



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Br. Carmen Jaquily Zamora Paredes (ORCID: 0002-7287-9734)

ASESORA:

Mgr. Kelly Cristina Vásquez Huatay (ORCID: 0002-3070-2340)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

CHICLAYO - PERÚ

2019

## **DEDICATORIA**

A Dios por haberme guiado en este camino lleno de retos y darme fortalezas para seguir adelante, a mi familia por brindarme su apoyo incondicional y darme esta oportunidad de superarme profesionalmente, como persona y estar conmigo en todo momento.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por derramar su bendición sobre nosotros y brindarme la sabiduría para poder elaborar mi proyecto de investigación de manera satisfactoria, a mi familia que está siempre a mi lado, que me ayudan a ser una mejor persona día a día.

A mi distinguida casa de estudios Universidad Cesar Vallejo y especialmente a mi profesora metodóloga y asesor por su leal apoyo.

A la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. por haberme dado la oportunidad de desarrollar mi proyecto de investigación y por facilitarme todo lo necesario para yo poder realizarlo.

## PÁGINA DE JURADO



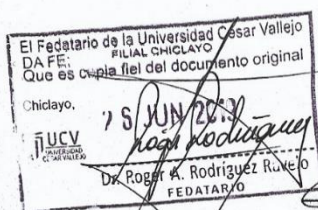
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### ACTA DE SUSTENTACIÓN

En el distrito de Pimentel, siendo las 12:00 PM horas del día JuNES 24 de JUNIO, de acuerdo a lo dispuesto por la Resolución de Dirección Académica N° 0998, de fecha **Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018**, presentado por el bachiller: CARMEN JAQUILY ZAMORA PAREDES, con la finalidad de obtener el Título de Licenciado en Administración, ante el jurado evaluador conformado por los profesionales siguientes:

**PRESIDENTE** : MBA. Oscar Salazar Carbonel  
**SECRETARIO (A)** : Mgtr. José Manuel Armas Zabaleta  
**VOCAL** : Mgtr. Sonia Magali Núñez Puse

Concluida la sustentación y absueltas las preguntas efectuadas por los miembros del jurado se resuelve: **APROBAR POR UNANIMIDAD**, Siendo las 12:58 PM del mismo día, se dio por concluido el acto de sustentación, procediendo a la firma de los miembros del jurado evaluador en señal de conformidad.



Pimentel, 24 de junio del 2019

MBA. Oscar Salazar Carbonel

Presidente

Mgtr. José Manuel Armas Zabaleta

Secretario (a)

Mgtr. Sonia Magali Nuñez Puse

Vocal

CAMPUS CHICLAYO  
Carretera Chiclayo Pimentel Km. 3.5  
Telf.: (074) 481616 / Anexo: 6514

fb/ucv.peru  
@ucv\_peru  
#saliradelante  
ucv.edu.pe



### DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Carmen Jaquily Zamora Paredes, identificada con DNI 76686868, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de Grado y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales. Escuela Académico Profesional de Administración, 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 se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Chiclayo, Diciembre de 2018



---

Firma

Carmen Jaquily Zamora Paredes

DNI: 76686868

## ÍNDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Página de jurado.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Índice.....	vi
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT.....	xii
I.INTRODUCCIÓN.....	13
II. MÉTODO.....	36
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	37
2.2. Operacionalización de variables.....	37
2.3. Población, muestra y muestreo.....	41
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	41
2.5. Procedimiento.....	43
2.6. Métodos de análisis de datos.....	44
2.7. Aspectos éticos.....	45
III. RESULTADOS.....	45
3.1. Objetivo 01: Diagnosticar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y los costos de inventario.....	45
3.2. Objetivo 02: Aplicar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic.....	57
3.3. Objetivo 03: Evaluar los resultados de los costos de inventario.....	58
3.4. Objetivo 04: Comparar los resultados de los costos de inventario.....	64
IV. DISCUSIÓN.....	67
V. CONCLUSIONES.....	71
VI. RECOMENDACIONES.....	72
VII. PROPUESTA.....	73
REFERENCIAS.....	98
ANEXOS.....	101
Acta de aprobación de originalidad de Tesis.....	146
Formulario de autorización para la publicación.....	147
Autorización de la versión final del trabajo de investigación.....	148

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de la variable independiente.....	39
Tabla 2. Operacionalización de la variable dependiente.....	40
Tabla 3. Dimensiones de gestión de compras utilizando la matriz Kraljic.....	46
Tabla 4. Costos generados fuera de la empresa – Pre test.....	48
Tabla 5. Costos generados al interior de la empresa – Pre test.....	49
Tabla 6. Precio de adquisición por indicador de gestión de compra – Pre test.....	51
Tabla 7. Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Pre test.....	52
Tabla 8. Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Pre test.....	54
Tabla 9. Número de productos por indicador de gestión de compra - Pre test.....	55
Tabla 10. Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic.....	57
Tabla 11. Costos generados fuera de la empresa - Post test.....	58
Tabla 12. Costos generados al interior de la empresa - Post test.....	59
Tabla 13. Precio de adquisición por indicador de gestión de compra - Post test.....	60
Tabla 14. Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Post test.....	61
Tabla 15. Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Post test.....	62
Tabla 16. Número de productos por indicador de gestión de compra - Post test.....	63
Tabla 17. Costos generados fuera de la empresa: Pre test - Post test.....	64
Tabla 18. Costos generados al interior de la empresa: Pre test - Post test.....	65
Tabla 19. Contrastación de hipótesis por rangos.....	66
Tabla 20. Contrastación de hipótesis - prueba de Wilcoxon.....	66
Tabla 21. Matriz FODA de Inversiones CH Computer S.R.L.....	75
Tabla 22. Matriz de evaluación de factores externos (EFE).....	76
Tabla 23. Matriz de evaluación de factores internos (EFI).....	76
Tabla 24. Estrategia propuesta según primer objetivo específico.....	89
Tabla 25. Estrategia propuesta según segundo objetivo específico.....	90
Tabla 26. Estrategia propuesta según tercer objetivo específico.....	91
Tabla 27. Estrategia propuesta según cuarto objetivo específico.....	92
Tabla 28. Presupuesto de la ejecución de la propuesta.....	93
Tabla 29. Actividades para minimizar costos a mediano plazo.....	94
Tabla 30. Actividades para garantizar el suministro a precios competitivos.....	95
Tabla 31. Actividades para optimizar la gestión administrativa.....	96
Tabla 32. Actividades para garantizar suministro incluso con costo adicional.....	97

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cuadrantes de la matriz de Kraljic.....	25
Figura 2. Clasificación de productos.....	26
Figura 3. Dimensiones de gestión de compras utilizando la matriz Kraljic.....	46
Figura 4. Costos generados fuera de la empresa – Pre test.....	48
Figura 5. Costos generados al interior de la empresa – Pre test.....	49
Figura 6. Precio de adquisición por indicador de gestión de compra – Pre test.....	51
Figura 7. Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Pre test.....	52
Figura 8. Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Pre test.....	54
Figura 9. Número de productos por indicador de gestión de compra - Pre test.....	55
Figura 10. Costos generados fuera de la empresa - Post test.....	58
Figura 11. Costos generados al interior de la empresa - Post test.....	59
Figura 12. Precio de adquisición por indicador de gestión de compra - Post test.....	60
Figura 13. Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Post test.....	61
Figura 14. Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Post test.....	62
Figura 15. Número de productos por indicador de gestión de compra - Post test.....	63
Figura 16. Costos generados fuera de la empresa: Pre test - Post test.....	64
Figura 17. Costos generados al interior de la empresa: Pre test - Post test.....	65
Figura 18. Organigrama de Inversiones CH Computer S.R.L.....	75
Figura 19. Diagnóstico de los costos de inventario - pre test.....	78
Figura 20. Estructura de la propuesta.....	85
Figura 21. Fases a seguir de la propuesta.....	86
Figura 22. Cronograma de actividades.....	87
Figura 23. Estrategias según matriz FODA.....	88

## **INDICE DE ANEXOS**

<b>Anexo 1. Formato de instrumento - ficha documental.....</b>	<b>102</b>
<b>Anexo 2. Formato de instrumento - guía de verificación aplicada.....</b>	<b>103</b>
<b>Anexo 3. Formato de instrumento - guía de entrevista.....</b>	<b>104</b>
<b>Anexo 4. Matriz de consistencia.....</b>	<b>105</b>
<b>Anexo 5. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de enero.....</b>	<b>106</b>
<b>Anexo 6. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de febrero.....</b>	<b>107</b>
<b>Anexo 7. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de marzo.....</b>	<b>108</b>
<b>Anexo 8. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de abril.....</b>	<b>109</b>
<b>Anexo 9. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de mayo.....</b>	<b>110</b>
<b>Anexo 10. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de junio.....</b>	<b>111</b>
<b>Anexo 11. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de julio.....</b>	<b>112</b>
<b>Anexo 12. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de agosto.....</b>	<b>113</b>
<b>Anexo 13. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de setiembre.....</b>	<b>114</b>
<b>Anexo 14. Resultados de la ficha documental aplicada – mes de octubre.....</b>	<b>115</b>
<b>Anexo 15. Resultados de la guía de entrevista aplicada.....</b>	<b>116</b>
<b>Anexo 16. Proceso de solicitud de compra.....</b>	<b>118</b>
<b>Anexo 17: Proceso de compra y venta.....</b>	<b>119</b>
<b>Anexo 18: Flujograma del proceso de adquisición.....</b>	<b>120</b>
<b>Anexo 19: Carta de solicitud de información.....</b>	<b>121</b>
<b>Anexo 20. Información brindada de proveedor.....</b>	<b>122</b>
<b>Anexo 21. Matriz de evaluación de proveedores apalancados.....</b>	<b>123</b>
<b>Anexo 22. Carta de presentación de proveedor estratégico.....</b>	<b>124</b>
<b>Anexo 23. Carta de presentación de proveedor estratégico.....</b>	<b>125</b>
<b>Anexo 24. Matriz de evaluación de proveedores estratégicos.....</b>	<b>126</b>
<b>Anexo 25. Contrato de suministro con Segó Seguridad Óptima S.A.....</b>	<b>127</b>
<b>Anexo 26. Carta de Segó Seguridad Óptima S.A.....</b>	<b>129</b>
<b>Anexo 27. Matriz de evaluación de proveedores rutinarios.....</b>	<b>130</b>
<b>Anexo 28. Orden de compra abierta de productos rutinarios.....</b>	<b>131</b>

