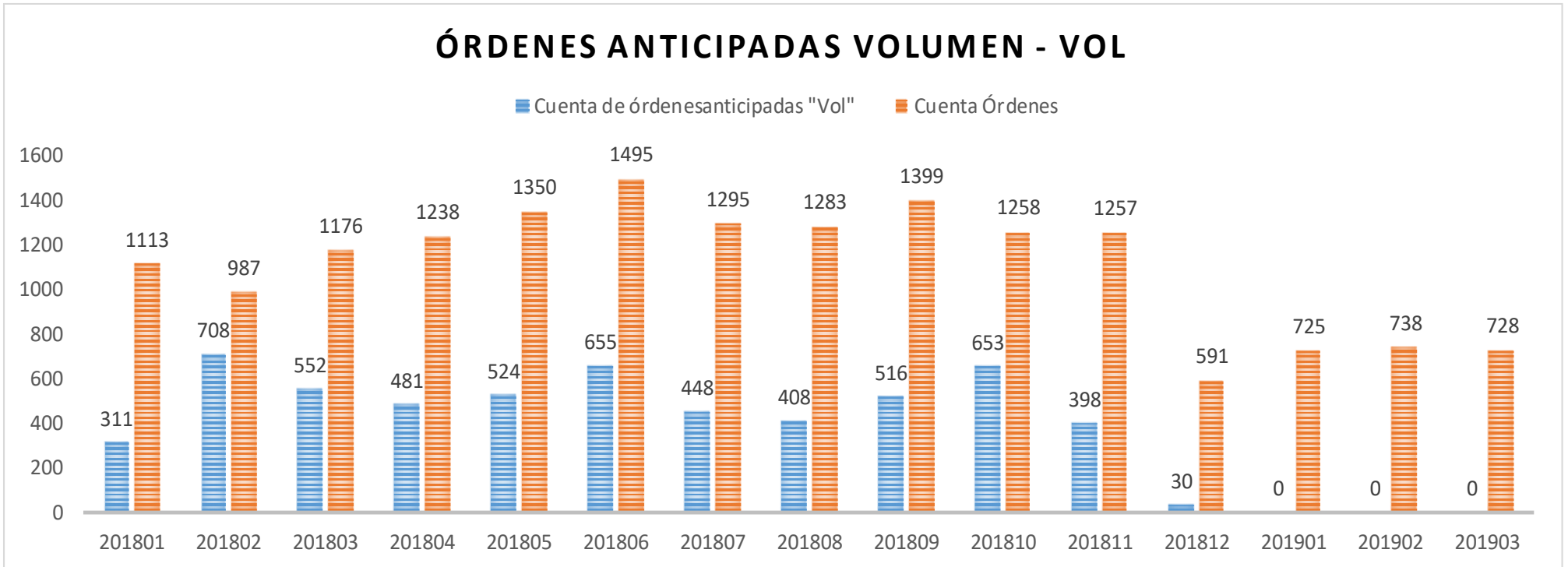


Figura 16 Órdenes anticipadas volumen - Vol

En la Figura 16 se observa el número de órdenes anticipadas que se realizaron durante el 2018 y 2019, asimismo se observa que ya no se realizan órdenes de volumen.

Compras de emergencia

Durante el 2018 – I se detectó que los costos por compra de emergencia se incrementaban durando los meses. Actualmente Sanna El Golf cuenta con dos proveedores de emergencia los cuales son América Salud y Oncocare. Las compras de emergencia se realizan diariamente debido a un desabastecimiento de medicamentos, los pendientes se pueden generar de las distintas áreas de la clínica es por ese motivo que las compras deben realizarse en el mismo momento.

Tabla 19 Compras de emergencia

COMPRAS DE EMERGENCIA		
PERIODO	AMERICA SALUD S.A.C.	ONCOCARE S.A.
ene-2018	S/4.979,81	S/72.096,15
feb-2018	S/3.442,13	S/16.555,28
mar-2018	S/2.348,64	S/54.873,44
abr-2018	S/4.799,29	S/59.374,51
may-2018	S/4.674,29	S/99.971,14
jun-2018	S/4.495,34	S/74.247,18
jul-2018	S/5.066,65	S/62.987,72
ago-2018	S/4.096,04	S/65.351,88
sep-2018	S/1.584,28	S/31.229,09
oct-2018	S/3.415,39	S/14.672,47
nov-2018	S/3.192,67	S/22.492,46
dic-2018	S/2.903,92	S/98.024,57
ene-2019	S/2.773,97	S/35.202,47
feb-2019	S/3.014,11	S/32.923,57
mar-2019	S/2.627,07	S/39.723,98
Total	S/53.413,60	S/779.725,91

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 19 se puede visualizar que a partir del 2018 – II han ido disminuyendo hasta la actualidad.

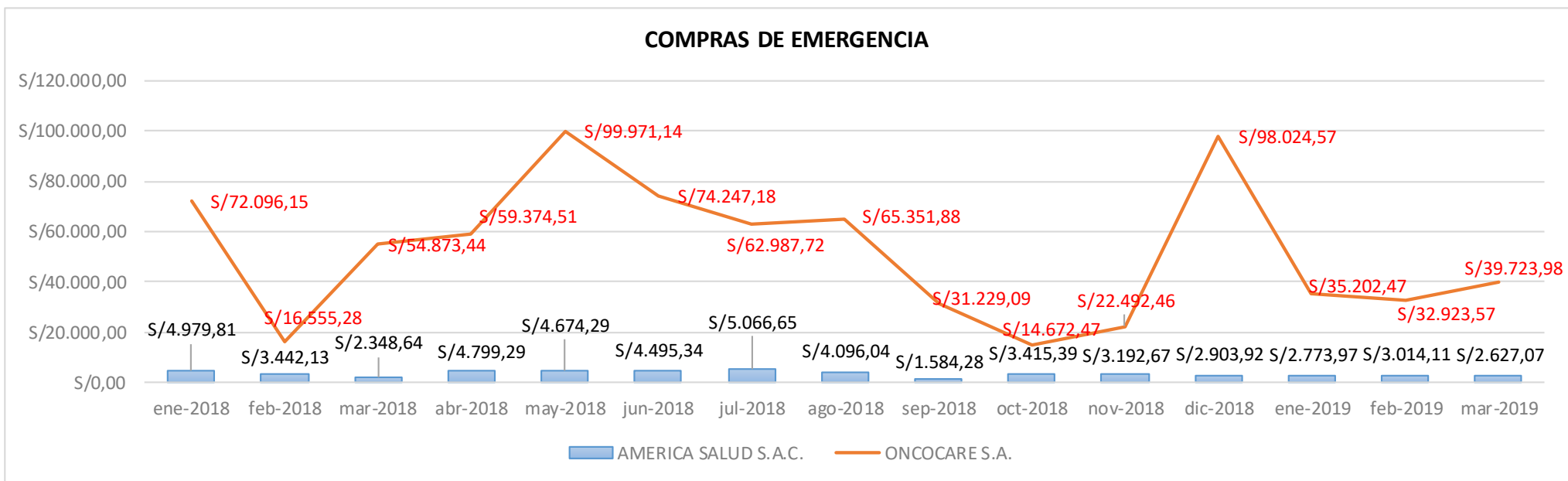


Figura 17 Costos de emergencia

En la Figura 17 se puede notar el movimiento de las compras de emergencia durante el 2018 y 2019, además de ello se puede observar que el costo mayor de compras de emergencia del proveedor ONCOCARE es en diciembre 2018 debido a que en dicho mes todos los proveedores realizaron su cierre contable.

Compras estratégicas

La aplicación de la gestión de compras estableció el tipo de órdenes estratégicas que ayudan a mantener el stock correcto de los medicamentos o materiales que se requieren en la clínica por un tiempo determinado. Las ocasiones que se pueden generar estas órdenes pueden ser por pronóstico de consumo, alerta de medicamento agotado y/o solicitud especial del área solicitante.

Tabla 20 Órdenes especiales

Compras especiales			
Mes	2018	2019	Total general
ene	0	1	1
feb	0	2	2
mar	0	7	7
jun	1		1
jul	2		2
sep	1		1
oct	1		1
nov	3		3
dic	3		3
Total general	11	10	21

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 20 se puede visualizar el número de órdenes especiales durante el 2018 y 2019, además de ello se puede observar que durante los 5 primeros meses no se realizaban dichas órdenes. En el año 2019 el mes con el mayor número de estas órdenes fue en el mes de Marzo debido a que los proveedores reportaron que medicamentos no estarían disponibles durante los siguientes meses.



Figura 18 Órdenes especiales

En la Figura 18 se puede visualizar el comportamiento de las órdenes mensuales durante el año 2018 y 2019.

Se dará a conocer los medicamentos que han sido adquiridos con el concepto de órdenes estratégicas durante el 2018 y 2019. En dichas compras se manejan medicamentos oncológicos, controlados, genéricos y de marca.

Tabla 21 Detallado_ Órdenes especiales

Detallado_ Órdenes especiales			
Medicamento	2018	2019	Total general
ACNECLIN 100 AP LP CAP X30	0	1	1
ANEURIN 1000 AMP	0	1	1
AROMASIN 25MG X 30 TAB.	0	1	1
CYPLERSAMEX 20UI AMP CJA X 5	0	1	1
FENTANILO 0,5MG INY X50 (ACFARMA)	2	0	2
GENOTROPIN AMP.36UI X 1	8	3	11
ISODILAN 10MG X 2ML/AMP.	0	1	1
MADDRE DHA FCO X 30 CB	0	1	1
MORFINA 0.02G X AMP	0	1	1
TRANSTEC 35MCG X 5PARCHES	1	0	1
Total general	11	10	21

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 21 se puede visualizar los medicamentos que han sido adquiridos a causa de las órdenes especiales durante el año 2018 y 2019; durante el año 2018 el medicamento con mayor número de adquisición es Genotropin

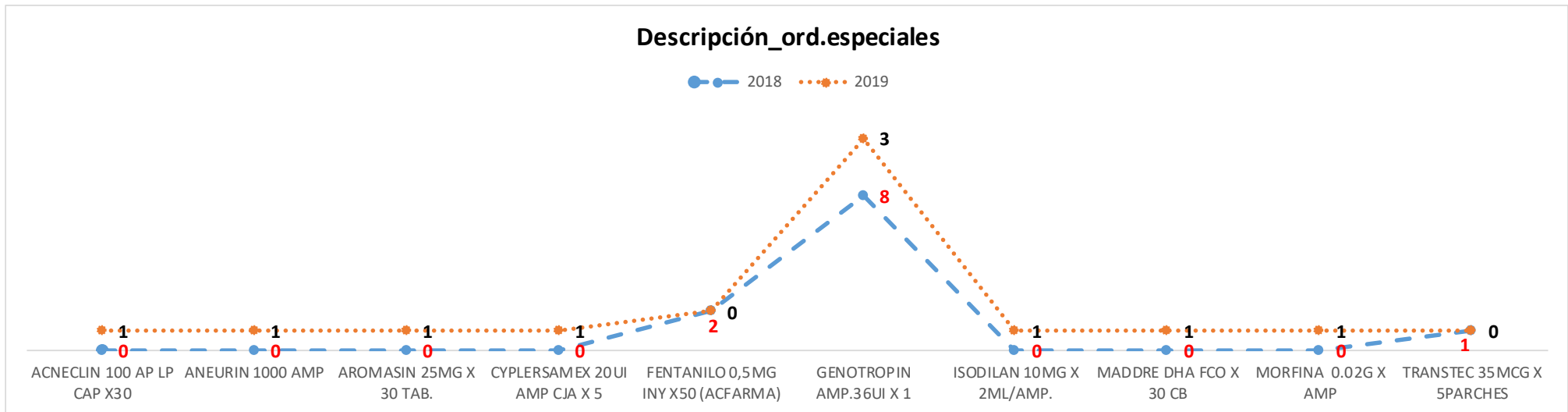


Figura 19 Detallado_ Órdenes especiales

En la Figura 19 se puede conocer los medicamentos que son adquiridos a través de las órdenes especiales durante el año 2018 y 2019. El medicamento Genotropin es el más adquirido ya que la clínica cuenta con un paciente continuo de dicho medicamento que debe ser suministrado mensualmente.

Abastecimiento – Variable dependiente

Lacalle (2013, p. 14), El aprovisionamiento u abastecimiento supone muchos más que realizar una compra, previa selección de un determinado proveedor. El objetivo principal del aprovisionamiento se engloba en “Mantener al menor coste posible minimizando el riesgo de ruptura de la actividad de la empresa, es por ello que es recomendable mantener el nivel de existencias adecuado en el almacén”.

El abastecimiento se ha dividido en dos dimensiones Planificación y Punto de pedido.; Planificación se encuentra subdividido por Planificación de stock y Tiempo de ciclo; por otro lado, Punto de pedido se divide en Sistema de revisión continua.

Planificación

Para Mantilla y Sáez (2008). La planificación es un conjunto de acciones y planes estructurados para obtener un objetivo determinado, esto se realiza cuando se poseen un alto nivel de veracidad sobre la situación en que estas van a llevar a cabo, manteniendo un elevado control de los factores que permitan que se alcance el resultado buscado. (p. 17)

Planificación de stock

Durante el 2018 Sanna El Golf no realizo un mapeo de los medicamentos con mayor rotación, por ello durante el 2018 –II se llevó acabo la actualización de los máximos y mínimos de los 25 primeros medicamentos de criticidad volumen. En la siguiente tabla se podrá detallar los medicamentos seleccionados.

Tabla 22 Medicamentos con mayor rotación

Secuencia	Ítem	DescripcionLocal	Und_med	Criticidad
1	0000012039	FLAXEL 200MG CAP CAJA X 30	30	VOLUMEN
2	0000012893	SEVOGESIC 100% SOL INH X 250ML	250	VOLUMEN
3	0000012615	SUPRACALM 1G TAB CJA X 100	100	VOLUMEN
4	0000007225	JANUMET 50mg /1000mg Comp. Rec. x 28	28	VOLUMEN
5	0000007675	OMEPRAZOL 20MG CAPS. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN
6	0000012138	METFORMINA 850MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN
7	0000012396	AMLODIPINO 5MG CJA TAB X10 (GENFAR)	10	VOLUMEN
8	0000012332	PARACETAMOL 500MG CAJA TAB. X 100 (FARM)	100	VOLUMEN
9	0000011156	GLUCOPHAGE XR 1000mg X 30COMP.	30	VOLUMEN
10	0000001708	ZOLTUM 40mg Caps. x 14	14	VOLUMEN
11	0000022617	CARDIOTON R 100MG TAB CJA X 30	30	VOLUMEN
12	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	100	VOLUMEN
13	0000004894	EUTIROX 75mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN
14	0000005104	GLUCOPHAGE XR LP 500mg Caja Comp. x 30	30	VOLUMEN
15	0000002122	EUTIROX 100mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN
16	0000007087	MUVETT S Caja Tab. x 21	21	VOLUMEN
17	0000019539	METFORMINA GENFAR 500MG CAJA TAB. X 30 (GENFAR)	30	VOLUMEN
18	0000010085	ESOMEPRAZOL 40MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN
19	0000010120	ILTUX 40MG X 28 TAB	28	VOLUMEN
20	0000006722	SUPRACALM DUO X60 CAPS	60	VOLUMEN
21	0000010123	ILTUX 20MG.X 28COMP.	28	VOLUMEN
22	0000008988	EUTIROX 50mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN
23	0000006075	ALOPURINOL 300MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN
24	0000006147	ALOPURINOL 100MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN
25	0000013080	ESOMEPRAZOL 20MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 22 se observa los medicamentos seleccionados de criticidad volumen; se actualizarán los máximos y mínimos de cada fármaco. Esta actualización se realizó a fin de mantener un correcto abastecimiento y reducir los medicamentos pendientes.

A continuación, se presentará el stock máximo de los medicamentos seleccionados de los meses de enero a abril del 2018. En la siguiente tabla se podrá identificar el medicamento de mayor stock máximo.

Tabla 23 Stock Máximo

Secuencia	Ítem	DescripciónLocal	Und_med	Criticidad	Stock Máximo							
					sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	Total
1	0000012039	FLAXEL 200MG CAP CAJA X 30	30	VOLUMEN	5317	4873	5071	5049	5148	5280	5357	36095
2	0000012893	SEVOGESIC 100% SOL INH X 250ML	250	VOLUMEN	3792	3392	3483	3593	3645	3718	3795	25418
3	0000012615	SUPRACALM 1G TAB CJA X 100	100	VOLUMEN	3523	2856	3223	3311	3355	3421	3498	23187
4	0000007225	JANUMET 50mg /1000mg Comp. Rec. x 28	28	VOLUMEN	4313	3234	3989	4055	4112	4191	4268	28161
5	0000007675	OMEPRAZOL 20MG CAPS. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	2756	2677	2618	2618	2662	2728	2772	18831
6	0000012138	METFORMINA 850MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	3588	2915	3201	3355	3399	3454	3542	23454
7	0000012396	AMLODIPINO 5MG CJA TAB X10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	7923	7131	7074	7370	7447	7557	7722	52224
8	0000012332	PARACETAMOL 500MG CAJA TAB. X 100 (FARM)	100	VOLUMEN	4647	3881	4271	4369	4429	4510	4598	30705
9	0000011156	GLUCOPHAGE XR 1000mg X 30COMP.	30	VOLUMEN	2817	2530	2823	2739	2805	2893	2915	19522
10	0000001708	ZOLTUM 40mg Caps. x 14	14	VOLUMEN	4650	3722	4367	4396	4470	4565	4631	30800
11	0000022617	CARDIOTON R 100MG TAB CJA X 30	30	VOLUMEN	7856	5889	7278	7385	7498	7645	7777	51328
12	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	100	VOLUMEN	12467	10769	11671	11770	11957	12210	12397	83241
13	0000004894	EUTIROX 75mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	4417	3799	3917	4094	4143	4202	4301	28872
14	0000005104	GLUCOPHAGE XR LP 500mg Caja Comp. x 30	30	VOLUMEN	4398	3593	4088	4169	4235	4323	4400	29207
15	0000002122	EUTIROX 100mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	8233	6160	7700	7795	7924	8096	8228	54136
16	0000007087	MUVETT S Caja Tab. x 21	21	VOLUMEN	4611	4066	4230	4338	4396	4477	4565	30682
17	0000019539	METFORMINA GENFAR 500MG CAJA TAB. X 30 (GENFAR)	30	VOLUMEN	4325	3344	4114	4103	4180	4279	4334	28679
18	0000010085	ESOMEPRAZOL 40MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	6309	4708	5903	5951	6050	6182	6281	41385
19	0000010120	ILTUX 40MG X 28 TAB	28	VOLUMEN	2860	2438	2713	2732	2779	2849	2904	19276
20	0000006722	SUPRACALM DUO X60 CAPS	60	VOLUMEN	4563	3729	4301	4323	4400	4499	4565	30380
21	0000010123	ILTUX 20MG.X 28COMP.	28	VOLUMEN	3250	2530	2805	2992	3014	3047	3135	20773
22	0000008988	EUTIROX 50mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	5772	4873	5181	5379	5445	5533	5654	37837
23	0000006075	ALOPURINOL 300MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	6933	5940	6453	6560	6662	6798	6908	46255
24	0000006147	ALOPURINOL 100MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	12783	12100	12008	12214	12393	12639	12848	86986
25	0000013080	ESOMEPRAZOL 20MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	7930	6736	7359	7469	7579	7733	7865	52671

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 23 se observa el stock máximo de los medicamentos de criticidad volumen; los meses seleccionados son septiembre del 2018 hasta marzo 2019, en la tabla mencionada se detalla la unidad de medida esto quiere la presentación en la que se comercializa.

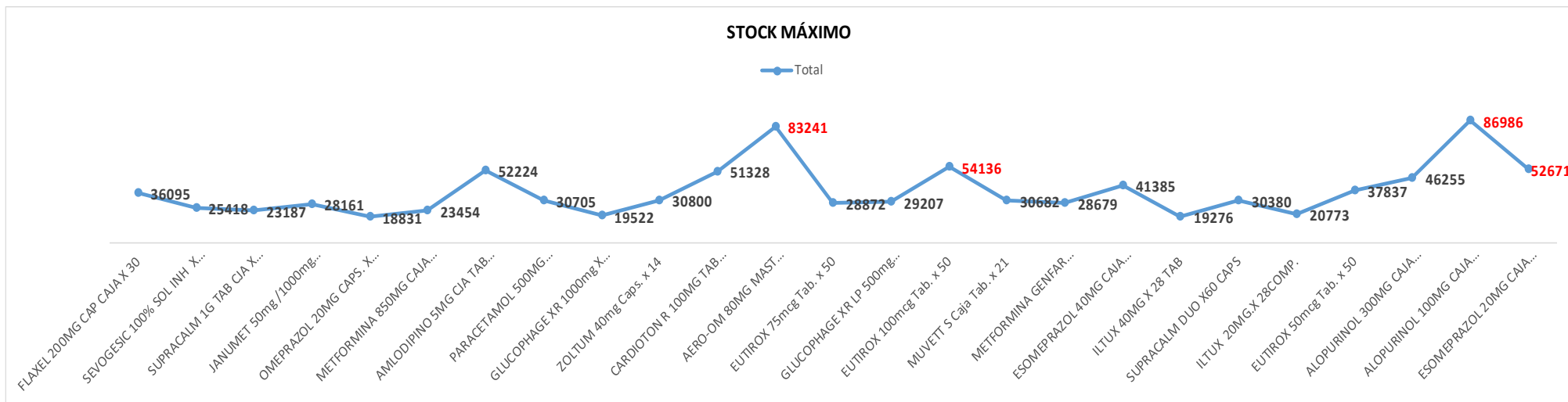


Figura 20 Máximos detallado

En la Figura 20 se puede observar el stock global del mes de septiembre 2018 hasta marzo 2019; en dicha figura se puede percibir que los productos que sobresalen son Alopurinol 100 Mg, Aero-on 80 MG, Euritox 100 MG y Esomeprasol 20 MG; es decir son los fármacos con mayor stock máximo de criticidad volumen.

Tiempo de ciclo

Durante el periodo 2018 – I se detectó que el tiempo de aprobación de las órdenes de compras eran excesivas es por ello que los pedidos se retrasaban y no se alcanzaba la ventana horario correcta de los proveedores por ello se realizó la actualización del flujo de aprobación en el año 2018 – II; además de ello mejoro el LeadTime de atención por parte de los proveedores.

Debido al nuevo flujo de las órdenes de compra se realiza la revisión y aprobación en el área logística; la revisión lo realiza la coordinadora de logística y la aprobación lo realiza la jefatura de logística.

Tabla 24 Tiempo de aprobación

Tiempo de Aprobación		
Periodo	Min	Max
201801	0:01:29	23:47:45
201802	0:01:22	23:57:16
201803	0:02:14	23:52:37
201804	0:01:33	23:58:58
201805	0:04:12	23:56:44
201806	0:01:42	15:27:11
201807	0:03:45	15:55:30
201808	0:02:21	19:12:12
201809	0:01:53	17:40:29
201810	0:02:52	19:30:11
201811	0:00:56	17:57:28
201812	0:01:36	15:37:25
201901	0:03:54	16:32:47
201902	0:01:03	15:55:02
201903	0:01:22	17:34:37

Fuente: Elaboración completa

En la Tabla 24 se puede visualizar el tiempo de aprobación durante el 2018 – I hasta el 2019 – I, en ello se puede ver que el tiempo de aprobación mínimo y máximo han mejorado eso quiere decir que las órdenes de compra han sido enviadas en la ventana horario correcta.

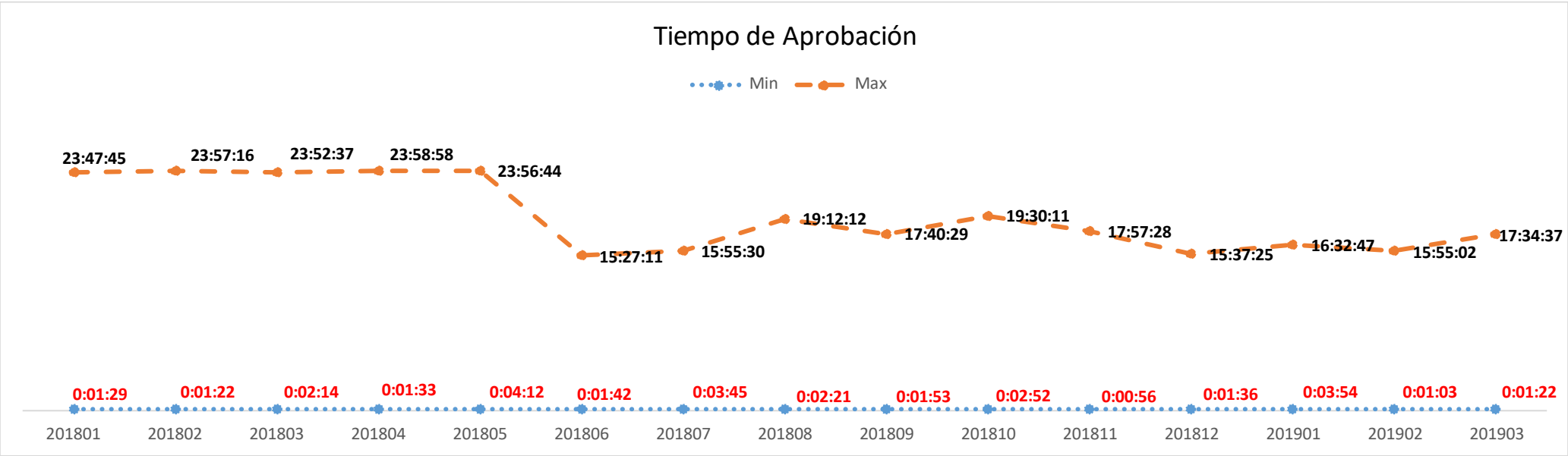


Figura 21 Tiempo de aprobación

En la Figura 21 se observa el comportamiento del tiempo de aprobación durante el 2018 y 2019; además de ello se puede percibir que el tiempo mínimo de atención es de 56 segundos en el periodo 201811 y el tiempo máximo es de 19:30 minutos en el periodo 201810 a comparación del pre test que tiempo mínimo fue de 01 minuto con 29 segundos y el máximo fue 23 horas con 58 minutos.

A continuación, se presentará el tiempo de atención de los proveedores del año 2018 a marzo 2019, el LeadTime de atención de los proveedores es de 2 días.

Tabla 25 Tiempo de atención

Tiempo de atención													
Periodo	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	Total general
201801	1,09	2,43											1,12
201802	0,00	1,41	1,00										1,28
201803		0,00	1,22	0,00									1,20
201804			1,18	1,09	3,35	1,00							1,13
201805				0,07	1,35	1,00							1,31
201806					0,00	1,50							1,49
201807						0,00	0,95	0,00					0,95
201808							0,00	1,15					1,14
201809							1,00	0,00	0,83				0,82
201810									0,00	0,88			0,87
201811										0,17	1,21		1,20
201812											0,11	1,01	0,98
201901	0,82											0,00	0,82
201902	0,00	1,10											1,08
201903		0,15	1,34										1,32

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 25 se detalla el tiempo promedio de atención de los proveedores hacia Sanna El Golf; en dicha tabla se puede percibir que en el periodo 2018 – I; en la presente tabla se puede percibir que hay resultados de un mes anterior y/o de un mes siguiente, esto se debe a que se crean órdenes con fecha de entrega del mes siguiente debido a que la clínica realiza el cierre contable los 23 de cada mes.

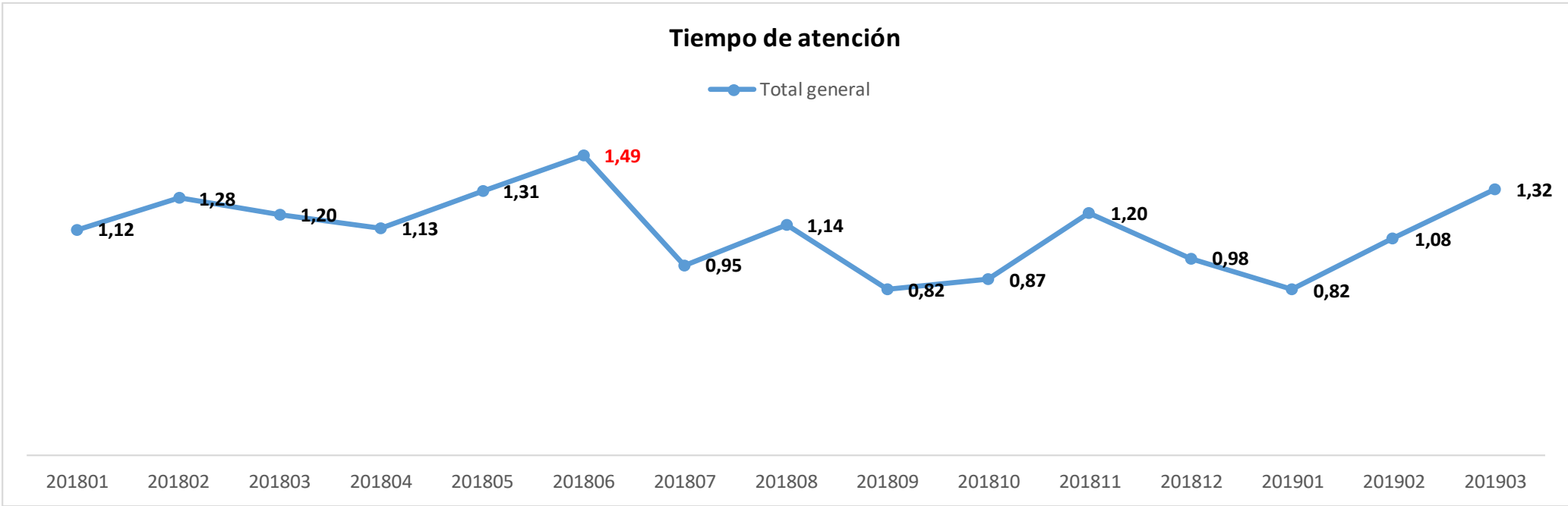


Figura 22 Tiempo de atención

En la Figura 22 se detalla el tiempo promedio de atención durante el año 2018 y 2019, en ella se puede detectar que el tiempo promedio mayor de atención fue en junio del 2018 y los tiempos menores del año fueron en septiembre 2018 y enero 2019, esto quiere decir que el promedio de atención se ha reducido mejorando el abastecimiento en las fechas asignadas en la orden de compra.

Punto de pedido

Según Pau y De Navascués (2001), “Es el método de ritmo de consumo que marca el momento exacto del lanzamiento del pedido. El pedido se determina cuando la cantidad del stock alcanza un nivel determinado que se denomina Punto de pedido” (p. 169).

Sistema de revisión continua

El sistema de revisión continua es un punto importante en el abastecimiento ya que se debe mantener un adecuado seguimiento del stock actual puesto que este determina la cantidad a pedir de los medicamentos seleccionados de criticidad volumen, de lo contrario producirá desabastecimientos en la farmacia general y los servicios que realizan sus requerimientos.

A continuación, se detallará el stock mínimo de los medicamentos seleccionados de criticidad volumen desde septiembre 2018 hasta marzo 2019 además de ello se visualizará el total acumulado.

Tabla 26 Stock mínimo

Secuencia	Ítem	DescripciónLocal	Und_med	Criticidad	Stock mínimo							Total acumulado
					sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	
1	0000012039	FLAXEL 200MG CAP CAJA X 30	30	VOLUMEN	959,0	979,0	1061,0	1070,0	1087,0	1110,0	1127,0	7393,0
2	0000012893	SEVOGESIC 100% SOL INH X 250ML	250	VOLUMEN	983,3	1100,0	1091,7	1110,3	1126,7	1149,0	1168,0	7729,0
3	0000012615	SUPRACALM 1G TAB CJA X 100	100	VOLUMEN	533,3	540,0	586,7	596,3	605,7	618,0	628,0	4108,0
4	0000007225	JANUMET 50mg /1000mg Comp. Rec. x 28	28	VOLUMEN	609,5	648,3	643,1	670,0	677,0	687,0	702,0	4636,8
5	0000007675	OMEPRAZOL 20MG CAPS. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	604,3	535,3	661,7	671,3	681,7	695,0	707,0	4556,3
6	0000012138	METFORMINA 850MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	610,0	612,3	669,0	679,0	689,0	703,0	715,0	4677,3
7	0000012396	AMLODIPINO 5MG CJA TAB X10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	485,3	428,0	536,7	541,0	550,0	562,0	571,0	3674,0
8	0000012332	PARACETAMOL 500MG CAJA TAB. X 100 (FARM)	100	VOLUMEN	633,3	560,0	700,0	708,7	720,3	736,0	748,0	4806,3
9	0000011156	GLUCOPHAGE XR 1000mg X 30COMP.	30	VOLUMEN	444,0	443,0	471,0	489,0	495,0	503,0	514,0	3359,0
10	0000001708	ZOLTUM 40mg Caps. x 14	14	VOLUMEN	339,7	345,3	356,1	372,2	376,6	382,0	391,0	2562,9
11	0000022617	CARDIOTON R 100MG TAB CJA X 30	30	VOLUMEN	409,0	443,0	461,0	459,0	468,0	480,0	487,0	3207,0
12	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	100	VOLUMEN	216,7	230,0	256,7	249,0	255,0	263,0	265,0	1735,3
13	0000004894	EUTIROX 75mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	338,3	326,7	371,7	379,0	385,0	393,0	400,0	2593,7
14	0000005104	GLUCOPHAGE XR LP 500mg Caja Comp. x 30	30	VOLUMEN	250,0	230,0	255,0	272,0	274,0	277,0	285,0	1843,0
15	0000002122	EUTIROX 100mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	220,0	221,7	246,7	248,3	252,7	259,0	264,0	1712,3
16	0000007087	MUVETT S Caja Tab. x 21	21	VOLUMEN	331,8	294,0	362,6	368,6	373,8	381,0	388,0	2499,8
17	0000019539	METFORMINA GENFAR 500MG CAJA TAB. X 30 (GENFAR)	30	VOLUMEN	276,0	265,0	291,0	305,0	309,0	314,0	322,0	2082,0
18	0000010085	ESOMEPRAZOL 40MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	332,7	304,0	374,0	373,0	380,0	389,0	394,0	2546,7
19	0000010120	ILTUX 40MG X 28 TAB	28	VOLUMEN	354,7	369,6	384,5	394,3	399,7	407,0	415,0	2724,8
20	0000006722	SUPRACALM DUO X60 CAPS	60	VOLUMEN	212,0	243,3	238,0	238,0	242,0	248,0	252,0	1673,3
21	0000010123	ILTUX 20MG.X 28COMP.	28	VOLUMEN	357,5	352,8	388,3	397,2	402,6	410,0	418,0	2726,3
22	0000008988	EUTIROX 50mcg Tab. x 50	50	VOLUMEN	291,7	308,3	316,7	326,7	331,3	338,0	345,0	2257,7
23	0000006075	ALOPURINOL 300MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	271,0	259,7	293,0	301,0	305,0	311,0	318,0	2058,7
24	0000006147	ALOPURINOL 100MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	VOLUMEN	351,0	339,0	391,0	393,0	400,0	409,0	415,0	2698,0
25	0000013080	ESOMEPRAZOL 20MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	10	VOLUMEN	357,7	338,3	397,0	399,7	406,3	415,0	421,0	2735,0

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 26 se detalla el stock mínimo de los ítems seleccionados de criticidad volumen, el resultado que arroja es debido al consumo diario multiplicado por 3 ya que es el Lead Time máximo que debe tomar el proveedor para atender la orden enviada.