<b>Anexo 29. Carta de presentación de proveedor cuello de botella.....</b>	<b>132</b>
<b>Anexo 30. Convenio con la empresa HP.....</b>	<b>133</b>
<b>Anexo 31. Agenda de proveedores.....</b>	<b>134</b>
<b>Anexo 32. Instrumentos de validación de la guía de verificación.....</b>	<b>135</b>
<b>Anexo 33. Instrumentos de validación de la ficha documental.....</b>	<b>138</b>
<b>Anexo 34. Resolución de proyecto de investigación.....</b>	<b>141</b>
<b>Anexo 35. Ficha RUC de Inversiones CH Computer S.R.L.....</b>	<b>142</b>
<b>Anexo 36. Carta de aceptación de aplicación del proyecto de Tesis.....</b>	<b>144</b>

## RESUMEN

En la presente investigación titulada, estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018. Teniendo como objetivo determinar que las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. Se desarrolló una investigación de tipo aplicada cuantitativa, con un diseño experimental de tipo pre.experimental de preprueba y posprueba de un solo grupo. Se obtuvo una muestra de tipo no probabilístico por conveniencia de los documentos que la empresa tenía con relación a los costos de inventario. Utilizando para la recolección de datos la técnica de análisis documental, lista de cotejo y entrevista con su respectivo instrumento de ficha documental, guía de verificación y guía de entrevista, demostrando la validez de los mismos mediante la validación de 3 expertos. Luego se diagnosticó las variables a estudiar, para después realizar la aplicación de las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic mediante objetivos propuestos y posteriormente evaluar los resultados de los costos de inventario. Asimismo los resultados fueron plasmados en diferentes programas estadísticos como el Microsoff Excel y el SPSS, para ser proyectados en tablas y gráficos. Obtenido una disminución de los costos de inventario en un 70% para el post test, los que representaba un 44% a los costos generados fuera de la empresa y un 26% a los costos generados al interior de la empresa a comparación del pre test después de 2 meses de aplicación. Concluyendo que la investigación realizada ha permitido determinar que mediante las estrategias de gestión de compra utilizando la matriz de Kraljic se logra disminuir los costos de inventario. Con un estadístico de contraste que muestra  $p\text{-valor} = 0.042 < 0.05$ , lo que permite rechazar la hipótesis nula.

Palabras claves: costos, gestión, inventario, compras.

## ABSTRACT

In this research entitled, purchasing management strategies using the Kraljic matrix to reduce inventory costs in Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018. With the objective of determining that the purchasing management strategies using the Kraljic matrix reduce the inventory costs in the company Inversiones CH Computer S.R.L. A quantitative applied type research was developed, with an experimental design of pre-experimental type of pre-test and post-test of a single group. A sample of non-probabilistic type was obtained for the convenience of the documents that the company had in relation to the inventory costs. Using for the data collection the technique of documentary analysis, checklist and interview with its respective documentary record instrument, verification guide and interview guide, demonstrating the validity of the same through the validation of 3 experts. Then the variables to be studied were diagnosed, and then the application of purchasing management strategies was applied using the Kraljic matrix through proposed objectives and then to evaluate the decrease in inventory costs. Likewise, the results were captured in different statistical programs such as the Microsoft Excel and the SPSS, to be projected in tables and graphs for a better understanding. Obtained a decrease in inventory costs by 70% for the post test, which represented 44% of the costs generated outside the company and 26% of the costs generated within the company compared to the pretest after of 2 months of application. Concluding that the research carried out has made it possible to determine that by means of purchasing management strategies using the Kraljic matrix, inventory costs are reduced. With a contrast statistic that shows  $p\text{-value} = 0.042 < 0.05$ , which allows rejecting the null hypothesis.

Keywords: costs, management, inventory, purchases.



## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad, es importante que las organizaciones desarrollen una buena planificación y control de los bienes que adquieren, para así poder responder a la demanda de los mercados cada vez más severos, cumplir los objetivos como empresa y sobretodo llegar a superarlos. Es por ello que se debe mantener una adecuada gestión de compras, identificando los problemas que existen en los inventarios y asimismo calcular los costos que se adhieren a ellos. En el proceso de realizar un pedido, transportarlo, almacenarlo y la venta del mismo al cliente, para así poder aplicar una auditoría, aumentando su competitividad y productividad como empresa.

Independiente del fragmento en que una organización actúa, posiblemente se ha buscado la disminución de costos debido a cualquier motivo, teniendo la necesidad de hacer un análisis de gastos. En este escenario, el sector de suministros debe mostrar como un área de valor para formar resultados dentro de la empresa, es decir, un sector productor de resultados y no de costos y gastos. Y en medio de esa búsqueda por excelentes resultados, surgen algunos desafíos estratégicos que, si no son bien elaborados, terminan no transfiriendo los resultados esperados y la empresa acaba derrochando las oportunidades. Para esta etapa se recomienda hacer uso de la matriz de Kraljic, el cual evalúa el impacto en el beneficio y nivel de riesgo de suministros; dividiendo los productos en rutinarios, estratégicos, no críticos y los cuellos de botella, haciendo un mapeo de riesgos, poner en foco los mayores esfuerzos innovadores en las compras de los más dificultosos y definiendo estrategias empresariales más adecuada para la gestión de compras de bienes o servicios (Hoinaski, 2016).

A nivel internacional la aplicación de la gestión de compras está acompañada con tecnologías de información, el cual les permite obtener control de los costos que se generan, control de inventarios, simplificación de operaciones, mejores flujos de ingreso y salida. Para ello utilizan diferentes métodos de gestionar una compra a los proveedores, verificando distintos parámetros como precio, tiempo de entrega, calidad y considerando a las compras como una inversión y no como un gasto, para así poder generar una adecuada gestión basándose en la demanda. Es así el caso de Room Mate Hotels una empresa que cuenta con 22 filiales y para ello utiliza herramientas de gestión de compras sumado con la tecnología de software.

Esta empresa antes de realizar una compra verifica sus presupuestos para realizar mejor volúmenes de negociación ya que mantiene una relación de socios con sus proveedores para llegar a tener objetivos comunes. Con su programa de gestión de compras mantienen un control de inventarios, los costos que en estos recaen, control de sus deudas a proveedores, comunicación de los diferentes almacenes, precios al instante, entre otros beneficios para mantener un adecuado análisis de cada proceso que interviene en las compras y la generación de rentabilidad como empresa (TecnoHotel, 2018). Observándose una adecuada gestión de compras basado en un control y organización de cuáles son sus perspectivas como empresa ante un proveedor para poder satisfacer su demanda en el menor tiempo posible, es por ello que las empresas grandes se utiliza el manejo de softwares para poder generar control y mantener una comunicación de los resultados, gastos, costos que genera cada una de ellas.

Horizontalmente a nivel nacional las empresas extranjeras que brindan servicios en nuestro país, son las que hacen mayormente el uso de gestión de compras, así como las empresas mineras, constructoras, de producción, etcétera. Por lo que es de mucha utilidad para ellos mantener un control de sus beneficios que le generan y poder competir entre ellas. A diferencia del sector público que lo tiene implementado en su funciones pero no lo desarrollan o utilizan en un máximo, generando el excesivo o la falta de abastecimiento por lo que no llevan un control adecuado de sus ingresos de mercadería y en un futuro poder ocasionar pérdidas por el sobre stock de productos que tienen o la falta de ellos para poder abastecer a sus clientes.

Un claro ejemplo que se observa en Perú es en la Superintendencia Nacional de Salud, donde los medicamentos de los asegurados no son repartidos u ofrecidos por el MINSA (Ministerio de Salud), arrojando estadísticas que solo un 45% de los hospitalizados reciben su medicina completa, el resto de pacientes tiene que realizar un gasto mayor comprándolos de manera externa, gastando así en algunos casos lo último de su dinero que les queda siendo considerado por un 45% el gasto en medicamentos. Pero esto no ocurre solo con las medicinas, también con accesorios de uso de los doctores como guantes, batas, ampollas, etcétera. Es por ello una manera práctica de optimar la gerencia de la cadena de suministro del estado es empezar por diversificar los productos. Para ello Peter Kraljic ayuda a segmentar los productos según la necesidad de los clientes y así poder generar una óptima gestión de compras (Sainfeld, 2018).

En el departamento de Lambayeque el grado de implementación de gestión de compras en las empresas es aún menor, debido a la falta de información que tienen estas. Mayormente a nivel local existen las micro, pequeñas y medianas empresas donde las la gestión de compras suelen ser direccionadas por la máxima autoridad, ya sea su propietario o director. Existiendo para ello abstinencia al cambio o a las actualizaciones, donde el generador de la compra debe realizar una responsable elección de su inventario, ya sea por precio, calidad, características, plazo de pago, contratos realizados, entre otros aspectos que se deben tomar en cuenta. Esto para que los beneficios de la empresa suban y puedan cumplir sus objetivos y a la vez disminuyendo sus costos, especialmente los costos de su inventario (Pro optim, 2017).

El proceso de la logística de una empresa radica principalmente de una debida gestión que ésta maneje dentro del área de compras hasta el almacenamiento del producto. Los resultados de éste proceso son plasmados y generan los costos de inventario diarios, mensuales o anuales que tenga la empresa u organización. Por lo que al no existir una adecuada gestión de las compras corren el riesgo de aumentar los costos y la empresa de perder el control de ello.

La empresa Inversiones CH Computer S.R.L, con número de RUC 20479894699, representado por el gerente general el Sr. Chávez Esquivas Jorge Luis Fernando, con D.N.I 41781189, ubicado en la calle José Francisco Cabrera Nro. 275 Urb. Cercado de Chiclayo en el departamento de Lambayeque, teniendo como actividad económica la tecnología de la información y de servicios informáticos. Actualmente presenta una situación de problemas que no cuenta con una adecuada planificación de sus compras, porque no llevan un control de los costos que se adhieren a una adquisición, lo que conlleva que al momento de comprar un producto no se sabe a cuánto costó, ni a cómo venderlo. Una demanda desabastecida, al momento de pedidos de los clientes no se cuenta con el stock inmediato para atenderlo, por lo que el cliente debe retornar otro día a realizar su compra.

Asimismo la empresa tiene dependencia de los proveedores que siempre son los mismos que abastecen, sin buscar nuevas oportunidades. Pero para ello los proveedores no cuentan con un sistema de contratación de abastecimiento de los productos más demandados para reducir riesgo de suministro. Asimismo no existe una gestión de los productos que serán comprados, por lo que en almacén se demora para ubicar un producto para ser ofrecido al

cliente. Por lo tanto la siguiente investigación se encargará de evaluar cómo la determinación de las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.