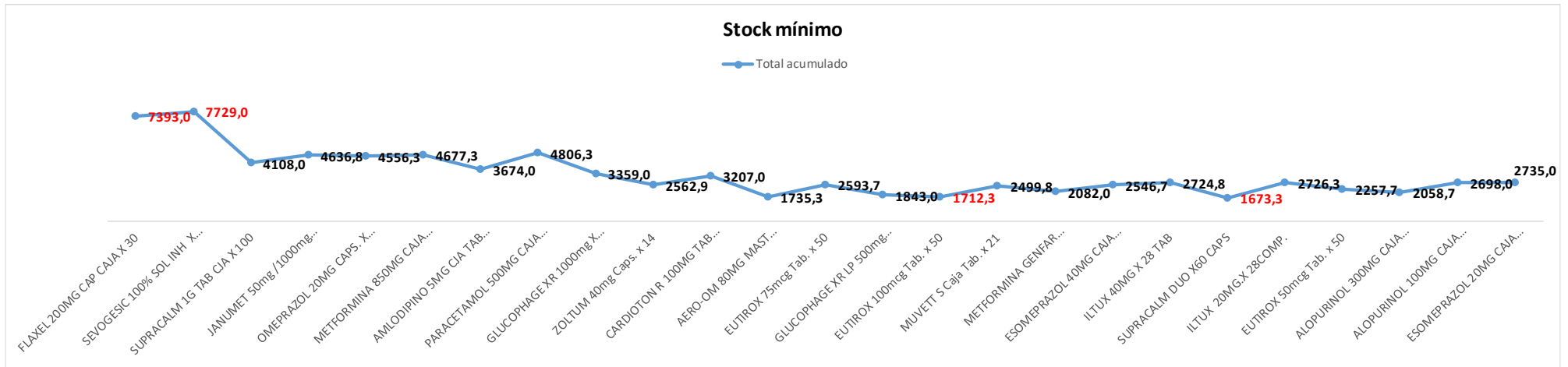


Figura 23 Stock mínimo acumulado

En la Figura 23 se observa que el medicamento Flaxel y Sevogesic son los ítems con mayor cantidad de stock mínimo debido a que son medicamentos de gran rotación tanto por vía ambulatoria como quirúrgica, por otro lado, la cantidad menor en cuanto stock mínimo son los siguientes ítems Supracalm Duo X60 y Eutirox 100 MG.

Debido a la correcta aplicación de Gestión de compras en el año 2018 – II y 2019 mejoro el abastecimiento de los medicamentos seleccionados de criticidad volumen, esto se ve reflejado en el Drive de pendientes en el cual se observará que los medicamentos seleccionados han disminuido a través de los meses.

Tabla 27 Medicamentos Pendientes

MEDICAMENTOS PENDIENTES																	
Descripción	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	Total general	Costo_envío
AERO-OM 80MG MAST COMP X100	28	26	32	20	20	21	18	17	17	18	12	12				241	S/2.410,00
ALOPURINOL 100MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	12	24	16	19	27	20	17	10	10	13	7	5	3			183	S/1.830,00
ALOPURINOL 300MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	30	15	12	15	15	15	11	10	10	10	11	6	3	2		165	S/1.650,00
AMLODIPINO 5MG CJA TAB X10 (GENFAR)	26	11	13	15	12	12	19	13	9	8	5	5	4			152	S/1.520,00
CARDIOTON R 100MG TAB CJA X 30	29	10	8	11	11	10	12	8	9	6	4	5	3	2		128	S/1.280,00
ESOMEPRAZOL 20MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	18	9	11	12	12	9	7	6	5	5	3	3	2			102	S/1.020,00
ESOMEPRAZOL 40MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	11	9	8	9	15	9	9	6	5	5	5	4	2			97	S/970,00
EUTIROX 100mcg Tab. x 50	9	14	9	6	10	7	16	8	6	5	3					93	S/930,00
EUTIROX 50mcg Tab. x 50	8	9	8	8	8	7	7	7	5	4	5	4		1		81	S/810,00
EUTIROX 75mcg Tab. x 50	7	7	10	10	8	7	6	7	7	3	3					75	S/750,00
FLAXEL 200MG CAP CAJA X 30	9	9	8	7	12	7	5	5	5	4	3	2				76	S/760,00
GLUCOPHAGE XR 1000mg X 30COMP.	7	10	11	9	12	10	10	7	9	7	3	5	7			107	S/1.070,00
GLUCOPHAGE XR LP 500mg Caja Comp. x 30	10	13	15	6	7	5	5	5	10	3	1		4	1		85	S/850,00
ILTUX 20MG.X 28COMP.	7	6	7	6	1	4	5	6	4	4	4	1				55	S/550,00
ILTUX 40MG X 28 TAB	7	22	23	7	5	10	11	14	6	4	3					112	S/1.120,00
JANUMET 50mg /1000mg Comp. Rec. x 28	9	9	4	5	9	9	6	5	3	6	2	13		2		82	S/820,00
METFORMINA 850MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	6	7	8	9	8	9	4	4	3	4	3					65	S/650,00
METFORMINA GENFAR 500MG CAJA TAB. X 30 (GENFAR)	6	8	6	6	9	2	5	1	3	3				1		50	S/500,00
MUVETT S Caja Tab. x 21	4	8	8	7	10	5	6	8	6	3	2	2				69	S/690,00
OMEPRAZOL 20MG CAPS. X 10 (GENFAR)	17	5	8	12	8	7	6	4								67	S/670,00
PARACETAMOL 500MG CAJA TAB. X 100 (FARM)	10	10	8	14	12	11	7	9	2	6	3					92	S/920,00
SEVOGESIC 100% SOL INH X 250ML	31	7	8	8	8	5	5	4	6	7						89	S/890,00
SUPRACALM 1G TAB CJA X 100	9	14	11	10	10	8	12	11	8	5	2					100	S/1.000,00
SUPRACALM DUO X60 CAPS	5	8	7	17	15	19	10	9	6	6						102	S/1.020,00
ZOLTUM 40mg Caps. x 14	4	8	10	7	5	12	7	6	6	9	6	4				84	S/840,00
Total general	319	278	269	255	269	240	226	190	160	148	90	71	28	9	0	2564	S/25.520,00

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 27 se puede observar el drive de medicamentos pendientes de los fármacos de criticidad volumen, en ello se puede distinguir que en el mes de enero 2018 fue el mes con la mayor cantidad de pendientes; además de ello se percibe que el fármaco Aero-om 80 MG es el que posee mayor rotación y el menor consumo es de Iltux 20 MG; por este motivo nos podemos percatar que el número de envíos ha disminuido dando como resultado la reducción de gastos extras.

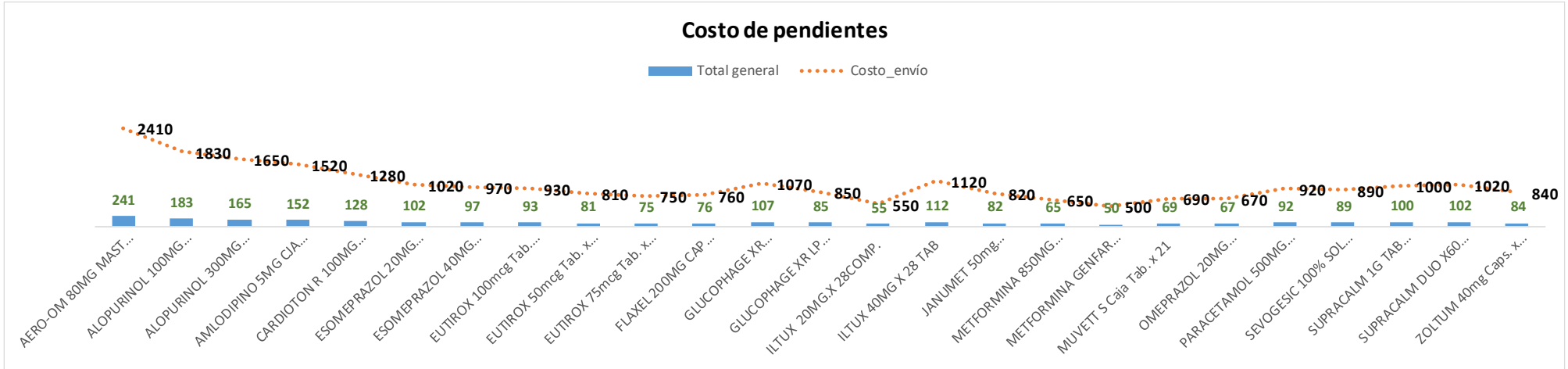


Figura 24 Pendientes Vs Costo de pendientes

En la Figura 24 se puede observar que la aplicación de la gestión de compras mejoro el abastecimiento de los medicamentos de criticidad seleccionados, uno de los beneficios de la aplicación de dicha gestión fue reducir los medicamentos pendientes dando como resultado la eliminación envíos esto significa que se logró reducir gastos extras.

2.7.4. Resultados de la implementación

En el periodo 2018 – II se realizó la aplicación de la gestión de compras en la Sanna Clínica El Golf dando como mejora el abastecimiento de las áreas de la clínica y reduciendo el malestar de los clientes internos y externos.

A continuación, se dará a conocer los resultados obtenidos del pre test, durante y post test de la gestión de compras y del abastecimiento en general, además de ello se podrá ver el comportamiento durante los meses transcurridos.

Gestión de compras – variable independiente

Tabla 28 Variable independiente – Gestión de compras

VARIABLE INDEPENDIENTE - GESTIÓN DE COMPRAS															
Indicadores	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19
% de cumplimiento de cronograma <i># OC según cronograma mensual</i> <i>Total de órdenes</i>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	64%	64%	59%	66%	66%	127%	94%	92%	93%
% de cumplimiento <i># órdenes atendidas</i> <i>Total de órdenes enviadas</i>	68%	282%	90%	92%	90%	87%	89%	92%	90%	92%	90%	94%	99%	103%	92%
% de órdenes anticipadas <i># órdenes de volumen</i> <i>Total de órdenes</i>	27,9%	71,7%	46,9%	38,9%	38,8%	43,8%	34,6%	31,8%	36,9%	51,9%	31,7%	5,1%	0,0%	0,0%	0,0%
órdenes de emergencia <i>Costo total de órdenes de emergencia</i>	S/77.075,96	S/19.997,41	S/57.222,08	S/64.173,80	S/104.645,43	S/78.742,52	S/68.054,37	S/69.447,92	S/32.813,37	S/18.087,86	S/25.685,13	S/100.928,49	S/37.976,44	S/35.937,68	S/42.351,05
% de órdenes estratégicas ó especiales <i># órdenes atendidas</i> <i>Total de órdenes estratégicas</i>	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%	0,15%	0,00%	0,07%	0,08%	0,24%	0,51%	0,14%	0,27%	0,96%

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 28 se observa los datos detallados mensualmente y según sus indicadores; en cuanto al primer ítem – cumplimiento de cronograma se percibe que durante enero a junio del 2018 no se aplicaba un cronograma de órdenes de compra al partir del mes de Julio se aplica el cronograma y se obtiene en el primer mes un 64%; como segundo ítem – cumplimiento, en esta oportunidad se puede percibir que durante en el transcurso de los meses el cumplimiento ha mejorado cabe resaltar que en el mes de febrero 2018 y 2019 se presentó un inconveniente con el sistema el cual no se pudo realizar el envío por vía sistema si no manualmente; como tercer ítem – órdenes anticipadas, se planeó reducir dichas órdenes hasta la eliminación de la misma por ello se puede percatar que durante

el 2019 ya no se elaboran dichas órdenes anticipadas – volumen; cuarto ítem – órdenes de emergencia, estas órdenes se realizan debido al desabastecimiento de los medicamentos que generan pendientes en el área de farmacia y deben ser enviados a los domicilios de los pacientes, quinto y último ítem órdenes estratégicas, se observa que hasta junio del 2018 no se elaboraban este tipo de órdenes que indirectamente genera el desabastecimiento de las áreas, se puede observar que el porcentaje de creación de este tipo de órdenes son menores al 1% en el mes de julio ya que solo se elaboran en caso de contar con una alerta concreta de desabastecimiento por parte de los proveedores.

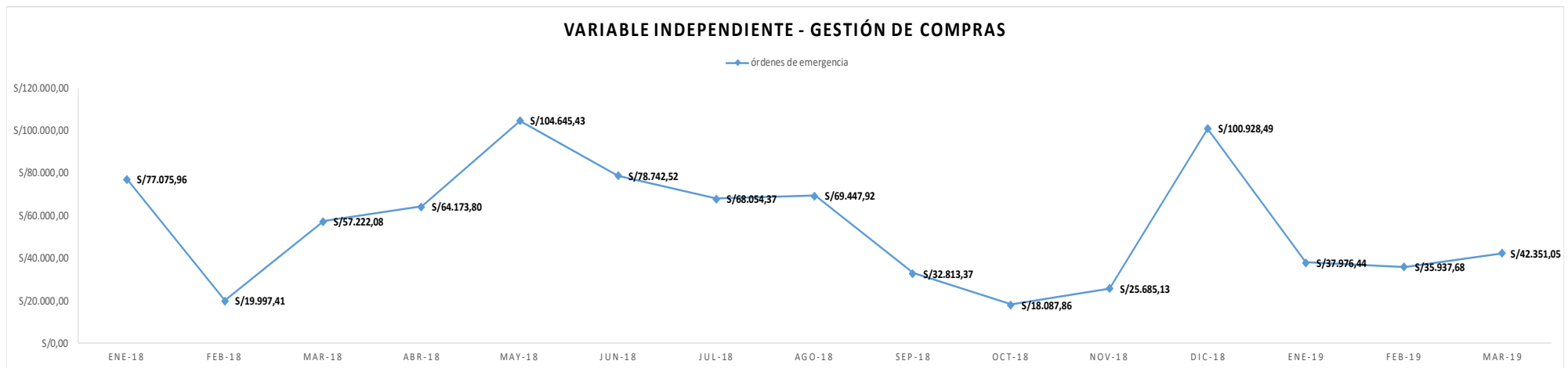


Figura 25 Compras de emergencia

En la Figura 25 se puede observar el costo por órdenes de compras de emergencia en esta ocasión en el de diciembre del 2018 se ve un incremento del costo, esto se genera ya que los proveedores realizan su cierre contable la primera semana de diciembre esto trae como resultado la necesidad de adquirir medicamentos por proveedores externos.

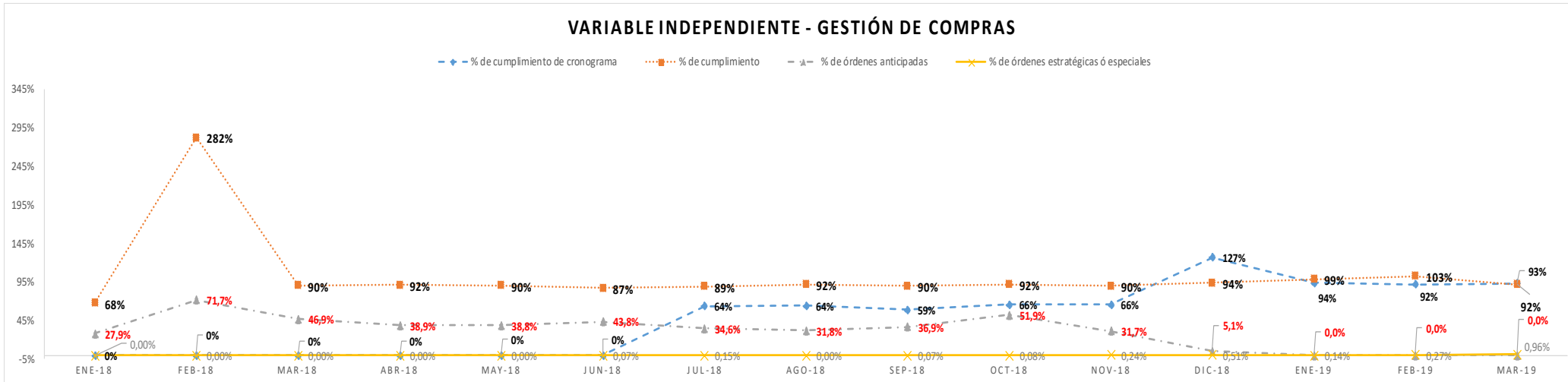


Figura 26 Resultados de variable independiente

En la Figura 26 se observar el movimiento detallado de enero 2018 a marzo 2019 de los siguientes ítems: % cumplimiento de cronograma, % de incumplimiento, % de órdenes anticipadas por ultimo % órdenes estratégicas, en ella se puede observar que lo más resaltante es el cumplimiento del cronograma y el cumplimiento del envío de las órdenes de compras.

Abastecimiento – Variable dependiente

El abastecimiento ha mejorado a través de los meses, en la siguiente tabla se podrá observar que el pre test, durante y por último el post test que se realizó desde diciembre 2018 a marzo 2019.

Tabla 29 Variable dependiente – Abastecimiento

ABASTECIMIENTO - VARIABLE DEPENDIENTE																		
Indicadores		2018												2019				
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar		
Planificación de stock	Stock máximo=Stock deseado+ (Consumo diario * 3)	59797	59797	59797	59797	59797	59797	59797	59797	140033	117883	129843	132128	134127	136829	139260		
Tiempo de ciclo	$\frac{\text{Tiempo de espera de abastecimiento}}{\text{Tiempo promedio de abastecimiento}}$	1,12	1,28	1,20	1,13	1,31	1,49	0,95	1,14	0,82	0,87	1,20	0,98	0,82	1,08	1,32		
Sistema de revisión continua	Stock mínimo=consumo diario * 3	1399	1399	1399	1399	1399	1399	1399	1399	10772	10717	11804	12012	12193	12439	12660		
										Pre test			Durante			Post test		

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 29 se puede observar que el Pre test, durante y el Post test de la planificación de stock, tiempo de ciclo y el sistema de revisión continua; como se puede percibir en el periodo 2018 – I de la planificación de stock era inferior que las cantidades de durante y del Post Test; por otro lado, el tiempo de ciclo se ha reducido en durante y post test que llega al punto mínimo de 0.82; por último, el sistema de revisión continua se actualizó y se incrementó en número de stock mínimo.

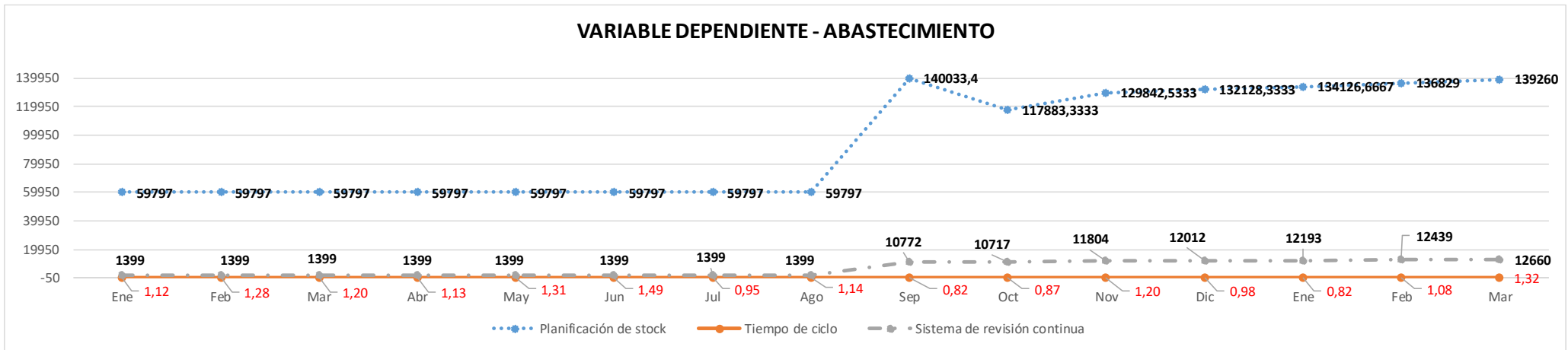


Figura 27 Variable dependiente – Abastecimiento

En la Figura 27 se puede ver los datos detallados del pre test, durante y el post test de enero 2018 a marzo 2019; se puede visualizar que la planificación de stock es lo más resaltante ya que se actualizo la cantidad de los máximos de los medicamentos seleccionados.

2.7.5. Análisis económico financiero

El presente trabajo de investigación se dará a conocer las ventas del antes y después de la aplicación de compras, en ella percibiremos que las compras aumentaron ya que se contaba con los stocks de acuerdo a la demanda de Sanna Clínica El Golf.

Los meses evaluados son Mayo, Junio, Julio, Agosto, Diciembre, Enero, Febrero y Marzo; los primeros cuatro meses comprenden al Pre Test y los últimos al Post Test; a continuación, se podrá observar las ventas que ocurrieron en dichos meses.

Tabla 30 – Ingresos 2018 – 2019

	Pre Test 2018	Post Test 2018-2019
VENTAS S/	S/69.887,71	S/81.585,25
INCREMENTO_VENTAS	S/11.697,54	

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 30 se observa los montos del pre test y post test, en ello se puede detectar que durante el Post Test 2018 – 2019 las ventas incrementaron logrando obtener ganancias de S/ 11.697,54; dicho resultado fue a causa de la aplicación de compras en el área de farmacia general.

A continuación, en la Tabla 31 se detallará los ingresos registrados durante el Pre Test y Post Test durante los meses mencionados.

Tabla 31 – Ingreso detallado

VENTAS			INGRESOS PRE - POST TEST							
			Pre Test 2018				Post Test 2018-2019			
Secuencia	Ítem	DescripcionLocal	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
1	0000012039	FLAXEL 200MG CAP CAJA X 30	S/1.429,96	S/1.562,48	S/1.396,41	S/1.552,30	S/1.632,03	S/1.552,30	S/1.684,44	S/1.853,14
2	0000012893	SEVOGESIC 100% SOL INH X 250ML	S/1.529,30	S/1.727,04	S/1.688,02	S/2.274,25	S/1.658,23	S/1.926,47	S/2.281,98	S/2.274,25
3	0000012615	SUPRACALM 1G TAB CJA X 100	S/867,85	S/1.107,25	S/953,06	S/624,88	S/1.071,81	S/1.163,61	S/1.024,12	S/1.076,90
4	0000007225	JANUMET 50mg /1000mg Comp. Rec. x 28	S/775,68	S/861,07	S/889,91	S/981,90	S/830,91	S/987,74	S/1.052,77	S/961,16
5	0000007675	OMEPRAZOL 20MG CAPS. X 10 (GENFAR)	S/855,79	S/685,20	S/792,27	S/954,77	S/816,77	S/905,55	S/846,37	S/907,06
6	0000012138	METFORMINA 850MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	S/936,28	S/997,54	S/575,30	S/219,23	S/1.223,74	S/836,94	S/1.207,91	S/1.065,59
7	0000012396	AMLODIPINO 5MG CJA TAB X10 (GENFAR)	S/863,90	S/836,56	S/679,73	S/780,01	S/907,44	S/831,66	S/968,51	S/926,67
8	0000012332	PARACETAMOL 500MG CAJA TAB. X 100 (FARM)	S/772,66	S/795,47	S/676,15	S/840,90	S/816,39	S/1.194,15	S/663,71	S/1.286,32
9	0000011156	GLUCOPHAGE XR 1000mg X 30COMP.	S/712,53	S/734,96	S/689,91	S/769,08	S/829,97	S/825,63	S/842,97	S/864,27
10	0000001708	ZOLTUM 40mg Caps. x 14	S/618,28	S/585,29	S/705,37	S/689,53	S/711,78	S/560,41	S/601,88	S/580,01
11	0000022617	CARDIOTON R 100MG TAB CJA X 30	S/687,27	S/599,05	S/635,62	S/698,77	S/522,71	S/653,34	S/765,50	S/638,64
12	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	S/378,32	S/480,86	S/537,60	S/810,36	S/724,59	S/931,38	S/959,84	S/1.015,07
13	0000004894	EUTIROX 75mcg Tab. x 50	S/696,70	S/618,85	S/605,65	S/449,01	S/623,18	S/642,22	S/626,95	S/713,28
14	0000005104	GLUCOPHAGE XR LP 500mg Caja Comp. x 30	S/462,20	S/430,53	S/578,70	S/667,86	S/670,12	S/663,90	S/672,95	S/613,57
15	0000002122	EUTIROX 100mcg Tab. x 50	S/714,98	S/583,41	S/290,67	S/506,69	S/583,22	S/653,15	S/662,01	S/566,25
16	0000007087	MUVETT S Caja Tab. x 21	S/531,95	S/524,78	S/547,59	S/550,99	S/646,56	S/535,72	S/459,56	S/750,98
17	0000019539	METFORMINA GENFAR 500MG CAJA TAB. X 30 (GENFAR)	S/552,31	S/580,96	S/596,23	S/587,74	S/619,41	S/581,90	S/613,19	S/546,27
18	0000010085	ESOMEPRAZOL 40MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	S/698,20	S/498,96	S/445,80	S/496,89	S/591,51	S/528,74	S/580,01	S/641,65
19	0000010120	ILTUX 40MG X 28 TAB	S/558,71	S/595,85	S/631,48	S/620,17	S/614,32	S/636,38	S/611,12	S/519,88
20	0000006722	SUPRACALM DUO X60 CAPS	S/714,42	S/392,08	S/459,37	S/389,25	S/511,78	S/381,71	S/549,10	S/620,35
21	0000010123	ILTUX 20MG.X 28COMP.	S/465,97	S/520,07	S/530,44	S/529,69	S/522,52	S/556,64	S/626,76	S/640,33
22	0000008988	EUTIROX 50mcg Tab. x 50	S/531,00	S/518,19	S/495,94	S/480,49	S/573,61	S/563,43	S/628,27	S/569,46
23	0000006075	ALOPURINOL 300MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	S/436,57	S/446,37	S/405,84	S/432,98	S/582,84	S/525,73	S/567,01	S/556,83
24	0000006147	ALOPURINOL 100MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	S/492,36	S/518,56	S/394,15	S/484,07	S/640,33	S/523,46	S/669,93	S/553,25
25	0000013080	ESOMEPRAZOL 20MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	S/427,14	S/522,71	S/378,89	S/481,43	S/637,70	S/638,45	S/627,89	S/685,20
TOTAL_MES			S/17.710,33	S/17.724,09	S/16.580,08	S/17.873,21	S/19.563,47	S/19.800,61	S/20.794,75	S/21.426,42
TOTAL_VENTAS			S/69.887,71				S/81.585,25			
INCREMENTO			S/11.697,54							

Fuente: Elaboración propia

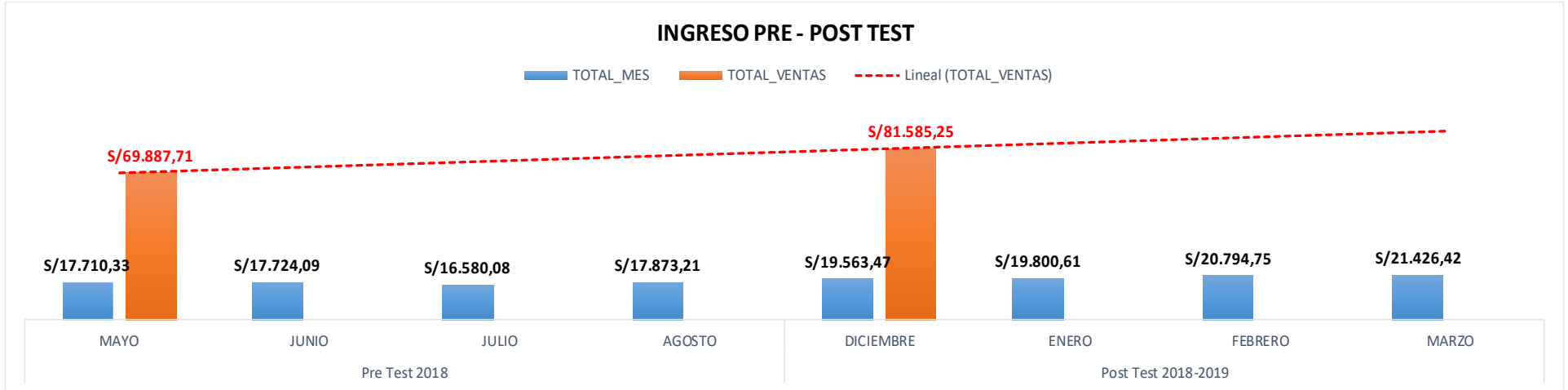


Figura 28 – Grafica de Ingreso Pre y Post Test

En la Figura 28, podemos observar que los ingresos mensuales, dichos ingresos aumentaron debido a que se actualizo los stocks de los medicamentos de criticidad volumen. Además de ello se puede observar en la gráfica lineal que los ingresos aumentaron notoriamente.

A continuación, se presentarán los egresos que comprende las compras durante el Pre Test y Post Test, en ellos se puede observar la adquisición detallada de los ítems de criticidad volumen.

Tabla 32 – Egresos de compras

	Pre Test 2018	Post Test 2018-2019
COMPRAS S/	S/50.830,48	S/66.451,16
INCREMENTO_COMPRAS	S/15.620,69	

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 32 se puede observar la variación de las compras que se obtuvieron durante el Pre Test y Post Test; con ello se puede concluir que el volumen de las compras incrementó dando como resultado el incremento de las ventas. A fin de dar a conocer las compras detalladas de los ítems seleccionados se presenta la siguiente tabla.

Tabla 33 – Egresos detallado

VENTAS			EGRESOS PRE - POST TEST							
			Pre Test 2018				Post Test 2018-2019			
Secuencia	Ítem	DescripcionLocal	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
1	0000012039	FLAXEL 200MG CAP CAJA X 30	S/399,81	S/358,74	S/291,74	S/319,97	S/330,64	S/351,05	S/593,18	S/574,98
2	0000012893	SEVOGESIC 100% SOL INH X 250ML	S/2.033,63	S/1.525,35	S/2.288,14	S/2.033,90	S/1.110,3	S/1.126,7	S/1.349,87	S/3.599,69
3	0000012615	SUPRACALM 1G TAB CJA X 100	S/710,81	S/741,28	S/646,19	S/370,03	S/1.232,93	S/951,75	S/1.269,00	S/592,20
4	0000007225	JANUMET 50mg /1000mg Comp. Rec. x 28	S/1.706,30	S/1.733,59	S/4.327,16	S/1.678,97	S/2.702,70	S/6.855,12	S/3.140,11	S/2.604,42
5	0000007675	OMEPRAZOL 20MG CAPS. X 10 (GENFAR)	S/141,08	S/196,20	S/64,35	S/65,25	S/117,50	S/126,44	S/177,01	S/174,71
6	0000012138	METFORMINA 850MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	S/207,13	S/150,93	S/227,75	S/161,70	S/250,31	S/262,85	S/0,00	S/0,00
7	0000012396	AMLODIPINO 5MG CJA TAB X10 (GENFAR)	S/68,97	S/86,49	S/25,48	S/60,62	S/112,48	S/37,05	S/114,21	S/43,67
8	0000012332	PARACETAMOL 500MG CAJA TAB. X 100 (FARM)	S/72,45	S/102,81	S/29,40	S/43,05	S/85,05	S/58,14	S/77,10	S/231,88
9	0000011156	GLUCOPHAGE XR 1000mg X 30COMP.	S/579,42	S/989,85	S/814,82	S/935,06	S/1.412,76	S/1.424,92	S/767,83	S/1.471,15
10	0000001708	ZOLTUM 40mg Caps. x 14	S/435,65	S/888,72	S/850,38	S/808,55	S/1.881,93	S/362,87	S/1.833,68	S/1.060,29
11	0000022617	CARDIOTON R 100MG TAB CJA X 30	S/240,25	S/147,46	S/167,80	S/133,44	S/114,41	S/206,61	S/271,83	S/118,98
12	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	S/225,85	S/110,17	S/88,14	S/187,20	S/761,32	S/50,34	S/216,64	S/390,07
13	0000004894	EUTIROX 75mcg Tab. x 50	S/284,63	S/338,25	S/198,00	S/239,25	S/486,41	S/245,16	S/354,76	S/259,58
14	0000005104	GLUCOPHAGE XR LP 500mg Caja Comp. x 30	S/53,13	S/425,04	S/254,27	S/444,84	S/956,61	S/101,37	S/677,07	S/842,65
15	0000002122	EUTIROX 100mcg Tab. x 50	S/240,50	S/222,00	S/157,16	S/254,38	S/672,48	S/339,37	S/321,04	S/454,74
16	0000007087	MUVETT S Caja Tab. x 21	S/750,17	S/1.075,28	S/358,60	S/641,51	S/848,90	S/680,49	S/1.252,09	S/715,16
17	0000019539	METFORMINA GENFAR 500MG CAJA TAB. X 30 (GENFAR)	S/59,47	S/118,67	S/79,81	S/115,47	S/310,01	S/0,00	S/118,99	S/177,26
18	0000010085	ESOMEPRAZOL 40MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	S/239,95	S/239,40	S/82,63	S/143,58	S/347,24	S/104,40	S/341,28	S/206,10
19	0000010120	ILTUX 40MG X 28 TAB	S/1.089,74	S/1.228,44	S/1.228,44	S/1.289,19	S/2.496,50	S/377,00	S/2.354,49	S/85,68
20	0000006722	SUPRACALM DUO X60 CAPS	S/228,81	S/330,51	S/0,00	S/193,22	S/402,71	S/243,00	S/413,10	S/494,10
21	0000010123	ILTUX 20MG.X 28COMP.	S/1.129,37	S/1.446,39	S/1.020,40	S/1.198,72	S/1.658,39	S/325,59	S/1.963,79	S/925,34
22	0000008988	EUTIROX 50mcg Tab. x 50	S/135,13	S/158,13	S/173,00	S/172,50	S/156,75	S/231,89	S/181,48	S/141,15
23	0000006075	ALOPURINOL 300MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	S/204,58	S/497,80	S/0,00	S/316,14	S/403,43	S/468,68	S/420,65	S/252,19
24	0000006147	ALOPURINOL 100MG CAJA TAB. X 30 (FARM)	S/239,38	S/233,01	S/127,93	S/86,38	S/218,81	S/140,75	S/285,70	S/122,78
25	0000013080	ESOMEPRAZOL 20MG CAJA TAB. X 10 (GENFAR)	S/181,35	S/191,53	S/92,37	S/150,13	S/180,95	S/88,47	S/94,42	S/148,58
TOTAL_MES			S/11.657,55	S/13.535,98	S/13.593,93	S/12.043,02	S/18.141,21	S/14.033,30	S/18.589,31	S/15.687,35

Fuente: Elaboración propia

Con el objetivo de evidenciar que la gestión de compras mejoro el abastecimiento en la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria se presenta el flujo de caja en el cual se podrá distinguir las ganancias netas, además de ello se detalla el Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno(TIR) y por último el beneficio – costo (B/C).

Así mismo se especifica los ingresos y egresos que genero Sanna Clínica El Golf.

Tabla 34 - Inversión

Inversión	Costo
Laptop	S/2.500,00
Transporte	S/500,00
Impresión	S/300,00
Total_Inversión	S/3.300,00

Fuente: Elaboración propia

En la presente tabla se detalla la inversión que se realizó durante la ejecución del desarrollo del proyecto.

Además de ello se detalla los costos del personal que participo en la mejora del abastecimiento de Sanna Clínica El Golf.

Tabla 35 – Gastos operativos

Personal	Salario	Semana	Diario	Hora
Salario Alm	S/970,00	S/242,50	S/40,42	S/6,74
Salario Adm	S/1.500,00	S/375,00	S/62,50	S/7,81

Datos_Costo Directo	Costo x hora
Hras hombre - Alm	2 S/6,74
Hras hombre - Adm	2 S/7,81
Dias x mes	15

Fuente: Elaboración propia

En la tabla se especifica el costo del personal de almacén y administrativo que estuvo involucrado en el proceso.