Para el planteamiento de las variables a estudiar, existen trabajos previos que permiten observar su método de estudio, en el cual se muestran en antecedentes a nivel internacional, nacional y regional, los cuales exponen la importancia de la aplicación del modelo de la matriz de Kraljic y la disminución de los costos de inventario en diferentes organizaciones y como estas generaron diferentes resultados según el estudio realizado.

Osorio (2014), en su investigación “un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa Comertex S.A.” para obtener el título de maestría en administración de negocios en la ciudad de Bucaramanga, tiene como objetivo implementar para el departamento de compras un modelo de gestión basado en los proveedores de la empresa antes mencionada. Para el cual primero diagnosticará el escenario en la que se encuentra, identificando a sus proveedores, seleccionar el modelo adecuado y validar sus resultados. Asimismo el autor enfatiza el análisis del modelo de Peter Kraljic, donde prioriza la importancia para la selección de proveedores y al realizar una compra. Evaluando así cuatro criterios en sus resultados como la del proveedor, el producto, el servicio y los costos para solicitar un pedido por el cual según el volumen de este es que aumenta la complejidad de su segmentación.

Para ello el autor llega a la conclusión que la empresa necesitaba una implementación con mayor profundidad en la selección de sus proveedores, porque estos no se basaban a sus necesidades, impactando directamente y negativo a sus clientes. Consecuentemente realizar una adecuada selección basándose en identificar de manera clara los criterios de mantener beneficios económicos, según las estrategias implantadas como el modelo de Kraljic el cual fue una herramienta muy útil que permite evaluar el impacto de los proveedores en la empresa y gestionar una adecuada compra en la organización. La presente tesis ha sido tomada por la relevancia que le da el autor al uso de la herramienta de la matriz de Kraljic, el cual me guía en la forma de cómo lo aplico en la empresa estudiada, evaluando asimismo los costos en los cuales repercute para alcanzar mayores beneficios económicos en la organización.

Vásquez (2016), en su tesis titulada “propuesta de estrategias en la cadena de abastecimiento, aplicada en la industria de la línea blanca en la ciudad de Cuenca”, para obtener el título de maestría en administración de empresas. El autor propone evaluar constantemente a los proveedores las características y beneficios que estos ofrecen hacia la empresa para que después de ello pueda generarse una compra, teniendo como finalidad medir el proceso de gestión de compras para generar la mayor calificación de cada uno de los proveedores o de lo contrario realizar una búsqueda de mejores oportunidades. Para ello hace uso de la Matriz de Kraljic para definir estrategias según la clasificación de cada cuadrante según el porcentaje que este obtenga y asimismo obtener los menores costos de inventario y los gastos de una compra que son asumidos por el proveedor o por el comprador.

Llegando a la conclusión que la empresa presentaba irregularidades con el abastecimiento de sus pedidos, que lo básico no es tener una abundante cartera de proveedores, al contrario contar con pocos, pero los mejores en el mercado, para que los objetivos sea visualizados por todos. Finalmente la investigación es importante porque evalúa la repercusión de una compra en sus costos que estos generan, los cuales son semejantes a las variables del estudio y asimismo buscan el beneficio de la empresa en la aplicación de su herramienta para poder obtener mejores resultados.

Velásquez (2015), desarrolla la investigación “propuesta de un sistema de administración de inventarios en la comercializadora y reparadora de calzado Recordcalza CIA. LTDA”, para obtener el grado de ingeniera en contabilidad y auditoría en la ciudad de Cuenca. Tiene como finalidad evaluar la administración de inventarios que maneja la empresa y así proponer mejoras en los problemas encontrados como el pedido excesivo de materiales sin una evaluación y realizan una compra sin una previa evaluación de los proveedores. Para ello evalúa los costos de inventario que recaen directamente las operaciones de la empresa al ordenar un pedido como el costo del producto adquirido, el costo por ordenar, mantener y los asociados por la falta de inventarios. En el cual propone controlar la gestión de compras mediante la administración de inventarios estableciendo relaciones entre las necesidades y el abastecimiento de la empresa.

Asimismo evalúa los costos en las bases contables de la empresa al comienzo y fin del año, midiendo la mercadería, compras, devoluciones, descuentos y ventas. Llegando a concluir que los inventarios es una pieza importante en los estados financieros de una

empresa, el control de los inventarios se debe realizar mediante la información de un kardex de lo que tiene la empresa, por el cual controlándolo generará mayores utilidades. Siendo útil a la presente investigación, porque se da conocimiento a las dimensiones de la variable costos de inventarios, el cómo medirlos y cuáles serían los posibles resultados al tratar de reducirlos. Al mismo tiempo el autor nos brinda la evaluación de las dos variables de estudio en una implicancia de generar rentabilidad para la empresa.

Las investigaciones indagadas a nivel nacional permiten visualizar como las variables a estudiar se han aplicado en las diferentes organizaciones demostrando el valor de la aplicación de las variables estudiadas, los cuales reflejan que han sido planteadas anteriormente en otras indagaciones que han concluido en resultados favorables entre la aplicación de la matriz de Kraljic y la disminución de los costos de inventario.

Pérez y Rodríguez (2017), en su investigación “propuesta de un plan de requerimiento de materiales para disminuir los costos de inventario en la empresa Fabricaciones CJL S.A.C. de la ciudad de Trujillo”, para optar el título de ingeniero. El autor sintetiza en enfocar un plan de producción, requerimientos, cantidad de pedido y stock de seguridad para realizar una compra tratando de disminuir lo más posible los costos de los inventarios de mantener, ordenar y costo del producto en la organización, siendo ese su objetivo principal, para generar mayores resultados económicos. Para la recolección de sus datos utilizo la ficha documental en registros de Excel y la entrevista al jefe de producción, en el cual aplico un modelo de segmentación para pronosticar la demanda y los costos por producto.

Concluyendo que aplicando el plan, los costos de inventario lograron disminuir en un 20.87% y obteniendo un costo/beneficio de 3.26%. Para ello fue importante asegurar el stock, determinar el óptimo de un pedido para los diferentes materiales, generar una adecuada gestión de compras y medir adecuadamente el control de los costos de inventario. Siendo de utilidad para la presente investigación porque evalúa las dos variables a investigar en la gestión de compras y la disminución de los costos de inventario. También ayudará a consignar si la disminución de los costos ocurrida en su empresa, puede lograr lo mismo en la empresa a aplicar y así poder evaluar si existe una contradicción o similitud.

La Cruz y Salcedo (2017), desarrolla la investigación “mejora en el proceso de planificación de compras para reducir costos de inventario y quiebre de stock en una empresa

de empaques flexibles”, para obtener el título de ingeniero en la ciudad de Lima. Desarrollando una investigación descriptiva define los distintos puntos de la gestión de compras en la dirección que mantiene, producción que realiza, las ventas en un tiempo determinado, planificación de pedidos y el almacenaje de inventarios. Para evaluar como estos repercutirían en los costos de inventarios de la cadena de suministros, mediante los indicadores logísticos de KPI y los diferentes costos de ordenar, mantener y falta de stock.

Teniendo como objetivo identificar los diferentes elementos del proceso de compra que generan el aumento en las diferentes dimensiones del costo de inventario como el sobre costo y quiebre de stock, para la posterior reducción de los costos de inventario mediante la propuesta que realice el autor. Al concluir la investigación se logró una reducción de los costos de inventario, después de una mejora en la planificación de compras utilizando la herramienta de segmentación. La investigación es de suma importancia para la presentación ya que menciona a las dos variables de estudio, aunque no utiliza la matriz de Kraljic en su estudio, aplica una herramienta similar de segmentación. Por el cual ayudara a poder implementar una discusión con nuestros resultados que obtendremos al finalizar la investigación.

Pomatanta (2017), en su investigación titulada “implementación del modelo SCOR y su impacto en la gestión de la cadena de suministros del consorcio JN Comercializaciones y Distribuciones, para optar el título de ingeniero empresarial en la ciudad de Trujillo”. El cual tiene como objetivo calcular el resultado de la aplicación del modelo en la cadena, el cual se basara en analizar cómo se encuentra en una parte inicial, determinar cuales podría ser las posibles mejoras, diseñar los KPI por cada proceso junto con ello cada propuesta para implementarla y apreciar el resultado obtenido en el costo/beneficio de la empresa. Para ello se basa en la medida del modelo mediante el cumplimiento de entrega de un pedido, el cual la cadena de suministros es medida mediante los costos logísticos que genera el inventario al almacenarlo, renovarlo y distribuirlo.

Para ello el autor hace uso de la segmentación de productos mediante la herramienta ABC y la matriz de Kraljic para ubicarlo por familias y así poder generar las políticas recomendadas para su pedido a proveedores al abastecerlos. Las adecuadas estrategias para cada cuadrante y así poder generar mayores beneficios en la empresa, evaluando los distintos costos logísticos. Concluyendo que el modelo tuvo un alcance positivamente porque se logró

mejorar la cadena al disminuir los costos evaluados, logrando para ello un ahorro de S/.51,806.87 y un costo/beneficio de 5.53%, mediante los indicadores de gestión y financieros utilizados. Para ello también es importante para la presente investigación porque permite determinar cómo dimensiona la matriz de Kraljic al seleccionar los productos por sus diferentes características y brindar estrategias para cada uno de los cuadrantes, ayudado a tener una idea del modo correcto del uso de matriz en productos finales. Evalúa los costos logísticos generando un beneficio que luego puede ser discutido con el resultado a obtener.

Los estudios considerados a nivel regional que respaldan la presente investigación según las variables presentadas a investigar, demuestran el valor de la aplicación realizada en las diferentes organizaciones, permitiendo a muchas de ellas disminuir sus costos de inventario mediante objetivos planteados y un método aplicado. Desde allí se puede decir que en la región de Lambayeque son pocas las empresas que lo realizan por tener un mayor número de micro y pequeñas empresas.

Albujar y Zapata (2014), en su tesis titulada “diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C. - Chiclayo 2014”, para optar por el título de ingeniero en la ciudad de Chiclayo. Teniendo en la empresa como principal problema la falta de un control de inventarios, tanto en su recepción, almacenaje y despacho del mismo. Siendo su objetivo el de diseñar de manera adecuada un sistema que permita mejorar la gestión de inventario y así poder generar mayor beneficios y disminuir las pérdidas de mercadería.