Tabla 36 – Flujo de caja

FLUJO DE CAJA									
		PreTest				PosTest			
Detallado de Ingresos	PERIODO 0	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
Ingresos por ventas		17710,33	17724,09	16580,08	17873,21	19563,47	19800,61	20794,75	21426,42
Otros ingresos	3300	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de ingresos	3300	17710,33	17724,09	16580,08	17873,21	19563,47	19800,61	20794,75	21426,42
Detallado de Egresos									
Compras		11657,55	13535,98	13593,93	12043,02	18141,21	14033,30	18589,31	15687,35
Egresos en consumo	0	11657,55	13535,98	13593,93	12043,02	18141,21	14033,30	18589,31	15687,35
Celular		50	50	50	50	50	50	50	50
Impresión		20	20	20	20	20	20	20	20
Motorizado		2690	2400	2260	1900	710	280	90	0
Salario_Almacen		202,08	202,08	202,08	202,08	202,08	202,08	202,08	202,08
Salario_Administrativo		234,38	234,38	234,38	234,38	234,38	234,38	234,38	234,38
Egreso operativos	0	3196,46	2906,46	2766,46	2406,46	1216,46	786,46	596,46	506,46
Total de egresos	0	14854,00	16442,44	16360,39	14449,48	19357,66	14819,76	19185,77	16193,81
Flujo de caja	-3300	2856,33	1281,65	219,70	3423,73	205,81	4980,85	1608,99	5232,61

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 36 se puede observar que durante el Post Test se incrementaron las ganancias que obtuvo la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria. A continuación, se presenta los datos obtenidos del VAN, TIR y B/C.

Tabla 37 - Rentabilidad

RENTABILIDAD	
VAN	1960,273
TIR	59%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38 - Análisis de costo beneficio

MES	INGRESOS	EGRESOS
PERIODO 0	S/3.300,0	S/0,0
MAYO	S/17.710,3	S/14.854,0
JUNIO	S/17.724,1	S/16.442,4
JULIO	S/16.580,1	S/16.360,4
AGOSTO	S/17.873,2	S/14.449,5
DICIEMBRE	S/19.563,5	S/19.357,7
ENERO	S/19.800,6	S/14.819,8
FEBRERO	S/20.794,8	S/19.185,8
MARZO	S/21.426,4	S/16.193,8
TOTAL	S/154.773,0	S/131.663,3
B/C	1,176	

Fuente: Elaboración propia.

III. RESULTADOS

3.1. Análisis Descriptivo

Variable independiente – Gestión de compras

Tabla 39 Análisis descriptivo: Just in time - Cronograma de compras

		Cronograma _compras
N	Válido	15
	Perdidos	0
Media		,4833
Mediana		,6400
Moda		0,00
Desviación estándar		,44257
Varianza		,196
Rango		1,27

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 39 de cronograma de compras tiene una media de 0,4833 que indica el promedio que se obtuvo de enero 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 0,6400 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 0, esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0,44257, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 1,27, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 40 Análisis descriptivo: Just in time – Seguimiento de compras

		Seguimiento_de _compras
N	Válido	15
	Perdidos	0
Media		1,0333
Mediana		,9200
Moda		,90 ^a
Desviación estándar		,49981
Varianza		,250
Rango		2,14

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 40 de Seguimiento de compras tiene una media de 1,0333 que indica el promedio que se obtuvo de enero 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 0,9200 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 0,90, esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0,49981, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 1,27, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 41 Análisis descriptivo: Tipos de compras – Compras anticipadas

		Compras_an tipadas
N	Válido	15
	Perdidos	0
Media		,3080
Mediana		,3500
Moda		0,00
Desviación estándar		,21207
Varianza		,045
Rango		,72

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 41 de Compras anticipadas tiene una media de 0,3080 que indica el promedio que se obtuvo de enero 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 0,3500 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 0, esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0,21207, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 0,72, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 42 Análisis descriptivo: Tipos de compras – Compras de emergencia

		Compras_de_e mergencia
N	Válido	15
	Perdidos	0
Media		55542,6340
Mediana		57222,0800
Moda		18087,86 ^a
Desviación estándar		27827,85569
Varianza		774389552,420
Rango		86557,57

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 42 de Compras de emergencia tiene una media de 55542,6340 que indica el promedio del costo que se obtuvo de enero 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 57222,080 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 18087,86 esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 27827,85569, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 86557,57, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 43 Análisis descriptivo: Tipos de compras - Compras estratégicas

		Compras_es tratégicas
N	Válido	15
	Perdidos	0
Media		,0017
Mediana		,0007
Moda		0,00
Desviación estándar		,00261
Varianza		,000
Rango		,01

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 43 de Compras estratégicas tiene una media de 0,0017 que indica el promedio que se obtuvo de enero 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 0,0007 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 0, esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0,0261, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 0,01, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Variable dependiente – Abastecimiento

Tabla 44 Análisis descriptivo: Planificación – Planificación de stock Pre test

		Planificación _de_stock_P RE_TEST
N	Válido	4
	Perdidos	0
Media		59797,0000
Mediana		59797,0000
Moda		59797,00
Desviación estándar		0,00000
Varianza		0,000
Rango		0,00

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 44 de Planificación de stock Pre test tiene una media de 59797,00 que indica el promedio que se obtuvo de mayo a agosto del 2018; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 59797,00 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 59797, esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 0, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 45 Análisis descriptivo: Planificación – Tiempo de ciclo Pre test

		Tiempo_de_ciclo _PRE_TEST
N	Válido	4
	Perdidos	0
Media		1,2232
Mediana		1,2286
Moda		,95 ^a
Desviación estándar		,23238
Varianza		,054
Rango		,54

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 45 de Tiempo de ciclo Pre test tiene una media de 1,2232 que indica el promedio que se obtuvo de mayo a agosto del 2018; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 1,2286 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 0,95 esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0,23238, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 0,54, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 46 Análisis descriptivo: Punto de pedido -Sist. Revisión continua Pre test

		Sist._revisión _continua_P RE_TEST
N	Válido	4
	Perdidos	0
Media		1399,0000
Mediana		1399,0000
Moda		1399,00
Desviación estándar		0,00000
Varianza		0,000
Rango		0,00

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 46 de Sist. Revisión continua Pre test tiene una media de 1399,0 que indica el promedio que se obtuvo de mayo a agosto del 2018; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 1399,0 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 1399,0 esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0, dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 0, dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 47 Análisis descriptivo: Planificación - Planificación de stock Post test

		Planificación _de_stock_P OST_TEST
N	Válido	4
	Perdidos	0
Media		135586,0000
Mediana		135477,8334
Moda		132128,33 ^a
Desviación estándar		3116,00373
Varianza		9709479,230
Rango		7131,67

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 47 de Planificación de stock Post test tiene una media de 135586,0 que indica el promedio que se obtuvo de diciembre 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 135477,83 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 132128,33 esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 3116,0 dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 7131,67 dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 48 Análisis descriptivo: Planificación – Tiempo de ciclo Post test

		Tiempo_de_ciclo _POST_TEST
N	Válido	4
	Perdidos	0
Media		1,0500
Mediana		1,0288
Moda		,82 ^a
Desviación estándar		,20964
Varianza		,044
Rango		,50

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 48 de Tiempo de ciclo Post test tiene una media de 1,0500 que indica el promedio que se obtuvo de diciembre 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 1,0288 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 0,82 esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 0,20964 dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 0,50 dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 49 Análisis descriptivo: Punto de pedido – Sist. Revisión continua Post test

		Sistema_de_revisión_continua_POST_TEST
N	Válido	4
	Perdidos	0
Media		12326,0000
Mediana		12316,1667
Moda		12011,67 ^a
Desviación estándar		283,27306
Varianza		80243,629
Rango		648,33

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 49 de Sist. Revisión continua Post test tiene una media de 12326,0 que indica el promedio que se obtuvo de diciembre 2018 a marzo 2019; además de ello se puede observar que la mediana cuenta con un valor de 12316,16 representa el valor central de los datos obtenidos; por otro lado, se puede percibir que la moda es 12011,67 esto quiere decir que el valor con mayor frecuencia entre los meses descritos. La desviación estándar arroja el valor de 283,27 dicho valor indica a la dispersión de los datos ingresados; finalmente el rango cuenta con un valor de 648,33 dicho valor obtenido es a consecuencia de la diferencia del valor máximo menos el valor mínimo.

Tabla 50 – Análisis descriptivo general

Estadísticos												
		Cronograma _compras	Seguimiento _de_compra s	Compras_an ticipadas	Compras_de_e mergencia	Compras_es tratégicas	Planificación _de_stock_P RE_TEST	Tiempo_de_ ciclo_PRE_T EST	Sist._revisió n_continua_ PRE_TEST	Planificación _de_stock_P OST_TEST	Tiempo_de_ ciclo_POST_ TEST	Sistema_de_ revisión_con tinua_POST_ TEST
N	Válido	15	15	15	15	15	4	4	4	4	4	4
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Media		,4833	1,0333	,3080	55542,6340	,0017	59797,0000	1,2232	1399,0000	135586,0000	1,0500	12326,0000
Mediana		,6400	,9200	,3500	57222,0800	,0007	59797,0000	1,2286	1399,0000	135477,8334	1,0288	12316,1667
Moda		0,00	,90 ^a	0,00	18087,86 ^a	0,00	59797,00	,95 ^a	1399,00	132128,33 ^a	,82 ^a	12011,67 ^a
Desviación estándar		,44257	,49981	,21207	27827,85569	,00261	0,00000	,23238	0,00000	3116,00373	,20964	283,27306
Varianza		,196	,250	,045	774389552,420	,000	0,000	,054	0,000	9709479,230	,044	80243,629
Rango		1,27	2,14	,72	86557,57	,01	0,00	,54	0,00	7131,67	,50	648,33

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 50 se puede observar el detalle general de la variable independiente – Gestión de compras, en cuanto la variable dependiente – Abastecimiento, en ello se percibe el Pre test y Post test de dicha variable.

3.2. Análisis Inferencial

El análisis inferencial proporciona a la presente investigación la descripción de las variables; probando la hipótesis.

3.2.1. ANÁLISIS DE LA HIPÓTESIS GENERAL – ABASTECIMIENTO

Ha: La gestión de compras mejora el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019. Con la finalidad de poder realizar la constatación de la hipótesis general, en este caso el abastecimiento de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. teniendo como prioridad determinar si los datos de la población y muestra que constituyen a una cantidad de 4 datos tienen un comportamiento paramétrico o no paramétrico; teniendo así a utilizar el análisis de normalidad mediante el estadígrafo de Shapiro Will.

H0: Los datos no provienen de una distribución normal.

Ha: Los datos provienen de una distribución normal.

Regla de decisión

- Si $p_v \leq 0.05$, el dato de la serie tiene un comportamiento no paramétrico.
- Si $p_v > 0.05$, los datos de la serie tienen un comportamiento paramétrico.

Tabla 51 Prueba de normalidad de abastecimiento con Shapiro Will.

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
PreAbastecimiento	,992	4	,969
ProAbastecimiento	,903	4	,445

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 51, se observa que la sig. de Pre Abastecimiento de 0,969 siendo mayor a 0,05, entonces se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna por lo tanto los datos si provienen de una distribución normal. En del Post Abastecimiento en la su sig. es de 0,445 siendo mayor a 0,05 en la cual se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna por lo cual los datos provienen de una distribución normal. Por consiguiente, los datos de abastecimiento provienen de una distribución paramétrica. De acuerdo a la regla de decisión se asume para el análisis de la constatación de la hipótesis el uso de un estadígrafo, los datos provienen en un antes y después paramétrico, para este caso se utilizará la prueba de T - Student.

Contrastación de la hipótesis Nula.

Al tener datos del abastecimiento provenientes en un antes paramétrico y después no paramétrico, se tiene que evaluar con la prueba estadística de T - Student que es la comparación de medias en la cual nos apoyamos con el programa SPSS para determinar la comparación de medias de una distribución paramétrica.

- Hipótesis Nula (H0) La gestión de compras no mejora el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

- Hipótesis Alternativa (Ha) La gestión de compras mejora el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

Regla de Decisión:

Si $p \leq 5\%$ se rechaza Ho

Si $p > 5\%$ se acepta Ha

Hipótesis Estadística.

μ_a = Promedio de productos del abastecimiento, antes de la aplicación de la gestión de compras.

μ_p = Promedio de productos del abastecimiento, después de la aplicación de la gestión de compras.

Ho: $\mu_a \geq \mu_d$

Ha: $\mu_a < \mu_d$

Tabla 52 Abastecimiento – Prueba de T - Student

Prueba de muestras emparejadas									
		Diferencias emparejadas					t	gl	Sig. (bilateral)
		Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
					Inferior	Superior			
Par 1	Abastecimiento_PreTest - Abastecimiento_PostTest	204,25000	12,44655	6,22328	184,44476	224,05524	32,820	3	,000

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 52 Se puede observar el resultado de la significancia de Abastecimiento es ,0 siendo menor a 0.05, por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna dando como resultado que la gestión de compras mejora en el abastecimiento de medicamentos en Sanna Clínica El Golf.

3.2.2. ANÁLISIS DE LA PRIMERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA – PLANIFICACIÓN DE STOCK.

Ha: La gestión de compras mejora la planificación de stock de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019. Con la finalidad de poder realizar la constatación de la hipótesis general, en este caso la planificación de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. teniendo como prioridad determinar si los datos de la población y muestra que constituyen a una cantidad de 4 datos tienen un comportamiento paramétrico o no paramétrico; teniendo así a utilizar el análisis de normalidad mediante el estadígrafo de Shapiro Will.

H0: Los datos no provienen de una distribución normal.

Ha: Los datos provienen de una distribución normal.

Regla de decisión

- Si $p_v \leq 0.05$, el dato de la serie tiene un comportamiento no paramétrico.
- Si $p_v > 0.05$, los datos de la serie tienen un comportamiento paramétrico.

Tabla 53 Prueba de normalidad de planificación de stock con Shapiro Will.

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
PlanificaciónStock_PreTest	,943	16	,383
PlanificaciónStock_PostTest	,982	16	,978
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.			
a. Corrección de significación de Lilliefors			

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 53, se observa que la significancia de PlanificaciónStock_PreTest es de 0,383 siendo mayor a 0,05 entonces se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna por lo tanto los datos si provienen de una distribución normal. En la PlanificaciónStock_PostTest en la significancia es de 0,978 siendo mayor a 0,05 en la cual se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna por el cual los datos provienen de una distribución normal. Por consiguiente, los datos de Planificación de Stock provienen de una distribución paramétrica. De acuerdo a la regla de decisión se asume para el análisis de la constancia de la hipótesis el uso de un estadígrafo, los datos provienen en un antes y después paramétrico para este caso se utilizará la prueba de T – Student.

Contrastación de la hipótesis Nula.

Los datos son paramétricos, se tiene que evaluar con la prueba estadística de T – Student que mide la significancia de las variables el cual nos apoyamos con el programa SPSS para determinar la comparación de medias de una distribución no paramétrica.

- Hipótesis Nula (H0) La gestión de compras no mejora la Planificación de Stock de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

- Hipótesis Alternativa (Ha) La gestión de compras mejora la Planificación de Stock de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

Regla de Decisión:

Si $p \leq 5\%$ se rechaza Ho

Si $p > 5\%$ se acepta Ha

Hipótesis Estadística.

μ_a = Promedio de planificación de stock, antes de la aplicación de la gestión de compras.

μ_p = Promedio de planificación de stock, después de la aplicación de la gestión de compras.

$$H_0: \mu_a \geq \mu_d$$

$$H_a: \mu_a < \mu_d$$

Tabla 54 Planificación Stock_T – Student

Prueba de muestras emparejadas									
		Diferencias emparejadas					t	gl	Sig. (bilateral)
		Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
					Inferior	Superior			
Par 1	Planificación Stock_PreTest - Planificación Stock_PostTest	-18947,25000	9835,04480	2458,76120	-24187,97544	-13706,52456	-7,706	15	,000

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 54 Se puede observar el resultado de la significancia PlanificaciónStock es ,0 siendo menor a 0.05, por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna dando como resultado que la gestión de compras si mejora en la planificación de stock.

3.2.3. ANÁLISIS DE LA HIPÓTESIS GENERAL – TIEMPO DE CICLO

Ha: La gestión de compras mejora el tiempo de ciclo de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019. Con la finalidad de poder realizar la constatación de la hipótesis general, en este caso el abastecimiento de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. teniendo como prioridad determinar si los datos de la población y muestra que constituyen a una cantidad de 4 datos tienen un comportamiento paramétrico o no paramétrico; teniendo así a utilizar el análisis de normalidad mediante el estadígrafo de Shapiro Will.

H0: Los datos no provienen de una distribución normal.

Ha: Los datos provienen de una distribución normal.

Regla de decisión

- Si $p_v \leq 0.05$, el dato de la serie tiene un comportamiento no paramétrico.
- Si $p_v > 0.05$, los datos de la serie tienen un comportamiento paramétrico.

Tabla 55 Prueba de normalidad de Tiempo de ciclo con Shapiro Will.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
TiempoCiclo _PreTest	,995	4	,983
TiempoCiclo _PostTest	,986	4	,938

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 55, se observa que la significancia de Tiempo de ciclo_PreTest es de 0,983 siendo mayor a 0,05, entonces se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna por lo tanto los datos si provienen de una distribución normal. En el TiempoCiclo_PostTest en la sig. es de 0,938 siendo mayor a 0,05 en la cual se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna por lo cual los datos provienen de una distribución normal. Por consiguiente, los datos de Tiempo de ciclo provienen de una distribución paramétrica. De acuerdo a la regla de decisión se asume para el análisis de la constatación de la hipótesis el uso de un estadígrafo, los datos provienen en un antes y después paramétrico, para este caso se utilizará la prueba de T - Student.

Contrastación de la hipótesis Nula.

Al tener datos del tiempo de ciclo provenientes en un antes y después paramétrico, se tiene que evaluar con la prueba estadística de T - Student que es la comparación de medias en la cual nos apoyamos con el programa SPSS para determinar la comparación de medias de una distribución paramétrica.

- Hipótesis Nula (H0) La gestión de compras no mejora el tiempo de ciclo de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

- Hipótesis Alternativa (Ha) La gestión de compras mejora el tiempo de ciclo de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

Regla de Decisión:

Si $p \leq 5\%$ se rechaza Ho

Si $p > 5\%$ se acepta Ha

Hipótesis Estadística.

μ_a = Promedio de tiempo de ciclo, antes de la aplicación de la gestión de compras.

μ_p = Promedio de tiempo de ciclo, después de la aplicación de la gestión de compras.

$$H_0: \mu_a \geq \mu_p$$

$$H_a: \mu_a < \mu_p$$

Tabla 56 Tiempo de ciclo_ T – Student

		Diferencias emparejadas					t	gl	Sig. (bilateral)
		Media	Desviación estándar	Media de error estándar	confianza de la diferencia				
					Inferior	Superior			
Par 1	TiempoCiclo _PreTest - TiempoCiclo _PostTest	,17250	,40335	,20168	-,46932	,81432	,855	3	,455

Fuente: Elaboración completa

En la Tabla 56 Se puede observar el resultado de la significancia de tiempo de ciclo es ,0455 siendo menor a 0.05, por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna dando como resultado que la gestión de compras disminuye el Tiempo de ciclo.

3.2.4. ANÁLISIS DE LA HIPÓTESIS GENERAL – SISTEMA DE REVISIÓN CONTINUA

Ha: La gestión de compras mejora el sistema de revisión continua de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019. Con la finalidad de poder realizar la constatación de la hipótesis general, en este caso el abastecimiento de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. teniendo como prioridad determinar si los datos de la población y muestra que constituyen a una cantidad de 4 datos tienen un comportamiento paramétrico o no paramétrico; teniendo así a utilizar el análisis de normalidad mediante el estadígrafo de Shapiro Will.

H0: Los datos no provienen de una distribución normal.

Ha: Los datos provienen de una distribución normal.

Regla de decisión

- Si $p_v \leq 0.05$, el dato de la serie tiene un comportamiento no paramétrico.
- Si $p_v > 0.05$, los datos de la serie tienen un comportamiento paramétrico.

Tabla 57 Prueba de normalidad de Revisión continua con Shapiro Will

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
SistRevisión Continia_Pre Test	,967	16	,789
SistRevisión Continua_Po stTest	,926	16	,208
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.			
a. Corrección de significación de Lilliefors			

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 57 observa que la significancia de SistRevisiónContinia_PreTest es de 0,789 siendo mayor a 0,05 entonces se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alterna por lo tanto los datos provienen de una distribución normal. En la SistRevisiónContinia_PostTest siendo de ,208 siendo mayor a 0,05, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna por lo cual los datos provienen de una distribución normal. Por consiguiente, los datos de Sistema de revisión continua provienen de una distribución paramétrica. De acuerdo a la regla de decisión se asume para el análisis de la constatación de la hipótesis el uso de un estadígrafo, los datos son paramétrico, para este caso se utilizará la prueba de T – Student.

Contrastación de la hipótesis Nula.

Al tener datos de revisión continua provenientes en un antes y después paramétrico, se tiene que evaluar con la prueba estadística de T - Student que es la comparación de medias en la cual nos apoyamos con el programa SPSS para determinar la comparación de medias de una distribución paramétrica.

- Hipótesis Nula (H0) La gestión de compras no mejora la revisión continua de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.
- Hipótesis Alternativa (Ha) La gestión de compras mejora la revisión continua de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C, Lima, 2019.

Regla de Decisión:

Si $p \leq 5\%$ se rechaza H_0

Si $p > 5\%$ se acepta H_a

Hipótesis Estadística.

μ_a = Promedio de revisión continua, antes de la aplicación de la gestión de compras.

μ_p = Promedio de revisión continua, después de la aplicación de la gestión de compras.

$$H_0: \mu_a \geq \mu_p$$

$$H_a: \mu_a < \mu_p$$

Tabla 58 Revisión Continua_ T – Student

Prueba de muestras emparejadas									
		Diferencias emparejadas					t	gl	Sig. (bilateral)
		Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
					Inferior	Superior			
Par 1	SistRevisión Continia_Pre Test - SistRevisión Continua_Po stTest	-2731,81875	911,85351	227,96338	-3217,71119	-2245,92631	-11,984	15	,000

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 58, se puede observar el resultado de la significancia de tiempo de ciclo es 0 siendo menor a 0.05, por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna dando como resultado que la gestión de compras si mejora en la revisión continua.

IV. DISCUSIÓN

Con la presente investigación se ha comprobado que la aplicación de la gestión de compras mejora el abastecimiento de la farmacia general de Sanna Clínica El Golf obteniendo como resultado mayores ingresos de las ventas efectuadas, además de ello, se logró reducir los gastos que generaban los medicamentos pendientes.

En la presente investigación se ha comprobado que la Gestión de Compras mejora el abastecimiento de la farmacia general en la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2018, en un 47%; hallándose en la prueba de T – Student para pruebas paramétricas con un valor de significancia mayor a 0,05. Este resultado corrobora las conclusiones de la tesis de Morales (2015), que forma parte de los trabajos previos de la presente tesis, determina que la gestión de abastecimiento mejora los stocks aplicando el método FIFO en el hospital San José de Chile reduciendo el 7% de sobre stock; por otro lado en la tesis de Chamorro (2015), que forma parte de los trabajos previos de la presente tesis, determina que el análisis de la gestión logística redujo el tiempo de ciclo de 2 a 1 día tal cual como Morales logro mejorar el tiempo de atención.

Por otro lado, con la investigación se comprobó que la planificación de stock de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2018, incremento al 47% ya que se actualizo el stock máximo de los medicamentos de criticidad volumen, esto generó reducir y eliminar los costos que generan los fármacos pendientes. De tal manera se realiza la comparación de la investigación de Trujillo (2018), en el cual manifiesta que debido a la mejora del proceso logístico de distribución y abastecimiento logro aumentar los requerimientos atendidos de 2217 a 2239.

Por otro lado, con la investigación se comprobó que la planificación de stock de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2018, incremento las ventas de fármacos de la farmacia general en S/ 11 697, 54; de tal manera se realiza la comparación de la investigación de Cepeda (2015), en el cual manifiesta que luego de la aplicación de gestión de compras impacto de manera exitosa a la empresa Autofrenos Palacios ya que sus utilidades incrementaron un 4%; dicho beneficio se obtuvo por la correcta planificación de las compras efectuadas; de igual manera en la investigación de Anaya, Barcena y Zagastizaba (2017) en su

investigación Gestión de compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico tiene como finalidad aumentar sus ingresos, dicha meta se logró obtener reduciendo el tiempo de atención de 4 a 2 días dando como resultado ganancias de \$ 7299 en el primer trimestre.

Así mismo, el punto de pedido influye en la gestión de compras de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2018, luego de actualizar el stock mínimo de acuerdo al consumo se obtuvo una mejora de 47% ayudando a mantener un adecuado abastecimiento de fármacos, se realizó la comparación con la investigación de Villavicencio (2015), en el cual manifiesta que se realizó la clasificación ABC de materiales con mayor demanda, además de ello se actualizó el lote económico que ayudó a la empresa R.QUIROGA E.I.R.L. logró nivelar el stock de seguridad eliminando los faltantes y sobrantes de piezas.

Por último; con la investigación se comprobó que la gestión de compras en la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., 2019, incrementó el cumplimiento de las órdenes de compra enviadas a los distintos proveedores, en Sanna El Golf mejoró la atención de 68% a 99%. De tal manera se realiza la comparación con la investigación de Osorio (2014) en su investigación Modelo de gestión de proveedores en el área de compras en la empresa Comertex manifiesta que el cumplimiento de las órdenes de compra aumentó al 90% y en la investigación de Recardi (2015) Gestión administrativa en los departamentos de compras manifiesta que el cumplimiento de atención aumentó el 20% de los requerimientos realizados.

V. CONCLUSIONES

En conclusión, los datos obtenidos en la presente investigación, se observa que la aplicación de la Gestión de compras mejora el abastecimiento de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., 2018, obteniendo un valor de calculado para $p = 0,000$ a un nivel de significancia de 0,005.

Los resultados estadísticos de contrastación de medias que se realizaron con la prueba de T – Student para muestras relacionadas en el pre test y postet evaluadas por un periodo de 8 meses, corroboran que la aceptación de la hipótesis general, demostrando así que el abastecimiento mejoró en un 47%, con ello se ha logrado alcanzar el objetivo de mejorar el abastecimiento en el 2018 – 2019.

Por lo tanto, los datos obtenidos en la presente investigación se perciben que la Gestión de Compras mejora el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., obteniendo un valor de $p = 0,000$ a un nivel de significancia de 0,05. Los resultados estadísticos de la comparación de medias que se realizaron con la prueba de T – Student para las muestras relacionadas en el Pre Test y Post Test, evaluados en un promedio de tiempo de 8 meses reafirmando la aceptación de la hipótesis específica, demostrando que la planificación mejora en un 47%, con el presente resultado se logra conseguir el primer objetivo específico que es mejorar el abastecimiento de la farmacia general.

Para finalizar, los datos obtenidos en la presente investigación, se observa que la Gestión de compras mejora el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., obteniendo un valor de $p = 0,000$ aun un nivel de significancia de 0,005. Los datos estadísticos de la comparación de medias que se realizaron con la prueba de T – Student para muestras relacionadas en el Pre Test y Post Test, evaluadas en un promedio de tiempo de 8 meses ratificaron la aceptación de la hipótesis general, demostrando así que el Punto de pedido mejora en 44%, con ello se logra alcanzar el segundo objetivo que es mejorar el Punto de Pedido.

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. continuar detectando puntos de mejora en la gestión de compras, ya que en el rubro salud es vital contar con los stocks necesarios según la temporada y el consumo; por otro lado, Sanna El Golf debe adquirir nueva cartera de proveedores con el cual se puedan manejar los tiempos de atención y el nivel de stock con la finalidad que se adapten al consumo variante con la que cuenta actualmente la clínica de tal manera generar mayores ingresos por la venta de fármacos.

Así mismo la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C. debe realizar constantes LineUp principalmente con las áreas de criticidad con el propósito de crear stocks de emergencia de los medicamentos con mayor rotación utilizando el método FIFO, dicha técnica se debe realizar con el propósito de reducir gasto de compras emergencia que en ocasiones el precio de adquisidor puede ser triplicado.

Del mismo modo, Sanna El Golf debe continuar aplicando Just in Time con los proveedores negociados con la finalidad de reducir el LeadTime que actualmente se maneja ya que esto permitirá generar mayores ganancias al nosocomio debido a que se contará con los stocks en el tiempo y lugar adecuado, no obstante, se deberá mantener un correcto seguimiento de las órdenes creadas y enviadas a los distintos abastecedores.

Finalmente, es importante realizar inventarios periódicamente con el objetivo de validar el stock físico y virtual, permitiendo generar alertas de abastecimiento que emite el sistema Spring, dichas alertas advierten el stock diario que se puede visualizar por las jefaturas de las áreas internas de la clínica logrando incrementar el abastecimiento de medicamentos de criticidad,

VII. REFERENCIAS

ACUÑA, Jorge. Ingeniería de confiabilidad [en línea]. Costa Rica: Tecnología de Costa Rica, 2003 [Fecha de consulta: 07 de Julio de 2019].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=TE0Sj5Mku70C&pg=PA44&dq=distribucion+binomial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwibwMHBorXjAhXL1lkKHU8wAzQQ6AEITTAG#v=onepage&q=distribucion%20binomial&f=false>

ISBN:9977661413

ANDREU, Eduardo y VILANOVA, Rafael. Como gestionar una PYME mediante el cuadro de mando. [en línea]. 2.ª ed. España: ESIC, 2011 [Fecha de consulta: 10 de mayo de 2018].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=7quB5Mgz8QgC&pg=PA36&dq=El+departamento+de+Compras+se+encarga+de+que+el+surtido+sea+%C3%B3ptimo+analizando+posibles+carencias+y+estudiando+las+rotaciones+de+cada+uno+de+los+art%C3%ADculos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiC7fTC4J7iAhXlguAKHQqPCqMQ6AEIKDAA#v=onepage&q&f=false>

ISBN: 9788473567374

ARENAL, Carmen. Gestión de compras en el pequeño comercio [en línea]. España: San Millán, 2016 [Fecha de consulta: 11 de abril del 2018].

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=mgEKDQAAQBAJ&pg=PA146&dq=gestion+de+compras&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjkrOo8_aAhWB11MKHc9qCGEQ6AEIUzAJ#v=onepage&q&f=false

ISBN: 9788416482344

ANAYA, Claudia, Alejandra y Karla. Gestión de compras empresariales a partir del modelo de abastecimiento estratégico en la empresa Carrocería y Estructura Metálica San Francisco S.A.C. Tesis (Título de Licenciado en Gestión Empresarial). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 2017.

Disponible

en:

file:///C:/Users/TOROJIMENEZ/Downloads/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20-%20Anaya_B%C3%A1rcena_Zagastizabal.pdf

ARNDT, Philipp. Just in Time: El sistema de producción Justo a Tiempo. [en línea]. España: Economy 2015. [Fecha de consulta: 10 de mayo de 2018].

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=ewbU_AVlbn8C&printsec=frontcover&dq=Justo+a+tiempo+libros&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwic7uKa8OXaAhXSzFMKHQ6UAHw4ChDoAQgmMAA#v=onepage&q&f=false

BASTOS, Ana. Distribución logística y comercial [en línea]. España: Gesbiblo, S.L. 2007 [Fecha de consulta: 7 mayo de 2018].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=9uAUDkLyDcYC&pg=PT15&dq=bastos+aprovisionamiento&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiMtdv0257iAhUwc98KHS0EBsQQ6AEIKDAA#v=onepage&q=bastos%20aprovisionamiento&f=false>

ISBN: 9788498392005

CASAL, Lorena. Gestión de proyectos [en línea]. España: Ideaspropias Editorial, 2006 [Fecha de consulta: 24 de abril de 2018].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=m2jzCAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gesti%C3%B3n+de+proyectos+-+casal&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiexOObm4zbAhWjt1kKHQhzBK4Q6AEIJzAA#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20proyectos%20-%20casal&f=false>

ISBN: 9788493460785

CASANOVAS, August. Estrategias avanzadas de compras y aprovisionamiento – Lean Buying y Outsourcing [en línea]. España: Profit Editorial Inmobiliaria S.L., 2011. [Fecha de consulta: 12 de abril de 2018]

Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=RGommjPMg-wC&pg=PA141&dq=departamento+de+compras&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiK7e3vqIXbAhVH3VMKHbEWAws4FBD0AQhQMAg#v=onepage&q&f=false>

ISBN: 9788415330332

CEPEDA, Lorena. Gestión de compras y su impacto en la rentabilidad de la empresa Autofrenos Palacios. Tesis (Título de Licenciado en Contabilidad). Ambato: Universidad Técnica de Ambato, 2015.

Disponible en: <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/17512/1/T3059i.pdf>

COMPANYS, Ramón y Fonollosa, Joan. Nuevas técnicas de gestión de stock: MRP y JIT [en línea]. España: Productica, 1999. [Fecha de consulta: 01 de mayo de 2018].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=aGBUfUYHVYsC&printsec=frontcover&dq=Companys+y+Pascual&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiq3Lrh04XbAhXHzVMKHXA vDCAQ6AEILjAB#v=onepage&q=Companys%20y%20Pascual&f=false>

ISBN: 8426707297

CHAMORRO, Vicente y LOZANO, Jonathan. Análisis de la eficiencia logística en una cadena de abastecimiento con optimización. Tesis (Título de Ingeniería Industrial y Estadística) Santiago de Cali: Universidad Del Valle, 2015.

Disponible en: <http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10893/8987/CB-0417845.pdf?sequence=1>

DE LA CALLE, Brigitte. Gestión de compras para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. Tesis (Título de Ingeniería Industrial) Lima: Universidad César Vallejo, 2017.

Disponible en: <http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/34397/BDELACALLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ESCUADERO, José. Gestión de compras [en línea]. España: Ediciones Paraninfo S.A., 2014. [Fecha de consulta: 11 de mayo de 2018].

Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=fNj7CAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+compras&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiT46DgguHaAhWrq1kKHxuKB40Q6AEIJzAA#v=onepage&q&f=false>

ISBN: 9788428333696

FRUTOS, María, GRANADOS, Raquel y ROMERO, Remedios. Disposición y venta de productos [en línea]. España: Ediciones Paraninfo S.A., 2012. [Fecha de consulta: 26 de mayo de 2018].

Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=Fe5EJV17zroC&pg=PA5&dq=tipos+de+compras&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjIyt2oj7fbAhVsxFkKHdrVDcwQ6AEINjAD#v=onepage&q=tipos%20de%20compras&f=false>

ISBN: 9788497328890

HEREDIA, Nohora. Gerencia de compras. [en línea]. 2.ª ed. Colombia: ECOE EDICIONES [Fecha de consulta: 11 de mayo de 2018].

Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=mb3aAQAQBAJ&printsec=frontcover&dq=La+gesti%C3%B3n+de+compras+radica+en+proveer+de+manera+ininterrumpida,+materiales,+bienes+y/o+servicios,+para+incluirlos+de+manera+directa+o+indirecta+a+la+cadena+de+producci%C3%B3n.+Esto+debe+proporcionarse+en+las+cantidades+adecuadas,+en+el+momento+exacto,+con+el+precio+acordado+y+en+el+lugar+requerido,+dentro+del+tiempo+estipulado,+es+decir,+que+la+entrega+no+se+debe+realizar+antes+ni+despu%C3%A9s+de+lo+no+acordar&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiZnoDttqXiAhUBb60KHTGuCHsQ6AEIRzAF#v=onepage&q&f=false>

ISBN: 9789586488426

HERNÁNDEZ, Roberto, FERNÁNDEZ, Carlos y Baptista, María. Metodología de la investigación [en línea]. 5.ª ed. México: McGraw – Hill, 2014 [Fecha de consulta: 08 de mayo de 2018].

Disponible en: https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

KRAJEWSKI, Lee y RITZMAN, Larry. Administración de operaciones: estrategias y análisis [en línea]. 5.ª ed. Mexico: Pearson Education, 2000. [Fecha de consulta: 20 de mayo de 2018].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=B6LAqCoPSeoC&pg=PA558&dq=revisión+continua&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj5KyQvrfbAhUipFkKHT5oDikQ6AEIMjAC#v=onepage&q&f=false>

ISBN: 9684444117

LA CALLE, Guillermo. Gestión logística y comercial [en línea]. España: Editorial Editex S.A., 2013 [Fecha de consulta: 07 de abril de 2018].