La investigación plantea la evaluación de los costos de inventarios en el manejo de los inventarios por oportunidad y por pedido, el costo por faltante de stock y los costos de almacenamiento. Siguiendo una gestión de ellos mediante el ingreso de mercancía, pérdidas y pedidos generados. Concluyendo que se puede llegar a ahorrar los costos de inventario en un 38% al mes anterior evaluado, para el cual la segmentación de los productos fue una herramienta esencial para que puedan ordenar el inventario y puedan controlarlo al gestionar una compra. Por ello es importante para la presente investigación para poder demostrar nuestra formulación del problema en el cual se puede generar una reducción de los costos de inventario y así poder lograr mayores beneficios para la empresa, determinado según nuestro objetivo de aplicar estrategias de gestión de compras para determinar si ocasiona el resultado esperado.



Burgos y Vera (2017), en su investigación titulada “evaluación de la gestión de existencias para determinar su impacto en la rentabilidad y propuesta de estrategia de mejora en la empresa Norcentro S.A.C Jaen 2013 – 2015”, para obtener el título de contador en la ciudad de Chiclayo. En el cual evalúa la gestión de los procesos de compra, el control de inventarios y los costos de los inventarios dentro de la gestión de las existencias, para los costos de inventario evalúa los puntos de costo de compra, de realizar un pedido, de mantener y de carencias del stock, mediante diferentes métodos como el PEPS que son las primeras entradas, el UEPS que es la última existencia, el método de costo promedio y mediante los indicadores de la gestión de inventarios.

Llegando a la conclusión que el utilizar flujogramas ayuda a gestionar un procesamiento operativo. También ocurre que así exista descuentos en la generación de una compra por parte de los proveedores, los costos de adquirirlo todavía es demasiado alto. Asimismo otro generador de costos son los sobre stocks donde en la empresa existe con un 20% y 25% de poca rotación en inventarios que ocasionan diferentes costos de mantenimiento. Finalmente ayudara a la presente investigación a definir las diferentes medidas de los costos de inventarios, ya que existen para ello diferentes modelos e indicadores, evaluando para ello cuales serían los que más se adecuarían al modelo de la empresa a estudiar. Donde los resultados pueden ser comprados posteriormente con los que se puedan obtener para poder lograr una discusión.

Espinoza y Villalobos (2017), desarrolla la tesis titulada “propuesta de un sistema de control interno en los inventarios para mejorar la gestión de las existencias en la empresa Comercial TAMI S.R.L. de la provincia de Chiclayo”, para obtener el título de contador. El autor recalca dentro de la gestión de existencia, los costos de inventario según la NIC 2 de inventarios, el cual se basa en medir el costo a base del que se genera para su adquisición, los inventarios inicial, final y las mercaderías compradas. Teniendo como objetivo de realizar un adecuado control interno y evaluar como esto repercute sobre la gestión de inventarios al disminuir los costos.

Concluyendo que la empresa presentaba distintos problemas en la gestión de sus inventarios como desperdicio, pérdida de tiempo, y descontrol de los mismos. Demostrado que eso ocurría por la falta del control de inventarios como la clasificación, codificación para obtener la información adecuada y así puedan mantener un control interno. Siendo útil para

poder identificar un nuevo método de medir los costos de inventarios según la contabilidad y su evaluación de los asientos. Asimismo aporta correlaciones entre dos variables que forman parte de la variable costos de inventarios de la presente investigación, para el cual formara parte de una posterior discusión de resultados e influencias que se obtengan.

Luego de describir los antecedentes relacionados a la investigación es importante analizar y exponer las diferentes teorías relacionadas a las variables de estudio, mediante diferentes enfoques teóricos de autores que permitirán seleccionar cual se moldea de una forma más precisa a la organización y que le permitirán obtener resultados positivos. Para ello la primera variable gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic es la que permitirá la aplicación del modelo en Inversiones CH Computer S.R.L.

Según Gómez (2013) la función de compras debe tener en cuenta tres puntos importantes al momento de realizar un proceso de adquisición de materiales terminados o de insumos, en los cuales son el precio el cual se adquiere, la calidad que nos brinda y el plazo de pago en las diferentes cuotas de tiempo. Donde es el departamento de compras quien se encarga de dichas funciones evaluando propuestas de diferentes proveedores para obtener beneficios en la empresa.

Asimismo para una buena gestión, existe la estrategia de compra de la matriz de Kraljic que de los proveedores evalúa según la posición que ocupa el suministro en la matriz diseñada, así como la cartera de compras de una organización. Basándose en dos diferentes dimensiones que clasifican los materiales adquiridos (Gómez, 2013). Impacto en la compra o impacto en el resultado, se basa en las estrategias de compras y su repercusión en resultados económicos añadido por cada producto o materia prima, evaluando así su impacto en la rentabilidad de una empresa. Riesgo en el suministro o riesgo de incumplimiento, es la existencia de problemas en la oferta de mercado como la escasez, obstáculos, monopolios, oligopolios, etcétera. Lo cual se intenta buscar un abastecimiento de producto continuo y estable.

Asimismo el autor divide el área en cuatro cuadrantes, para poder segmentar la mercadería de una empresa y poder observar cómo influye en las dimensiones tanto interna como externa. Entre ellos están los rutinarios que es la materia prima con poco impacto en las consecuencias y de escaso riesgo, cuello de botella es la materia prima con poco impacto en los resultados pero de alto riesgo por tener pocos proveedores o sólo uno como pueden

ser los repuestos del camión de una empresa de transporte. También están los Palancas que es la materia prima de alto impacto en los resultados y de bajo riesgo por tener muchos proveedores como la gasolina para la empresa de transporte y estratégicos es la materia prima de alto impacto en resultados y de alto riesgo como un producto químico muy específico o una placa electrónica (Gómez, 2013).

Durante la evolución de la gestión de compras se ha ido encargando de eliminar los errores que puedan existir en la calidad, productividad y devoluciones en los productos o en la producción cuando se fabrica con materia prima. En un modelo tradicional las compras se encargaban de minimizar el costo de adquirir un producto, por el cual solo se buscaba al mejor postor como proveedor. A diferencia de la gestión de compras que toma en cuenta todos los costos logísticos de analizar, revisar, preparar, aprovisionar y todos aquellos costos que se juntan a su adquisición (Casanovas, 2011).

Para ello Casanovas (2011) tiene funciones las cuales se deben tomar en cuenta para realizar una óptima gestión de compras para mantener un adecuado control de existencias. Entre ellos encontramos, analizar las tendencias del mercado, estudiar los envíos de los proveedores, mantener relaciones eficientes con los proveedores y buscar soluciones para mejorar los costos de la organización y actuar coordinados con los otros departamentos.

Asimismo los objetivos que deben tener son importantes para decidir cuánto comprar, a quien le realizare el pedido, a qué precio me ofrecen y cual me conviene según la previa evaluación. Más detallado encontramos los siguientes objetivos de la gestión de compra (Casanovas, 2011) como buscar proveedores competitivos, adquirir productos con la calidad adecuada para el fin de destino, conseguir la mejor relación precio calidad, conseguir suministros a tiempo, mantener los inventarios al mínimo, conseguir productos estándar y colaborar con las otras áreas de la empresa. Para realizar una selección de las estrategias de compras adecuadas se debe seguir ocho pasos, los cuales permitirán seguir un orden y coordinación, para obtener mejores resultados, entre ellos encontramos.

Según Casanovas (2011) la definición de categorías y segmentación del portafolio de compras según las características, procesos, tecnologías que tenga de similitud los productos. Desarrollo del perfil de categorías que significa tener conocimiento exacto el cómo compramos y donde se compra, mediante las diferentes características, utilidades, oportunidades que existan. Construcción de la matriz estratégica de compras donde se realiza

la adecuada segmentación y ubicación según lo solicite la matriz a utilizar, para lo que se requiere información de los productos. Aplicación de estrategias a corto plazo: el objetivo es pasar los productos ubicados en los diferentes cuadrantes a uno solo que es el de palanca para generar mayores beneficios con distintos proveedores. Definición de las estrategias a mediano o largo plazo significa aplicar estrategias para cada cuadrante, obteniendo mayores beneficios. Definición de las categorías clave se debe tener identificado los criterios como cuáles son los productos que se encuentran en cada categoría, cuales son los que mayor beneficio brindan, etcétera. Formalización de planes estratégicos para las categorías clave que se deberán formar planes estratégicos para las diferentes categorías según su prioridad, objetivos y plazos basándose en el producto, mercado, proveedores, costos y plan de acción. Determinación del poder de compra donde se analiza el impacto de las compras antes y después de la aplicación de las estrategias.

Para la construcción de la matriz estratégica de compras existen muchas estrategias que nos ayudan a gestionar las compras, entre ellas se encuentra la matriz de Kraljic el cual nos brinda la segmentación de productos y las estrategias que se utilizaran en cada uno de ellos. Según Casanovas (2011) permite conocer el balance de oportunidades, vulnerabilidad y riesgos, asimismo definir estrategias a corto plazo para mover el mapa de cuadrantes y definir estrategias a mediano y largo plazo en el resultado.

Para ello kraljic nos menciona los dos ejes de la matriz que se indicarían como dimensión interna y dimensión externa. Donde ubicamos productos a la izquierda, los cuales son los que existen diversos proveedores y hacia la derecha los que cuentan con pocos o un solo proveedor, los cuales tienen mayor riesgo en la empresa (Casanovas, 2011). Importancia en los resultados que se observa el impacto del resultado financiero en la empresa y su

rentabilidad y el riesgo de suministro del producto que es el riesgo que se corre por el servicio o producto adquirido por la empresa.



Figura 1. Cuadrantes de la matriz de Kraljic  
Fuente: Casanovas, 2011.

En la matriz podemos encontrar cuatro cuadrantes de compras según los productos que se desean adquirir, segmentándolos asimismo a los diferentes cuatro mercados y brindando para ellos estrategias aplicativas que nos indican cómo actuar ante cada cuadrante. Las estrategias a corto plazo permitirán transferir los productos que han sido clasificados y ubicados en cada cuadrante del estado actual al de productos palanca, con la intención de tener mayores proveedores y que estos generen un mayor beneficio en los resultados económicos de la empresa.

Asimismo las estrategias a mediano plazo según Casanovas (2011) que se aplican independientemente para cada cuadrante son los productos palanca o leverage, los ubicamos en un mercado comercial, como en las estrategias se requiere minimizar los costos a un corto, mediano o largo plazo, ya sea buscando nuevas oportunidades o evaluando a los proveedores que brinden la calidad exigida y lograr reducir los costos. Los productos estratégicos o strategic, se ubican en un mercado competitivo, para ello es necesario realizar relaciones con los proveedores para generar su compromiso de abastecimiento y así poder garantizar a precios competitivos el suministro. Los productos rutinarios o no critical, se encuentran en mercados sencillos, el cual se tiene la estrategia de realizar en conjunto una sola adquisición de productos, buscando mercados fáciles y con buena calidad a un buen precio. Los productos cuello de botella o bottleneck, los ubicamos en mercados técnicos, el cual se debe

reducir dependencia de proveedores únicos y realizar una búsqueda de proveedores potenciales, para ampliar la agenda de éstos.