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=XaDEAwAAQBAJ&pg=PA149&dq=gestión+de+abastecimiento+-+logística&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiC_Nbe9oXbAhVB6IMKHeCNCQg4ChDoAQhDMAU#v=onepage&q&f=false

ISBN: 9788490038376

LÁZARO, Marli. Gestión de abastecimiento para disminuir los tiempos muertos en la línea de producción en la empresa OLDIM S.A., Tesis (Título de Ingeniería Industrial) Nuevo Chimbote: Universidad César Vallejo, 2017.

Disponible en:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/17095/lazaro_cm.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MANTILLA, Kathy y SAÉZ, Prologo. Los modelos de planificación estratégicas en la teoría de las relaciones públicas [en línea]. España: Editorial UOC, 2008 [Fecha de consulta: 08 de mayo de 2018].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=AJ0jL3FcYioC&printsec=frontcover&dq=planificación+estratégicas+en+la+teoría+de+las+relaciones+públicas&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj4zsmu3YXbAhUL11MKHZzPDQ0Q6AEIMDAB#v=onepage&q&f=false>

ISBN: 9788497885171

MASABEL, Elizabeth. Aplicación de la gestión de abastecimiento para incrementar la satisfacción del cliente en la empresa Drama S.R.L. Tesis (Título de Ingeniería Industrial). Lima: Universidad César Vallejo.

Disponible en:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/26610/MASABEL_GE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MORALES, Fernanda. Mejoras a la gestión de abastecimiento de insumos clínicos para el hospital San José. Tesis (Título en Ingeniería Civil Industrial). Santiago de Chile: Universidad Santiago de Chile, 2015.

Disponible en: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/132979/Mejoras-a-la-gestion-del-proceso-de-abastecimiento-de-insumos-clinicos.pdf?sequence=1>

BEETRACK. Gestión de la cadena de suministro [en línea]. Lima, 2017 [fecha de consulta: 10 de Mayo]. Disponible en: <https://www.beetrack.com/es/blog/medir-la-satisfaccion-del-cliente>

OSORIO, Jorge. Modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa COMERTEX S.A. Tesis (Magister en Administración de negocios) Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, 2014.

Disponible en: <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/151278.pdf>

PAU, Jordi y De Navascués, Ricardo. Manuel de Logística Integral [en línea]. España: Díaz de Santos S.A., 2001 [Fecha de consulta: 10 de mayo de 2018].

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=dxTImJ4ipCMC&pg=PA169&dq=punto+de+pedido&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjM4KqU5oXbAhXEuVMKHZOvCwsQ6AEIJzAA#v=onepage&q&f=false>

ISBN: 8479783451

SANGRI, Alberto. Administración de compras [en línea]. México: Grupo Editorial Patria, 2014 [Fecha de consulta: 10 de abril de 2018].

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=EW_gBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=departamento+de+compras&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjSrZOkn4XbAhUErFMKHfp6AAgQ6AEIMTAC#v=onepage&q&f=false

ISBN: 9786074388152

TRUJILLO, Alexander. Plan de mejora del proceso logístico de distribución y abastecimiento en el Comando de Operaciones Aéreas y Defensa de la Fuerza Aérea Ecuatoriana. Tesis (Titulo de Ingeniería Industrial) Guayaquil: Universidad de Guayaquil, 2018.

Disponible en:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/36691/1/TESIS%20TRUJILLO%20PINCA%20ALEXANDER%20EDUARDO.pdf>

VALDERRAMA, Santiago. Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica. [en línea]. 5.ª. ed. Peru: Editorial San Marcos, 2013.

Disponible en: <https://www.ubp.edu.ar/wp-content/uploads/2016/06/Universia-guia-elaborar-tesis-grado-.pdf>

ISBN: 9786123028787

ANEXOS

ANEXO 1- RESULTADO TURNITIN

The screenshot displays the Turnitin Feedback Studio interface. The main content area shows the title page of a thesis from Universidad César Vallejo, Faculty of Engineering, School of Business Administration. The thesis title is "GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO DE LA FARMACIA GENERAL DE LA EMPRESA SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN HOSPITALARIA S.A.C., LIMA, 2019." The document is for a professional degree. The Turnitin report on the right indicates a 20% similarity score. A list of sources is provided, with the highest similarity being 7% from "Entregado a Universidad...". A signature is visible on the right side of the document.

Feedback Studio - Google Chrome
https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?student_user=1&lang=es&u=1074833485&s=&o=1147890448

feedback studio Carlos Alberto TORO JIMENEZ Desarrollo de tesis 01.03

Resumen de coincidencias
20 %

Se están viendo fuentes estándar
Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

Rank	Source	Similarity
1	Entregado a Universidad... Trabajo de estudiante	7 %
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de internet	6 %
3	ispadiocasena.blogspot... Fuente de internet	1 %
4	repositorio.uviver.edu... Fuente de internet	<1 %
5	docalida.us Fuente de internet	<1 %
6	www.monografias.com Fuente de internet	<1 %
7	www.stmna.pe Fuente de internet	<1 %
8	files.edu.pe Fuente de internet	<1 %
9	Entregado a Universidad... Trabajo de estudiante	<1 %
10	www.monografias.com Fuente de internet	<1 %

Página: 1 de 114 Número de palabras: 27759 Text-only Report High Resolution Activado



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres:

Toro Jimenez Carlos Alberto

D.N.I. : 76383425

Domicilio : Calle Las Palmeras 189 - Comas

Teléfono : Fijo : 5571154 Móvil : 943756722

E-mail : tjcarlos096@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ingeniería

Escuela : Ingeniería Empresarial

Carrera : Ingeniería Empresarial

Título : Ingeniero Empresarial

Tesis de Post Grado

Maestría

Grado :

Mención :

Doctorado

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Toro Jimenez Carlos Alberto

Título de la tesis:

Gestión de compras para mejorar el abastecimiento de la farmacia general de la empresa Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C., Lima, 2019.

Año de publicación : 2020

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :

Fecha :

05/03/2020



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
LA ESCUELA DE INGENIERÍA EMPRESARIAL

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

TORO JIMENEZ CARLOS ALBERTO

INFORME TÍTULADO:

**GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO DE LA
FARMACIA GENERAL DE LA EMPRESA SISTEMAS DE
ADMINISTRACIÓN HOSPITALARIA S.A.C., LIMA, 2019.**

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

INGENIERO EMPRESARIAL

SUSTENTADO EN FECHA: 19/07/2019

NOTA O MENCIÓN: 13

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN



ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Yo, Guido René, Suca Apaza, Asesor de Investigación de la EP de Ingeniería Empresarial de la Universidad Cesar Vallejo, Lima Norte, verifico que la Tesis Titulada: "**GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO DE LA FARMACIA GENERAL DE LA EMPRESA SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN HOSPITALARIA S.A.C., LIMA, 2019**", del estudiante **TORO JIMENEZ CARLOS ALBERTO**; tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 12 de Julio del 2019


.....
Mgtr. Guido René, Suca Apaza
Asesor de Investigación
EP de Ingeniería Empresarial

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

ANEXO 2 - VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE COMPRAS Y EL ABASTECIMIENTO.

N°	VARIABLE INDEPENDIENTE	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE Dimensión 1 – Just in Time $\% \text{ de cumplimiento del cronograma de compras} = \frac{\# \text{ de ordenes según cronograma}}{\# \text{ Total de OC}}$ $\% \text{ de incumplimiento} = \frac{\# \text{ ordenes con respuesta o atendidas}}{\# \text{ de oc enviadas}}$	✓		✓		✓		
	Dimensión 2 – Tipos de compras $\% \text{ de ordenes anticipadas} = \frac{\# \text{ de ordenes (volumen)}}{\text{Total de ordenes de compras}}$ $\% \text{ de órdenes de emergencia} = \frac{\# \text{ de OC de emergencia}}{\# \text{ Total de ordenes de compras}}$ $\% \text{ de cumplimiento de órdenes estratégicas} = \frac{\# \text{ Total de ordenes estratégicas}}{\# \text{ Ordenes atendidas}}$	✓		✓		✓		
	VARIABLE DEPENDIENTE Dimensión 1 – Planificación $\% \text{ stock máximo} = \frac{\text{Stock deseado}}{\# \text{ Total de medicamento y materiales}}$ $\text{Tiempo de abastecimiento} = \frac{\text{Tiempo estimado de abastecimiento}}{\text{Tiempo de espera de abastecimiento}}$ Dimensión 2 – Sistema de revisión continua $\% \text{ stock mínimo} = \frac{\text{Stock desabastecido}}{\text{Stock planeado}}$	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. (Mg): Montoya Cardenas Gustavo DNI: 07500140

Especialidad del validador: Ingeniero Industrial; Master en Administración de Empresas

GUSTAVO ADOLFO
MONTAYA CARDENAS
INGENIERO INDUSTRIAL
Reg. CIP N° 144806

June 08 de June del 2018

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE.....

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE							
	Dimensión 1 – Just in Time							
	% de cumplimiento del cronograma de compras = $\frac{\# \text{ de ordenes segun cronograma}}{\text{Total de OC}}$	✓		✓		✓		
	% de incumplimiento = $\frac{\# \text{ ordenes con respuesta o atendidas}}{\# \text{ de oc enviadas}}$							
	Dimensión 2 – Tipos de compras							
	% de ordenes anticipadas = $\frac{\# \text{ de ordenes (volumen)}}{\text{Total de compras}}$	✓		✓		✓		
	% de ordenes anticipadas = $\frac{\# \text{ de ordenes (volumen)}}{\text{Total de compras}}$							
	% de cumplimiento de ordenes estratégicas = $\frac{\# \text{ Ordenes atendidas}}{\# \text{ Total de ordenes estratégicas}}$							
	VARIABLE DEPENDIENTE							
	Dimensión 1 – Planificación							
	% stock máximo = $\frac{\text{Stock deseado}}{\text{Stock planeado}}$	✓		✓		✓		
	% Tiempo de abastecimiento = $\frac{\text{Tiempo de espera de abastecimiento}}{\text{Tiempo estimado de abastecimiento}}$	✓		✓		✓		
	Dimensión 2 – Sistema de revisión continua							
	% stock mínimo = $\frac{\text{Stock desabastecido}}{\text{Stock planeado}}$	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Drf Mg: Suca Apaza Gyrio Plave DNI: 42203023

Especialidad del validador: Industria Textilile

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

8 0 6 de del 2018

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE COMPRAS Y EL ABASTECIMIENTO.

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE Dimensión 1 – Just in Time % de cumplimiento del cronograma de compras = $\frac{\# \text{ de ordenes según cronograma}}{\# \text{ Total de OC}}$ % de incumplimiento = $\frac{\# \text{ ordenes con respuesta o atendidas}}{\# \text{ de oc enviadas}}$	/		/		/		
	Dimensión 2 – Tipos de compras % de ordenes anticipadas = $\frac{\# \text{ de ordenes (voluntad)}}{\text{Total de ordenes de compras}}$ % de ódenes de emergencia = $\frac{\# \text{ de OC de emergencia}}{\# \text{ Total de ordenes de compras}}$ % de cumplimiento de ordenes estratégicas = $\frac{\# \text{ Total de ordenes estratégicas}}{\# \text{ Ordenes atendidas}}$	/		/		/		
	VARIABLE DEPENDIENTE Dimensión 1 – Planificación % stock máximo = $\frac{\text{Stock deseado}}{\# \text{ Total de medicamento y materiales}}$ Tiempo de abastecimiento = $\frac{\text{Tiempo estimado de abastecimiento}}{\text{Tiempo de espera de abastecimiento}}$	/		/		/		
	Dimensión 2 – Sistema de revisión continua % stock mínimo = $\frac{\text{Stock desabastecido}}{\text{Stock planeado}}$	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [/] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg: Alc. Max. Louca Delgado Montes DNI: 4797909

Especialidad del validador: Gestión de RR.HH. y Organizaciones

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del construido

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

... de ... del 2018



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE COMPRAS Y EL ABASTECIMIENTO.

Nº	VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE / DIMENSION		Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	SI	No	
	Dimensión 1 – Just In Time									
	% de cumplimiento del cronograma de compras = $\frac{\# \text{ de órdenes según cronograma}}{\# \text{ Total de OC}}$									
	% de incumplimiento = $\frac{\# \text{ órdenes con respuesta o atendidas}}{\# \text{ de oc enviadas}}$									
	Dimensión 2 – Tipos de compras									
	% de órdenes anticipadas = $\frac{\# \text{ de órdenes (volumen)}}{\text{Total de órdenes de compras}}$									
	% de órdenes de emergencia = $\frac{\# \text{ de OC de emergencia}}{\# \text{ Total de órdenes de compras}}$									
	% de cumplimiento de órdenes estratégicas = $\frac{\# \text{ Total de órdenes estratégicas}}{\# \text{ Ordenes atendidas}}$									
	VARIABLE DEPENDIENTE									
	Dimensión 1 – Planificación									
	% stock máximo = $\frac{\text{Stock deseado}}{\# \text{ Total de medicamento y materiales}}$									
	Tiempo de abastecimiento = $\frac{\text{Tiempo estimado de abastecimiento}}{\text{Tiempo de espera de abastecimiento}}$									
	Dimensión 2 – Sistema de revisión continua									
	% stock mínimo = $\frac{\text{Stock desabastecido}}{\text{Stock planeado}}$									

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: CUBAS V.A.L.D.I.V.I.A.O.S.C.A.R DNI: 08082677

Especialidad del validador: M.A.G.I.S.T.E.R.E.N.A.D.M.I.N.I.S.T.R.A.C.I.O.N

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

.....del 2018

John Lobo

ANEXO 3 - REPORTES ÓRDENES DE COMPRAS 2018 – 2019

Rep_OC 2018_2019 - Excel

Herramientas de tabla: Inicio, Insertar, Diseño de página, Fórmulas, Datos, Revisar, Vista, Diseño, Herramientas de tabla, Iniciar sesión, Compartir

Formato condicional - como tabla - celda - Estilos

Formulario: Dar formato, Estilos de celda, Insertar, Eliminar, Formato

Autosuma, Rellenar, Ordenar y buscar, filtrar - seleccionar, Modificar

Calibre: 11, Fuente: LABORATORIOS ROEMMERS S.A.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
Compañía	Número	Clasificación	F. Preparación	F. Entrega	Proveedor	Monto Local	Monto US \$	Estado	Observaciones	
22	00000000	CEG0000105565	FAR	02/01/2018 16:58	03/01/2018 0:00	DISTRIBUIDORA-DROGUERIA ALFARO S.A.C.	576	177,5	Anulada	PEDIDO FARMACI NO
574	00000000	CEG0000106336	FAR	18/01/2018 17:52	19/01/2018 0:00	FERPROSA S.A.	1100	342,36	Completada	PEDIDO CEG FARV
575	00000000	CEG0000106337	FAR	18/01/2018 17:59	19/01/2018 0:00	ANJACK MEDICA S.A.C.	369	114,85	Completada	PEDIDO CEG FARV
576	00000000	CEG0000106338	FAR	18/01/2018 17:59	19/01/2018 0:00	BASCAT Y CIA. S.A.	100,01	31,13	Completada	PEDIDO CEG FARV
577	00000000	CEG0000106340	FAR	18/01/2018 18:01	19/01/2018 0:00	B.BRAUN MEDICAL PERU S.A.	338,41	105,33	Completada	PEDIDO CEG FARV
578	00000000	CEG0000106341	FAR	18/01/2018 18:03	19/01/2018 0:00	DIPROTER S.R.L.	240,94	74,99	Completada	PEDIDO CEG FARV
579	00000000	CEG0000106342	FAR	18/01/2018 18:05	22/01/2018 0:00	DRAEGER PERU S.A.C.	332,76	103,57	Completada	PEDIDO CEG FARV
580	00000000	CEG0000106343	FAR	18/01/2018 18:05	22/01/2018 0:00	DIVCOM S.A.C.	7500	2331,36	Completada	PEDIDO CEG FARV
581	00000000	CEG0000106344	FAR	18/01/2018 18:07	19/01/2018 0:00	DROGUERIA INTERNATIONAL FARMA S.A.	232,8	72,46	Completada	PEDIDO CEG FARV
582	00000000	CEG0000106345	FAR	18/01/2018 18:07	22/01/2018 0:00	G.N.A. MEDICA E.I.R.L.	234,01	72,83	Completada	PEDIDO CEG FARV
583	00000000	CEG0000106346	FAR	18/01/2018 18:09	20/01/2018 0:00	HANAI S.R.L	1067,85	332,35	Completada	PEDIDO CEG FARV
584	00000000	CEG0000106347	FAR	18/01/2018 18:10	19/01/2018 0:00	ICU MEDICAL PERU S.R.L.	674,72	210	Anulada	PEDIDO CEG FARV NO
585	00000000	CEG0000106348	FAR	18/01/2018 18:10	19/01/2018 0:00	MACATTI MEDICA PERUANA S.A.C.	276,12	85,94	Anulada	PEDIDO CEG FARV NO
586	00000000	CEG0000106349	FAR	18/01/2018 18:11	22/01/2018 0:00	REPRESENTACIONES QUIMICA EUROPEA S.A.C.	240	74,7	Completada	PEDIDO CEG FARV
587	00000000	CEG0000106350	FAR	18/01/2018 18:12	19/01/2018 0:00	TAGUMEDICA S.A.	254,22	79,12	Completada	PEDIDO CEG FARV
588	00000000	CEG0000106351	FAR	19/01/2018 8:35	19/01/2018 0:00	DROGUERIA IMPORT-ARTICULOS MEDICOS S.A.	2097,18	652,72	Completada	PEDIDO CEG FARV
589	00000000	CEG0000106352	FAR	19/01/2018 9:17	19/01/2018 0:00	CORPORACION JMEDICAL E.I.R.L.	1086,9	337,86	Completada	PEDIDO CEG FARV
590	00000000	CEG0000106353	FAR	19/01/2018 9:34	22/01/2018 0:00	COVIDIEN PERU S.A.	249,87	77,77	Completada	PEDIDO CEG FARV
591	00000000	CEG0000106354	FAR	19/01/2018 9:36	19/01/2018 0:00	AMERICA SALUD S.A.C.	61,38	19,1	Anulada	PEDIDO CEG FARV NO
594	00000000	CEG0000106358	FAR	19/01/2018 11:31	19/01/2018 0:00	DIPROTER S.R.L.	689,3	214,53	Completada	PEDIDO CEG FARV
595	00000000	CEG0000106359	FAR	19/01/2018 12:19	20/01/2018 0:00	FARMINDUSTRIA S.A.	6219,91	1933,45	Completada	PEDIDO CEG FARV
596	00000000	CEG0000106360	FAR	19/01/2018 12:21	20/01/2018 0:00	REPRESENTACIONES DECO S.A.C	2617,65	814,71	Completada	PEDIDO CEG FARV

Ordenes enviadas: 18, Ordenes proveedor: 18, Ordenes atendidas: 18, N° Ordenes: 18

Listo Modo Filtrar

ANEXO 4 – REPORTE DE PENDIENTES

Rep_Pendientes - Excel

C	D	M	N	O	P	Q	R
1	Fecha Registro	Periodo	Item	Descripción	Cant. Pendiente Inicial		
2	01/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	15		
3	05/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	10		
4	05/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	90		
5	08/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	2		
6	08/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	3		
7	08/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	15		
8	12/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	2		
9	15/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	1		
10	16/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	7		
11	19/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	3		
12	22/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	30		
13	23/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	35		
14	24/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	31		
15	26/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	30		
16	27/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	10		
17	29/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	30		
18	29/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	12		
19	29/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	1		
20	30/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	11		
21	30/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	3		
22	31/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	60		
23	31/01/2018	201801	0000021819	AERO-OM 80MG MAST COMP X100	7		

Abastecimiento

Pendientes por estado

Data_pendientes

Hoja1

Listo Referencias circulares

ANEXO 5 – REPORTE LEANHOUSE 2018 – 2019

Rep_ Lean_house 2018_2019 - Excel

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Sucursal	NumeroO	Clasificad	Proveedo	Almacen	FechaPreparac	PeriodoPl	FechaAprobaci	TiempoAprobacion	Preparad	Revisadaf	Revisadaf	Observac	
2	CEG	CEG00001061	FAR - Compr	133253 REPRESENTA 1021-CEG AII	17/01/2018 9:11	201801	17/01/2018 9:12	0:01:29	0:01:35	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
3	CEG	CEG00001056	FAR - Compr	1092267 SEVEN PHAR 1021-CEG AII	05/01/2018 16:59	201801	05/01/2018 17:01	0:02:15	0:02:15	1166285 SERAFIN GAI	1173984 GUTIERREZ V	1173984 GUTIERREZ V	PEDIDO C	
4	CEG	CEG00001065	FAR - Compr	133253 REPRESENTA 1021-CEG AII	29/01/2018 13:19	201801	29/01/2018 13:21	0:00:47	0:00:47	1166285 SERAFIN GAI	1166285 SERAFIN GAI	1166285 SERAFIN GAI	PEDIDO C	
5	CEG	CEG00001254	FAR - Compr	130117 AMERICA SA 1101-CEG AII	04/02/2019 11:50	201902	04/02/2019 11:51	0:03:12	0:03:12	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
6	CEG	CEG00001061	FAR - Compr	1161263 CORPORACI 1021-CEG AII	17/01/2018 9:10	201801	17/01/2018 9:12	0:03:27	0:03:27	1166285 SERAFIN GAI	1173984 GUTIERREZ V	1173984 GUTIERREZ V	PEDIDO C	
7	CEG	CEG00001066	FAR - Compr	1161263 CORPORACI 1021-CEG AII	12/01/2018 18:33	201801	12/01/2018 18:37	0:04:12	0:04:12	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
8	CEG	CEG00001065	FAR - Compr	130477 TAGUMEDIC 1021-CEG AII	31/01/2018 12:24	201801	31/01/2018 12:27	0:00:56	0:00:56	1195551 TORO JIMEN	1166285 SERAFIN GAI	1166285 SERAFIN GAI	PEDIDO C	
9	CEG	CEG00001055	FAR - Compr	132953 WORLD PHA 1021-CEG AII	09/01/2018 18:04	201801	09/01/2018 18:08	0:04:12	0:04:12	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
10	CEG	CEG00001055	FAR - Compr	132833 UNIMED DEL 1021-CEG AII	09/01/2018 18:04	201801	09/01/2018 18:08	0:04:12	0:04:12	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
11	CEG	CEG00001055	FAR - Compr	132833 UNIMED DEL 1021-CEG AII	09/01/2018 18:04	201801	09/01/2018 18:08	0:04:12	0:04:12	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
12	CEG	CEG00001055	FAR - Compr	132833 UNIMED DEL 1021-CEG AII	09/01/2018 18:04	201801	09/01/2018 18:08	0:04:12	0:04:12	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
13	CEG	CEG00001055	FAR - Compr	132833 UNIMED DEL 1021-CEG AII	09/01/2018 18:04	201801	09/01/2018 18:08	0:04:12	0:04:12	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
14	CEG	CEG00001218	FAR - Compr	133250 QUIMICA SU 1021-CEG AII	08/11/2018 9:44	201811	08/11/2018 9:45	0:04:17	0:04:17	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO F	
15	CEG	CEG00001055	FAR - Compr	132833 UNIMED DEL 1021-CEG AII	09/01/2018 18:04	201801	09/01/2018 18:08	0:01:02	0:01:02	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
16	CEG	CEG00001056	FAR - Compr	133158 DEUTSCHE PI 1021-CEG AII	09/01/2018 16:38	201801	09/01/2018 16:42	0:01:03	0:01:03	1195551 TORO JIMEN	1166285 SERAFIN GAI	1166285 SERAFIN GAI	PEDIDO C	
17	CEG	CEG00001056	FAR - Compr	133158 DEUTSCHE PI 1021-CEG AII	09/01/2018 16:38	201801	09/01/2018 16:42	0:04:33	0:04:33	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO F	
18	CEG	CEG00001265	FAR - Compr	183764 ANECCI IMPC 1101-CEG AII	01/03/2019 11:07	201903	01/03/2019 11:08	0:04:45	0:04:45	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO F	
19	CEG	CEG00001254	FAR - Compr	131816 MACATT MEI 1101-CEG AII	06/02/2019 16:08	201902	06/02/2019 16:09	0:05:16	0:05:16	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	1141118 MORALES MI	PEDIDO C	
20	CEG	CEG00001056	FAR - Compr	133158 DEUTSCHE PI 1021-CEG AII	09/01/2018 16:38	201801	09/01/2018 16:42							
21	CEG	CEG00001066	FAR - Compr	132760 TECNOFARM 1021-CEG AII	12/01/2018 18:32	201801	12/01/2018 18:37							
22	CEG	CEG00001065	FAR - Compr	1196986 AXON PHARI 1021-CEG AII	31/01/2018 12:23	201801	31/01/2018 12:27							
23	CEG	CEG00001065	FAR - Compr	130756 DROGUERIA 1021-CEG AII	27/01/2018 11:56	201801	27/01/2018 12:01							

ANEXO 7 - PRE ABASTECIMIENTO







ANEXO 8 – POST ABASTECIMIENTO





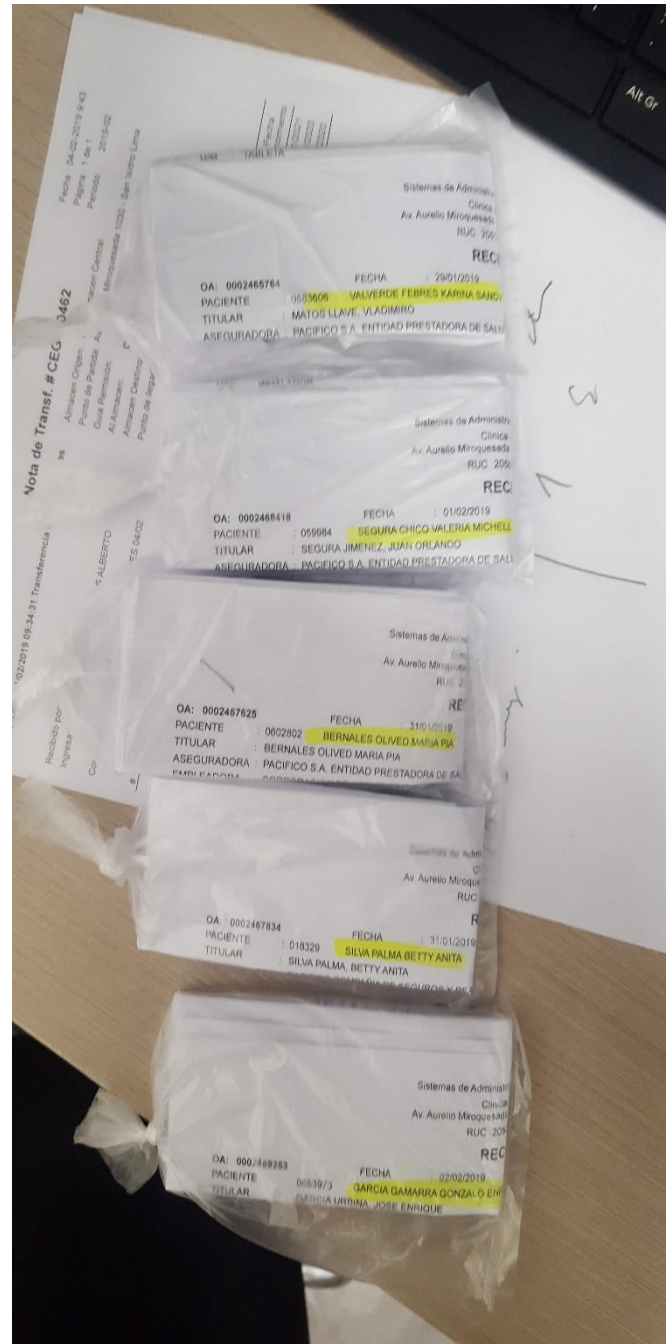
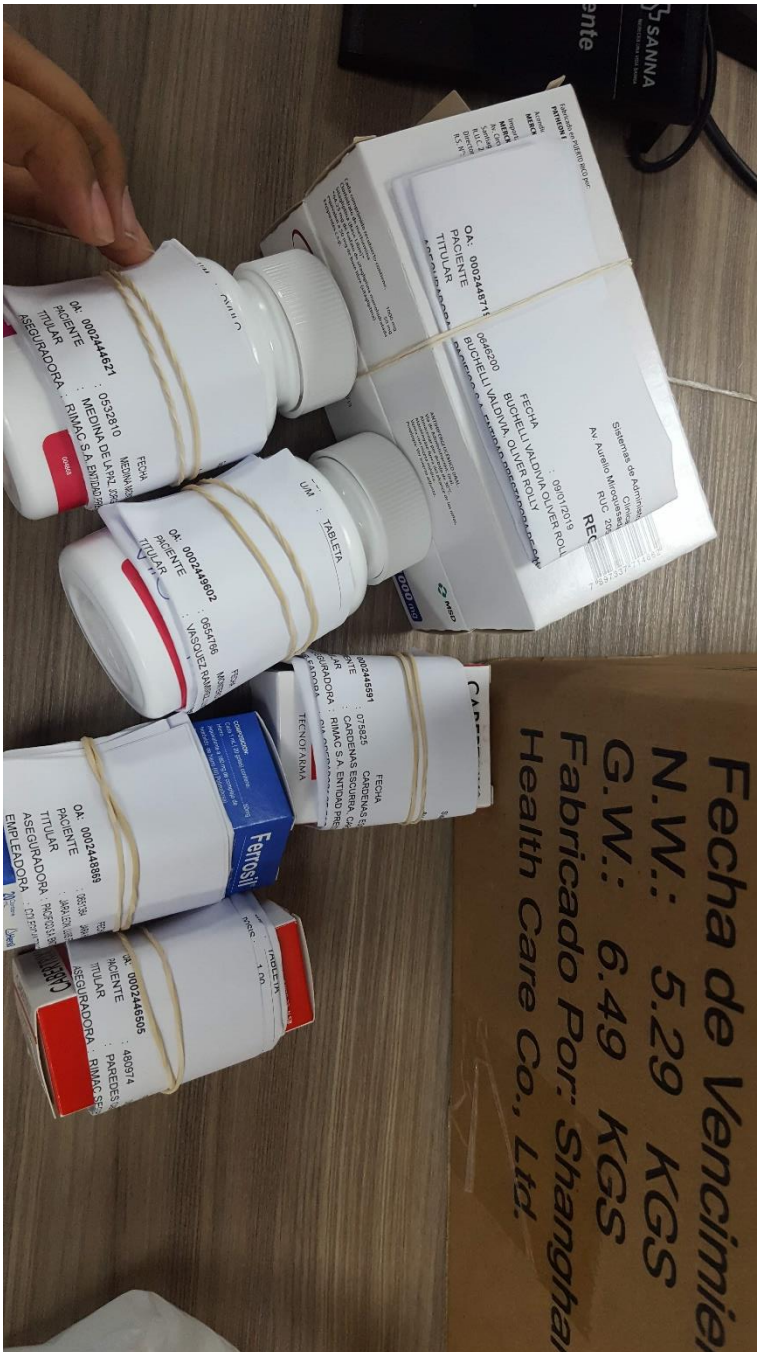
ANEXO 9 – ENTREGA DE REQUERIMIENTO



ANEXO 10 – CHECK LIST DE STOCK FÍSICO



ANEXO 11 – SELECCIÓN DE MEDICAMENTOS PENDIENTES



ANEXO 12 – RECETAS DE CRITICIDAD EMERGENCIA

SANNA CLINICA EL GOLF Sistemas de Administración Hospitalaria S.A.C.
Av. Aurelio Miro Quesada 1030 San Isidro

Nº 095006
Fecha: 2/1/19
OK: 244346
HAB:
HC: 641542

Paciente: Hirojosa Vargas Judith
Diagnóstico (Definitivo / Presuntivo): MD (C933)
Sexo: F M

Nº	Nombre del medicamento (DCI) y concentración	Forma Farmacéutica Vía Administración	Dosis y Frecuencia	Duración Tratamiento	Cantidad Prescrita	Cantadas
1	MELPALAN 50mg (ALIKERAN)	FLD	BN		08	(0010)
2						
3						
4						
5						
6						
7						

INDICACIONES:

Firma y Sello de Farmacia (Recepción):
Firma y Sello del Prescriptor (Recepción):
VIGENCIA: 1 DÍA

ANEXO 13 – RUTEO DE MEDICAMENTOS PENDIENTES

CARGO HOJA DE RUTA

Responsable del armador de camión: CARLOS TORO Fecha de entrega: 06/12/2017 Marca de entrega:

Nombre de Motorización: LUIS BAUTISTA Teléfono: 942464537

Item	Fecha del Pendiente	Nro OA	Apellidos y Nombre	Dirección	Distrito	Referencia	Teléfono	Observaciones
1	10/11/2017	2137234	NOVOA LA TORRE RUTH PALMIRA	AV. SAN BORJA MONTE 1133 DPTO 202	SAN BORJA		99632053	
2	5/12/2017	2140506	MARQUEZ PEIRANO CARMEN	CALLE ALBERTO DEL CAMPO 488 DPTO 1102 A	SAN ISIDRO	ALT 30 DE SALAVERRY A 5 CUADRAS DE CLINICA EL GOLF	4430291-951100012	
3	5/12/2017	2140536	PASTRANA URIBE DE ARRUE MARIELLA	CALLE MANUEL ROJAS Y PAZ SOLDAN 136 DPTO D	SAN ISIDRO	ENTRE CUADRA 8 Y 9 CONQUISTADORES	997053088	
4	1/11/2017	2135828	DIAZ SUAREZ GLADYS DOBA	AV. AVIACION 2405 SAN BORJA (PISO 6)	SAN BORJA	CRUCE JAVIER PRADO CON AVIACION	998137370	
5	2/11/2017	2138786	ACOSTA SILVA JORGE	CALLE MAURICIO CASSATI 122 DPTO 302	SAN BORJA	ACT DE LA 24 SAN LUIS	991884261	
6	4/12/2017	2139258	SECURIS CARRELO EISA MARTHA	CALLE VALLE RIESTRA 645 PUEBLO LIBRE	PUEBLO LIBRE	ALTURA CUADRA 13 DE LA AV. BOLIVAR	995867490	
7	2/12/2017	2133368	leon vela roosemy esmeralda	valle riestra 156	san isidro		995583007	
8	4/12/2017	2139655	LIANOS LAJARRUNA PERLA CAROLINA	av. precincosates 480 torre A dpto 503	san miguel		948560040	
9	4/12/2017	2140692	eliana faber rojia	av. nicolas arriola 3250 - 3er piso clinica san juan de dios	san miguel		991945186	
10	5/12/2017	2140360	VALENCIA CHACON YANNET	av velasco astete 1 1262 dpto 301 chacarilla	surco		991755737	
11	5/12/2017	2140749	BARDALES CORNEJO VALENTINA YAMIL	AV. JAVIER PRADO DESTRE 1975 DPTO 1005	SAN ISIDRO		991892145	
12	5/12/2017	2140958	nicolini campos vittorio ernesto	av costanera 2442 dpto 804	san miguel		992756066	
13	5/12/2017	2139501	YABAR BUCKINGHAM MARTA	AV LA MARCO 1089 BLOCK CH 102 RESIDENCIAL VIL SURCO	miraflores	CERCA DEL PUENTE BENAVIDES O SEMAJOR	999400465	
14	04/12/2017	2141367	rodriguez samir samantha	calle santa isabel 467	miraflores	a3. cdra av. la marina grifo primax / parque frente a telefonía	916310824	
15	5/12/2017	2138625	ecu odria carmen rocio	av. benavides 620 dpto 604	miraflores		2418187/9887813674	
16	02/12/2017							