Según Errasti (2012) indica que lo que se intenta es profesionalizar la gestión de compras, por la que se presenta habilidades que se deben tomar en cuenta antes de gestionar una compra, el cual se trabaja todas las áreas conjuntas de la empresa en un mismo objetivo comprender cuales son las necesidades de los clientes, realizar precepciones de productos, conocer los productos y sus procesos de cada uno de ellos, direccionar proyectos con inversiones, conocer y realizar técnicas de negociación y procesos avanzados en los mismos y gestionar los conflictos o problemas que se puedan para en el transcurso de la compra.

El autor indica que la matriz que brinda mayor utilidad en una empresa es de Peter Kraljic, el cual dimensiona en el impacto en el beneficio y el riesgo en el suministro que pueden ocasionar. Clasificando los productos en cuatro cuadrantes y en nivel alto y bajo (Errasti 2012):

<b>Beneficio de impacto</b>	<b>Riesgo de suministro</b>	
	Bajo	Alto
Alto	Productos apalancados: Elementos de influencia Explotar el poder de compra.	Productos estratégicos: Forma de asociación.
Bajo	Productos no críticos: Asegurar un proceso eficiente.	Productos de cuello de botella: Asegurara el suministro.

Figura 2. Clasificación de productos

Fuente: Errasti 2012.

Al mismo tiempo brinda estrategias para cada cuadrante el cual permitirá cambiar la posición de cada uno de ellos buscando mayores resultados económicos para las empresas (Errasti 2012). Para los productos estratégicos son los que brindan mayor valor a la empresa, por el cual solo tiene a un único proveedor y deberán mantener partenariado al realzar dichas relaciones con el proveedor, para relacionar compromiso y confianza y así reducir el riesgo de suministro, también puede aceptar un partenariado cautivo que ocurre cuando el proveedor maneja patentes sobre el producto a ofrecer el cual se convierte a un monopolio.

Terminar el partenariado y encontrar otro proveedor se debe aplicar cuando el proveedor no puede solucionar algunos conflictos entre la negociación, por el cual se debe de buscar otra alternativa y dejar la dependencia.

Los productos cuello de botella mantienen un excesivo riesgo en los suministros, por el cual se deben reducir para generar mayor valor, aceptar dependencia y reducir consecuencias negativas, se deberá asegurar el suministro aunque este ocasione costos mayores, creando seguros o métodos de contingencia para ellos y reducir dependencia y riesgo realizando el cambio de los productos o buscar nuevos proveedores para dichos productos. Los productos apalancados en los que existen varios proveedores, por el cual se tienen diferentes posibilidades de adquisición y negociación para obtener beneficios se debe explotar el poder de compra solo son necesarios los contratos a corto plazo, porque se pueden cambiar de ellos a cualquier momento por un precio excelente y desarrollar partenariado estratégico que se puede solo cuando los proveedores está de acuerdo con todo lo que solicitan los compradores para obtener sus beneficios.

Los Productos no críticos que se encuentran muchos proveedores, pero su valor en la empresa es muy poco, por lo que se debe tener eficiencia en procesos de compra utilizando principalmente la estandarización de los materiales para realizar un solo pedido de un solo proveedor y puesta en común de los requisitos que es mejor comprar el producto junto con otros, que provengan de un único proveedor.

La gestión de compras como función de la logística debe mantener un buen manejo del desempeño de la organización para así poder tener una buena calidad, buen precio, buen volumen de los materiales a adquirir, para ello se maneja un aprovisionamiento de reposición de inventarios para realizar una compra tras una conjunta negociación de ambas partes (Mora, 2010). Si se requiere perfeccionar la gestión de compras lo primero que se debe realizar es la clasificación de portafolio de materiales, el cual se logra mediante la matriz de Kraljic, el cual menciona cuatro categorías. Por el cual se debe de tener en cuenta la cantidad de proveedores potenciales y el impacto que cause en los resultados.

Los productos multiplicadores si existe un buen número de proveedores estos seguirán teniendo un buen impacto, pero para ello si se cambiara de proveedores se debe buscar a aquellos que ofrezcan los mejores precios. Productos rutinarios, si existe un buen número de proveedores, seguirá existiendo un bajo impacto, por el cual se debe acelerar los

procesos de compra y adquisición. Productos críticos donde existe poco número de proveedores, cuando tiene bajo impacto y deben encontrar productos alternos, para disminuir la falta de abastecimiento. Productos estratégicos si existen pocos proveedores entonces tiene un mayor impacto, por lo que se debe generar alianzas estratégicas con los proveedores para responder al futuro de la organización (Mora, 2010).

Para que la gestión de compras sea optima existe procesos que se siguen para el cual se encuentran tres partes de los cuales se debe de optimizar los recursos para adquirir al mejor postor (Mora, 2010). Direccionamiento que se dan las políticas y estrategias de compra de las cuales se requieren adquirir, gestión que se realiza la búsqueda de los que proveerán el inventario a una empresa, así como los posibles sustitutos de los actuales y apoyo por lo que se utiliza para realizar las estrategias, como herramientas e información.

Luego de conceptualizar las diferentes estrategias que se pueden aplicar utilizando la matriz de Kraljic. La segunda variable de estudio permitirá evaluar un resultado en la disminución de los costos de inventario posteriormente de la aplicación de dimensiones que diferentes autores describirán y se podrá escoger la que mejor se acoplen a Inversiones CH Computer S.R.L. y el cual conlleve al cumplimiento de los objetivos a plantear y la resolución del problema ya establecido.

Según Johnson, Leenders & Flynn (2012), indica que lo que se intenta es reducir los costos de mantenimiento de un inventario, para ello se ha implementado distintos elementos que permiten cuantificar los costos de tamaño fijo y como estos se pueden volver variable según la cantidad de pedido, al observar que los costos son reales pero muy difíciles de medir. Nos menciona los distintos tipos de costos de inventario que nos permitirá medirlo en un tiempo determinado. Costos de mantenimiento o de posesión que son aquellos que se generan por conservar un inventario en almacén, ya que al tenerlos generan gastos, rentas, seguros, rupturas, desgaste, etcétera. Muchas empresas realizan de manera equivocada su costeo de mantener sus productos, es por ello que el autor brinda elementos de cómo obtener el costo de mantenimiento, los cuales se debe obtener el porcentaje de ellos para poder hallar el costo por año que es el costos de capital, del servicio del inventario, del despacho de almacenamiento y de riesgo de inventario.

(Costo de mantenimiento por año) = (valor promedio del inventario) \* (costo de mantenimiento del inventario como porcentaje del valor del inventario)



Valor promedio del inventario = (inventario promedio en unidades) \* (costo unitario del material)

$$CC = Q/2 \times C \times I$$

Donde

CC = costo de mantenimiento por año

Q = cantidad de la orden o de la entrega del material, en unidades.

C = costo unitario del material entregado.

I = costo de mantenimiento del inventario, porcentaje del valor del inventario.

Costos de ordenamiento o de compra, son los costos que se generan al momento de realizar un pedido o una compra al proveedor, como los gastos administrativos de materiales, correo electrónico, teléfonos, transporte, etcétera. La mayor parte de estos costos van aumentando según la cantidad de solicitud que se generen es por ello que se recomienda segmentar pedidos para realizar compras de mayor tamaño. Los costos de preparación de las maquinas, son aquellos generados en la producción de los productos o bienes, los cuales pueden darse en el comprador tanto como en el proveedor, ya sea por desgaste o descomposición de máquinas, autopartes, herramientas, etcétera. Asimismo al reducir los costos y el tiempo de preparación de una maquina hacen que se produzca, se ordene menos y existen entregas muy repetidas (Asimismo Johnson et al. 2012).

Los costos de faltantes de inventarios, se generan cuando existe faltantes de stock, ocasionando costos de pérdidas en ventas que no pudieron ser abastecidas, cambios de partes que se remplazan, el cambio de material, sanciones generadas, perdida de un cliente, etcétera. Las variaciones de los costos de las entregas, sucede cuando las empresas hacen una solicitud en cantidades. A ello los proveedores ofrecen descuentos o promociones que incentivan a comprar más de lo requerido generando un sobre stock y costo en ello para poder mantenerlo (Asimismo Johnson et al. 2012).

Asimismo Johnson et al. (2012), menciona las funciones del inventario donde muchas empresas manejan un control de sus inventarios, generando una repercusión en las decisiones que se puedan tomar en la compra, la cantidad, el tiempo, calidad, etcétera. Por el cual debe mantener y proporcionar un adecuado servicio a los clientes, equiparar el flujo

de recursos mediante el proceso productivo, resguardar contra la fluctuación de las demandas, las ofertas y alcanzar un oficio razonable de las personas y del equipo.

Otro autor que define los costos de inventario es García, Arias, García, Machado & Pérez (2013) mencionan que el cálculo de los costos de los productos que son ingresados a un almacén es valorado como el resultado que se obtiene en un periodo determinado. Estos pueden ser divididos como la cantidad que ingresa a almacenar entre los que son consumidos y asimismo los que permanecen en almacenamiento. Para ello el costo incurre en dos grandes componentes o dimensiones entre los que son obtenidos fuera de una empresa y los precios ocasionados dentro de la misma.

Según García et al. (2013), los costos de inventario generados fuera de la empresa es el precio de adquisición siendo el costo por el cual se obtiene inventario para la empresa el cual es generado por el proveedor más los costos de descuentos. Para ello existen varios tipos de la misma que pueden ser generados. Los descuentos y recargos financieros, estos costos pueden o no estar incluidos en la factura, también es considerado parte del precio. También aparecen al momento de ofrecer créditos, presentándose como un recargo por el tiempo aplazado, los descuentos por volumen que se basa en políticas de empresa al momento de realizar una compra, mayormente se dan por el volumen de adquisición que se realizará y no por productos exactamente definidos, los descuentos por incumplimiento de los plazos de entrega son dados por el proveedor sin ser considerados como una disminución del precio de adquisición, los costos no intencionados son tomados como una pérdida en la compra y no como un costo ya que al inicio no son exclusivamente necesarios para realizarla y descuentos por mala calidad son los costos adquiridos al producto al momento de realizar la compra, es por ello que si son incluidos como costos.

Como segunda dimensión los costos de transporte son aquellos generados al trasladar un inventario de un lugar a otro o al almacén, como el precio por seguros, aduana, fletes de transporte, etcétera. Para ello se puede utilizar un transporte en conjunto de materiales o realizar un traslado por unidad de medida como los metros cúbicos, toneladas entre otros (García et al. 2013).

$$\text{Costo en tm y km} = \frac{\text{Flete}}{\text{Cantidad en toneladas} * \text{km de distancia}}$$

Asimismo la otra dimensión que menciona García et al. (2013), son los Costos generados en el interior de la empresa, los cuales son las actividades realizadas para controlar materiales adquiridos, los cuales son adheridos al costo de inventarios y a los otros costos fuera de la organización. Para ello se observan el recorrido que hace la mercadería desde la llegada a la empresa hasta el almacén, siendo considerados como costos indirectos.

La tercera dimensión el costo de compra por pedido, este suele ser el mismo por cada pedido que se realiza ya que mayormente los proveedores son los mismos y los precios de adquisición son conocidos, lo que significa que ya tienen una tasa aplicada especificada (García et al. 2013). Donde el tiempo que toma realizar la adquisición es muy importante para valorizar el costo que este ocasiona al realizar una compra y así mejor la eficiencia.

$$\frac{\text{Costo estimado del departamento de compras del periodo}}{\text{Número de pedidos estimados en el periodo}} = \text{Costo de compra por pedido}$$

Cuarta dimensión el costo de recepción por unidad el cual dependerá de la similitud que tengan los productos comprados por la empresa (García et al. 2013). La personas o personas encargadas de esta recepción se valorizara por el tiempo que toma al momento de recepcionar en la verificación del producto en tienda.

$$\frac{\text{Costo estimado del departamento de recepción del periodo}}{\text{Número de unidades que se estima recibir en el periodo}} = \text{Costo de recepción por unidad}$$

La quinta dimensión es el costo de personal por unidad almacenada el cual recae por almacenar cada material que ingrese, el cual los costos del personal se puede dar mediante la cantidad de materiales recibidos, solo si el mantenimiento y control no es diferente unos de otras unidades (García et al. 2013). El almacenero encargado de dirigir lo comprado al almacén y posicionarlo en su lugar correspondiente generara un costo el cual debe ser valorizado por el tiempo que este implique.

$$\frac{\text{Costos estimados de personal de almacén para el periodo}}{\text{Número de unidades que se estima recibir en el periodo}} = \text{Costo de personal por unidad almacenada}$$

Asimismo existe un costo por espacio ocupado por el inventario que se encuentra almacenado, los cuales serán costeados por el costo de alquiler o por el precio de amortización. Si los productos que se encuentran almacenados corren por un mismo costo,

este será a base del espacio del lugar que ocupan. Pero si se diferencian por los distintos productos, es preferible medir por la cantidad de días que se encontraran en almacén (García et al. 2013).

$$\frac{\text{Costos estimados del local y de mantenimiento del almacén del periodo}}{\text{m}^2 \text{ o m}^3 \text{ a ocupar o días estimados de almacenamiento en el periodo}}$$

El costo del inventario en tránsito es definido por Davis, Aquilano & Chase (2001), infieren que actualmente la empresas están preocupas por determinar cuál es el costo determinado por la entrega de mercadería. El cual realiza una combinación de los precios que cuesta transportar los costos que se adquieren por la entrega de los productos. Asimismo si el costo de mantener productos en almacén es alto, es largo el periodo de distribuirlo, y el costo de transportarlo es bajo, será porque se utiliza lo tradicional del transporte lento.

$\text{Costo total} = \text{coste de transporte} + \text{coste de mantener el inventario en tránsito} + \text{coste de compra.}$
--

$$TC = DM + (X/365) iDC + DC$$

Donde

D = Demanda anual.

M = Coste por unidad del transporte.

X = Tiempo de transporte en días.

I = Coste anual del capital.

C = Coste unitario por artículo.

La teoría de inventarios según Moya (1999) es la acumulación de productos o mercadería en un almacén determinado, los cuales después de un tiempo serán utilizados para la satisfacción de los clientes. Es por ello que debe estar coordinado con las diferentes áreas de compra, producción, finanzas y ventas para obtener así un adecuado control y poder llegar a concretar planes y controlar el volumen del inventario de una organización.

Por el cual indica cuales son los costos que se producen cuando se maneja inventarios Moya (1999) indica que son el costo de fabricar un pedido, son todos los recursos que se utilizan para producir un producto final, los cuales son comprados o producidos. Si los materiales son comprados, el precio o costo de realizar un pedido son todos los gastos en promedio de los que recae para abastecerse. Básicamente en las órdenes de compra, los requisitos de realizar una compra, la inspección que se realiza al proceso de calidad y

cantidad acordada. Si los materiales son de producción, su costo será los gastos en promedio que se obtienen al producir. Entre ellos está la programación, el papeleo, el pago a los de recurso laboral y el gasto de maquinaria que se utiliza para producir.

Los costos de mantenimiento de los inventarios, son aquellos costos que se dan en proporción al volumen de los materiales o productos que se encuentran en almacén de una empresa. Los cuales pueden diferenciarse en costos de inmovilización de capital: es el costo de inversión que se realiza para obtener inventario, ya sea a plazo fijo o variable, costo por seguros: es aquello que se paga por el cuidado del inventario ya sea por incendio, robo, deterioro, etcétera, costo por almacenamiento, es el costo que se incurre por mantener el inventario almacenado, el cual al ser propio se debe tratar como un costo de alquiler o los gastos que se generen por el espacio ocupado ya sea para suministros, productos terminados, materia prima, etcétera, los costos por obsolescencia, son básicamente por el tiempo que pasa los materiales en almacén, ya sea por el avance de la tecnología, pasado de moda, pérdida de calidad, ya es antiguo, etcétera (Moya, 1999).

El costo por mantenimiento de instalaciones, es cuando se trata de edificios y existe instalaciones que deben ser mantenidas, por lo que se incurre en pago de impuestos entre otros, costos debido a la depreciación de equipo: esto es para las instalaciones que son utilizadas en el almacén de inventarios. El costo de planillas pagadas al personal, son los que están laborando en la recepción de la mercadería, almacenamiento y dirección del mismo. Los costos por faltantes o pedidos pendientes por demandas no satisfechas, ocurre cuando un cliente demanda un producto que no se encuentra entre el inventario de la empresa por el cual, este tiene a esperar que se realice un pedido y corre un costo por el tiempo de espera del pedido pendiente. También hay casos donde el cliente decide retirarse y buscar en la competencia, entonces esa utilidad perdida de una venta no realizada es el costo por una demanda insatisfecha (Moya, 1999).

El costo por sobrantes, se toma en cuenta cuando existe mercadería o producto que no tiene una salida en la empresa, lo que genera costo por mantenerla en inventario y costo de salvamento, son aquellos costos que se generan de salvar un producto pasado de su vida útil, ya que su valor disminuye al ser de temporadas específicas, el cual se trata de vender con por la razón de que no ocupen un costo adicional de mantenerlos (Moya, 1999).

Según Moya (1999) existen definiciones importantes en los inventarios que se tienen que tomar en cuenta para saber que hacer al momento de disminuir los costos como el lote económico se entiende por el volumen de pedido que se realizará para una compra, el cual se debe de buscar que sea el menor costo posible de pedido, mantenimiento y pedidos por abastecer, el tiempo de entrega o tiempo anticipado es el transcurso de tiempo desde que se origina una orden de compra hasta que este llega a la empresa destino o hasta el momento que los recursos son utilizados al tratarse de materia prima, las existencias de seguridad es el inventario que se almacena para la demanda imprevista, como un atraso en un lote de entrega y el punto de reorden es el volumen de inventario que se pronostica de una demanda más el stock de seguridad que debe ordenar una empresa en el tiempo determinado del control de inventarios.

Asimismo para la presente investigación se tomara en cuenta para la variable gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic al autor Casanovas (2011), porque brinda los pasos necesarios para poder aplicar la matriz y las diferentes estrategias a diferencia de los demás autores que solo menciona los cuadrantes y generaliza para una investigación más amplia. Para la segunda variable costos de inventario se tomara en cuenta al autor García et al. (2013), el cual mide los costos por dos dimensiones, los que son ocasionados fuera de la empresa y los que son adquiridos al interior de la empresa, para ello brinda las formulas pertinentes para cada uno de sus indicadores los cuales son definidos a diferencia de los otros autores que mencionan los costos dentro y no toman en cuenta los generados fuera.

El presente trabajo describirá de manera concisa la idea de investigación mediante la formulación del problema delimitando el campo a estudiar de las variables a abordar, el cual se plantea en forma de interrogativa. ¿Cómo la determinación de las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L - Chiclayo, 2018?

Para la justificación se le considera a las razones del porqué y el para qué se realizará la investigación (Bernal, 2010). Esto quiere decir justificar un trabajo de investigación consiste en explicar los motivos y razones por los cuales es importante para el autor llevar a cabo el respectivo estudio, ya sea en una empresa o en un determinado espacio y tiempo. La presente investigación es mediante un análisis de la gestión de compras, el cual permite detectar si el proceso de compras está siendo aplicada de manera inadecuada o adecuada en

la empresa, porque ha sucedido que existe una falta de control de existencias y una falta de control de las entradas y salidas de ellos.

Al evaluar la importancia que puede tener una investigación, se evalúa la justificación teórica. Ñaupas (2014) afirma:

La justificación teórica se da cuando se señala la importancia que tiene la investigación de un problema en el desarrollo de una teoría científica. Ello implica indicar que el estudio va permitir, realizar un innovación científica para lo cual es necesario hacer un balance o estado de la cuestión del problema que se investiga, va servir para refutar resultados de otras investigaciones o ampliar un modelo teórico. (p.132)

La presente investigación se podrá usar para los antecedente de futuras indagaciones, asimismo también servirá para que se puedan guiar de las referencias teóricas por la información seleccionada, dado que contiene teorías validadas de autores reconocidos a nivel internacional y nacional. Así mismo permitirá contrastar la teoría para disminuir los costos de inventario, con las estrategias desarrolladas acorde con los indicadores de la matriz de Kraljic.

Bernal (2010), manifiesta que la justificación práctica se debe tomar en cuenta en una investigación cuando el desarrollo ayude a resolver un problema o también se propongan estrategias que al aplicarse contribuirán a resolverlo. La presente investigación permitirá verificar la situación actual de la gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L, esto con respecto a cómo repercute en los costos de inventario, para así poder resolver el problema antes planteado.

“La justificación metodológica se da cuando se revela que el uso de determinadas técnicas de investigación puede servir de ayuda para otras investigaciones similares” (Ñaupas, 2014, p.132). Quiere decir que puede ser de algo novedoso que innove un autor el cual puede ser tomado referencialmente. Para ello la presente investigación se realiza un instrumento aplicable y modificable para reducir costos de inventario, y para mejorar sus objetivos institucionales, como sus costos. Utilizar como una ayuda para futuras investigaciones que realicen otras personas sobre gestión de compras y su repercusión en los costos de inventario, ya que se empleará instrumentos validados desde el punto de vista estadístico.

Asimismo para la aplicación a realizar se tiene como objetivo general, determinar que las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018. El cual se lograra mediante los siguientes objetivos específicos, diagnosticar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. – Chiclayo, 2018, aplicar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018, evaluar los resultados de los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018 y comparar los resultados de los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.

Se plantean dos hipótesis a investigar, los cuales están ligados al problema, al marco teórico y metodológico que por ser una investigación aplicada se tiene una hipótesis nula y una alterna. H1: La determinación de estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L - Chiclayo, 2018 y la H<sub>0</sub>: La determinación de estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic no disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L - Chiclayo, 2018.

## **II. MÉTODO**

La presente investigación contiene un enfoque cuantitativo porque “se usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernández, Fernandez y Balpista, 2010, p.4). Para la presente investigación se medirá la variable dependiente para medir los resultados de los costos de inventario.

Asimismo es de tipo aplicada porque se resolverá el problema descrito de una empresa y con alcance explicativo porque “se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables” (Hernández et al. 2010, p.126). Es allí la determinación de cómo repercute la manipulación de la gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y medir los resultados de los costos de inventarios en la empresa.



## 2.1. Tipo y diseño de investigación

En la presente investigación se realizará un diseño experimental de tipo pre-experimental, de diseño preprueba y posprueba de un solo grupo, realizando un pre del antes de la manipulación de la variable independiente y un pos para determinar el comportamiento de la variable dependiente después de la aplicación. En el cual se observa de cerca el problema de investigación en una realidad, para analizar en un control mínimo la gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y medir cómo repercute en los resultados de los costos de inventario.

Es transversal, porque “describe la relación entre dos variables en un momento o lugar determinado” (Hernández et al. 2010, p.151). En el que se realizara en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L en el año 2018, basándose en tres meses de diagnóstico, dos meses de aplicación y tres meses posteriores de evaluación de los resultados de los costos de inventario.

<b>GE: O1 X O2</b>
--------------------

**Donde:**

**G.E:** grupo experimental

**O1:** pre test

**O2:** post test

**X:** manipulación de la variable

## 2.2. Operacionalización de variables

- Variable independiente: Gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic.

La gestión de compras según Casanovas (2011), indica que “cumple la obtención de productos y servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa en las condiciones más favorables” (p.64). Lo que indica que se encarga de verificar que la compra a realizar llegue en sus óptimas condiciones a la empresa con la calidad adecuada y sea almacenado y gestionado adecuadamente.

- Variable dependiente: Costos de inventario.

García et al. (2013), definen que los costos de inventario “son aquellos costos generados por el coste del producto y el resultado de un periodo de los productos que son ingresados a un almacén” (p.99). Por el cual éstos pueden ser divididos como la cantidad que ingresa a almacenar entre los que son consumidos y asimismo los que permanecen en almacenamiento, todos aquellos costos que recaen al solicitar un inventario, controlarlo y almacenarlo.

**Tabla 1.** Operacionalización de la variable independiente.

Variable	Definición conceptual	Definiciones operacionales	Dimensión	Indicadores	Medición
Gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic	Para una buena gestión, existe la estrategia de compra de la matriz de Kraljic que de los proveedores evalúa según la posición que ocupa el suministro en la matriz diseñada (Gómez, 2013).	Esta variable será evaluado mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Lista de cotejo.</li> </ul>	Impacto en los resultados	Productos apalancados	Razón
				Productos rutinarios	
			Riesgo en el suministro	Productos estratégicos	
				Productos de cuello de botella	

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 2.** Operacionalización de la variable dependiente.

Variable	Definición conceptual	Definiciones operacionales	Dimensión	Indicadores	Medición
Costos de inventario	García et al. (2013), definen que los costos de inventario “son aquellos costos generados por el coste del producto y el resultado de un periodo de los productos que son ingresados a un almacén” (p.99).	Esta variable será evaluado mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis documental</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Razón
				Costo de transporte	
			Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	
				Costo de recepción por unidad	
				Costo de personal por unidad almacenada	

Fuente: Elaboración propia.

## **2.3. Población, muestra y muestreo**

### **2.3.1. Población**

Malhotra (2004), define la población como “la recopilación de elementos u objetos que poseen la información buscada por el investigador” (p.315). La presente investigación se realizará con análisis documental y personal administrativo (gerente y todos los documentos vinculados a costos de inventario).

El cual mi población son todos los documentos relacionados al costo de inventario, teniendo como población objetivo, todos los documentos de costos de la empresa Inversiones CH Computer S.R.L y la población muestreada son los documentos relacionados a los costos de inventario de la empresa.

### **2.3.2. Muestra y muestreo**

La muestra es un “subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población” (Hernández, et al. 2010, p.182). Para la presente investigación se determina la muestra que se ha considerado un muestreo tipo no probabilístico por conveniencia, porque no todos los documentos de la empresa serán tomados, sólo los relacionados a los costos de inventarios, ya que depende de las características de la investigación. Asimismo el gerente general de la empresa el cual brindara información sobre la situación de las dos variables de estudio.

Para ello identificamos como muestra todos los documentos de costos de inventario de la empresa Inversiones CH Computer, la unidad de muestreo es un documento relacionado al costo de inventario, la unidad de análisis es un resultado de información obtenido de un documento y el marco muestral la lista de resultados a obtener de los documentos de los costos de inventario.

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

Según Berna (2010), indica que “los datos o información que va a recolectarse son el medio a través del cual se prueban las hipótesis, se responden las preguntas de investigación y se logran los objetivos del estudio originados del problema de investigación” (p.207). Es por ello que se debe escoger las técnicas e instrumentos apropiados, siendo estos a la vez validados para su aplicación.

### 2.4.1. Técnicas

- **Análisis documental:** según Ferreira (2006), lo define como “el análisis de información registrada en materiales duraderos que se denominan documentos” (p.74). Por el cual se analizará todos los documentos relacionados a los costos de inventario, el cual es la variable de estudio.
- **Lista de cotejo:** según Medina y Verdejo (2001), indican que “sólo proveen para indicar la presencia de la característica, el comportamiento y la ausencia de una marca indica que no fue observada” (p.152). Esto indica que se realizara una observación a la variable de estudio sobre la situación que se encuentra.
- **Entrevista:** según Pardinás (1989), define como “una conversación generalmente oral entre dos seres humanos, de los cuales es el entrevistador y el entrevistado, que tienen una finalidad que da carácter a la entrevista” (p.112). El cual en la presente investigación se le realizará al gerente de la empresa para evaluar la situación de las dos variables de estudio.

### 2.4.2. Instrumentos de recolección de datos

El instrumento de medición es el “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (Hernández et al. 2010, p.200). Será lo que se utilizará para medir cada técnica antes mencionada en el cual se plasma las preguntas o verificación de lo que será evaluado.

- **Ficha documental:** es el instrumento utilizado del análisis documental, el cual representa un documento que se plasmará los datos obtenidos relacionados a los costos de inventario.
- **Guía de verificación:** es el instrumento que mide la lista de cotejo en un momento determinado de una variable de estudio al observarla para marcar la correcta verificación del ítem.
- **Guía de entrevista:** Pardinás (1989), indica que “son las preguntas que el entrevistador prepara de antemano, el cual recorre una finalidad” (p.113). El cual sería las preguntas planteadas en base a las dos variables de estudio, que es la gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y los costos de inventarios.

### **2.4.3. Validez y confiabilidad**

“La confiabilidad varía de acuerdo con el número de ítems que incluya el instrumento de medición, porque cuantos más ítems haya, mayor será ésta” (Hernández et al. p.209). Para la presente investigación se opta por realizar la validez de los datos cuantitativos según los costos de inventario en los diferentes años en el análisis documental a base de la validez de constructo, el cual se basará a validar en base a las teorías tomadas por autores confiables, el cual se realizará la validación del instrumento mediante la de expertos que se observa en el anexo 133 y 136, los cuales aportarán una revisión de cada ítem si encuentra en relación con las variables de estudio.

### **2.5. Procedimiento**

La presente investigación por ser aplicada con dos variables de estudio, como variable independiente la gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic el cual se recolectará la información de Inversiones CH Computer S.R.L. mediante los instrumentos de la guía de verificación a la empresa y la guía de entrevista que se realiza al gerente general. Éstos instrumentos basados en las dimensiones del impacto que se genera en los resultados y el riesgo en el suministro que ocasionaría la falta de un producto, por lo que se despliega a los indicadores de los cuatro cuadrantes de la matriz de Kraljic que son los productos palancados, rutinarios, estratégicos y cuello de botella.

La variable dependiente será medida mediante el instrumento de la ficha documental que permite obtener datos en tiempo real de los costos de inventario de la empresa, tomando en cuenta los meses de Enero a Julio para un pre-test y de Agosto a Octubre para un pos-test. Éstos costos basados en las dimensiones de los costos generados fuera de la empresa con el precio de adquisición y el costo de transporte como indicadores y los costos generados dentro de la empresa que son los costos de compra por pedido, de recepción por unidad y del personal por unidad almacenada.

Para la manipulación de la variable independiente se aplican estrategias a corto plazo a los cuadrantes que brinda la matriz de Kraljic, éstas para que logren una disminución de los costos de inventario. Para los productos palanca se buscará la oferta más competitiva mediante nuevas oportunidades de proveedores y la evaluación de proveedores por beneficio, Para los productos estratégicos se realizara la alianza con proveedores mediante la solicitud de información a nuevos proveedores y realizar relaciones estrechas con ellos.

Para los productos rutinarios se realizara un sistema de contratación con la búsqueda de mercados fáciles y realizar pedidos por volumen mediante una orden de compra abierta, para los productos cuello de botella se deberá asegurar el suministro mediante la búsqueda de proveedores potenciales y la selección detallada de proveedores nacionales, regionales y globales realizando convenios que aseguren un abastecimiento cuando se necesite.

Estas estrategias permitirán disminuir los costos de inventario por lo que se realizará una comparación de los resultados de un antes y después de la aplicación a las dimensiones de la variable dependiente antes mencionada. Constatando la hipótesis por rangos para demostrar que se realizó un cambio en las variables y así poder llegar a la conclusión del trabajo de investigación y al cumplimiento de los objetivos antes planteados.

## **2.6. Método de análisis de datos**

Basándonos en el análisis actual se ha seleccionado un programa estadístico, en la presente investigación se realizará el uso del Statistical Package for the Social Sciences o llamado por sus iniciales SPSS y el programa de Excel, es allí donde se comienza la ejecución del programa, la tarea analítica y posteriormente el análisis de los datos recabados en nuestra muestra seleccionada, en el cual la se basa en la recolección de documentos, los cuales serán evaluados por el tiempo determinado.

Para ello obtendremos los diferentes costos de inventarios en una base de datos de 6 meses de anticipación a la aplicación, para diagnosticar la situación actual de la empresa mediante el instrumento de la ficha documental, donde se arroja y comenta cada resultado obtenido. Asimismo se procederá a aplicar una entrevista al administrador para conocer sobre la situación actual de las dos variables de estudio. El cual nos permitirá evaluar sus formas de control que tiene con la empresa y las gestiones que realiza. Realizando para ello el análisis mediante la organización de datos y la transcripción del material obtenido después de haber sido aplicada por tratarse de un instrumento cualitativo.

Para la evaluación de los costos de inventario y su posterior manipulación de la variable independiente se realizara el camino tomado por el autor Casanovas el cual brinda los pasos para la aplicación de estrategias mediante un antes y un después de su puesta en marcha en una organización



## **2.7. Aspectos éticos**

Según Cegarra (2011) lo define como “los aspectos que desde el punto de vista ético debe tener en cuenta el investigador” (p.70). Para ello evaluamos cuales de los criterios éticos son tomados para la presente investigación:

- Honestidad: para que la investigación siga preservando su valor científico.
- Admisión del error: admitir si se cometió un error, recordando que la honestidad es la principal ética mencionada.
- Lealtad: existe una confiabilidad de la investigación hasta el momento de la publicación, por el cual se debe guardar la lealtad adecuada tanto con la empresa y la institución.
- Humildad: al realizar la investigación, reconociendo su esfuerzo pero siempre manteniendo la humildad con uno mismo y ante los demás.

## **III. RESULTADOS**

### **3.1. Objetivo 01: Diagnosticar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. – Chiclayo, 2018.**

#### **3.1.1. Diagnóstico de la gestión de compras**

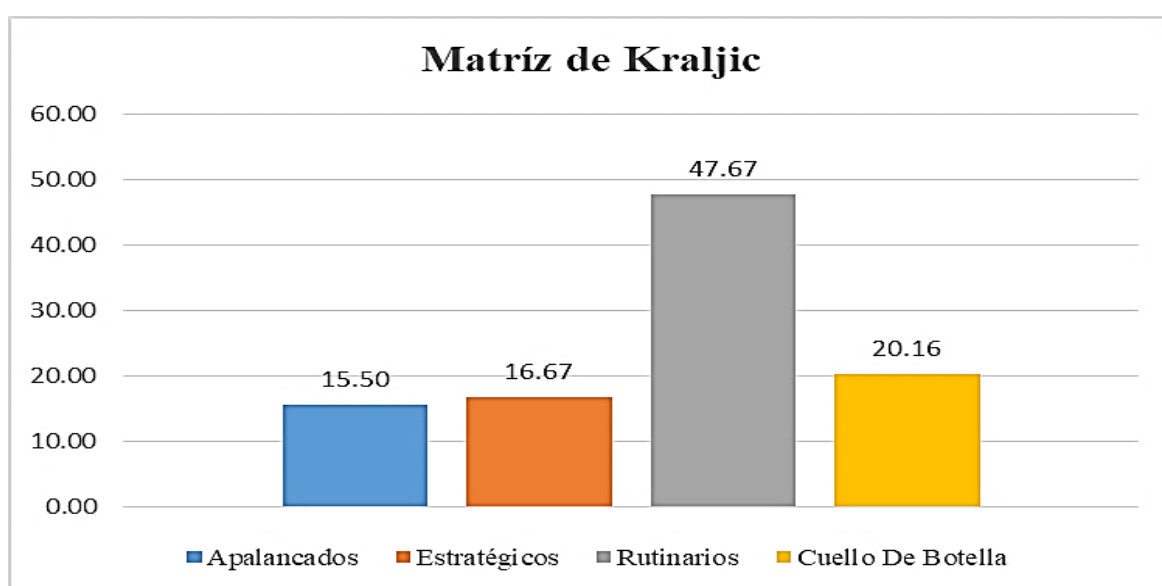
La variable gestión de compras ha sido medida por técnicas que nos brinda información importante de lo que la empresa no realiza al momento de ejecutar una gestión de compra. Como se observa en el anexo 2 el instrumento guía de verificación la empresa no se preocupa por buscar nuevos proveedores, precios competitivos, niveles de calidad. Siendo que tampoco plantean estrategias de gestión de compras como alianzas estratégicas, estandarización, contratos, etc. Asimismo se encuentra el mismo resultado en el instrumento guía de entrevista ubicado en el anexo 15, donde se puede recalcar que no existe una segmentación de los productos que ofrece porque son requeridos por proveedores conocidos y no por convenios de sistema de contratación, existiendo así problemas por faltante de stock por el tiempo de entrega de los productos porque la empresa se encuentra expuesta a cualquier imprevisto.

Asimismo se realiza un análisis de la situación actual de los productos que brinda la empresa, los cuales serán segmentados en los diferentes cuadrantes que brinda la matriz. Obteniendo para ello los porcentajes exactos del nivel de cada cuadrante perteneciente a la empresa.

**Tabla 3.** Dimensiones de gestión de compras utilizando la matriz Kraljic.

Dimensión	Indicadores	Frecuencia	Porcentajes
Impacto en los resultados	Apalancados	80	15.50
	Estratégicos	86	16.67
Riesgo de suministro	Rutinarios	246	47.67
	Cuello de botella	104	20.16

Fuente: elaboración propia.



*Figura 3.* Dimensiones de gestión de compras utilizando la matriz Kraljic.

Fuente: elaboración propia.

### Interpretación

Se observa un resultado desproporcional en la cantidad de productos ubicados en cada cuadrante, obteniendo un 48% ubicado en el cuadrante rutinario con la mayor cantidad y los apalancados con 15.50% los de menor cantidad. Lo que significa que la gran parte de la mercadería de la empresa son productos con beneficio económico y a la vez con riesgo de suministro en un mercado sencillo de muchos proveedores, para ello se puede evaluar que los productos con menor cantidad en almacén son aquellos que son comprados para que inmediatamente sean vendidos a diferencia de los productos que son almacenados para su posterior compra y generando mayores costos. Lo que puede llevar a consecuencias graves

como la pérdida de clientes o a la falta de suministro. Es por ello que lo más recomendable es aplicar estrategias que permitan disminuir el riesgo y aumentar el rendimiento económico de cada producto que tiene la empresa.

Al hallar que la empresa tiene mayor riesgo de suministro que beneficios económicos podemos decir que los productos no se encuentran bien gestionados al realizar la compra, lo que puede llevar a consecuencias graves como la pérdida de clientes o a la falta de suministro, como lo encontrado por Pérez y Rodríguez (2017) en su investigación, donde resaltan la falta de un control de stock de seguridad para disminuir el riesgo y los costos que ocasiona no atender una orden. Es por ello que lo más recomendable es aplicar estrategias que permitan disminuir el riesgo y aumentar el rendimiento económico de cada producto que tiene la empresa.

### **3.1.2. Diagnóstico de los costos de inventario**

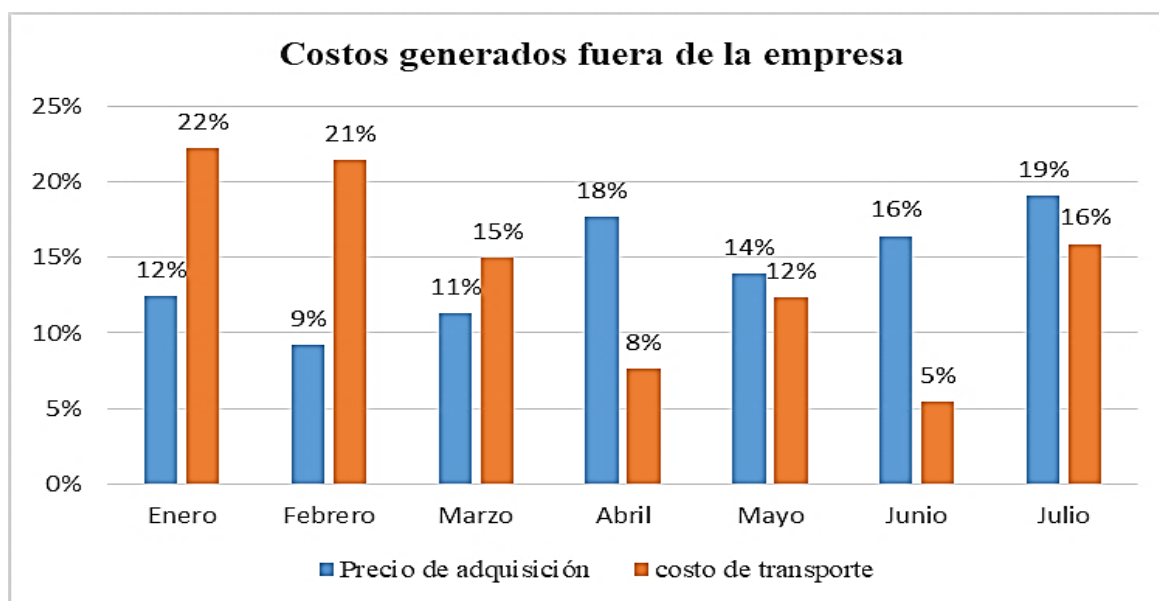
La variable costos de inventario ha sido medida mediante técnicas que nos permita obtener información importante para desarrollar la investigación. Como se puede observar en el anexo 15, guía de entrevista que la empresa en la administración de su inventario que algunos productos son comprados para ser vendidos por una orden de compra solicitada por el cliente y otros se encuentran en stock sin manejar el tiempo que estos están allí ocupando un costo de mantenimiento. Al mismo tiempo tampoco miden los costos generados fuera y al interior de la empresa por una compra realizada, solo en el caso de los fletes por transportes que son registrados en el sistema de la empresa sin realizar ninguna gestión de control de costos de inventarios.

Asimismo se puede observar resultados más concretos en los anexos 104-110, donde se encuentran los datos obtenidos mediante el instrumento ficha documental. Es allí donde ha sido plasmado los resultados de los costos de inventario de cada mes de la empresa y posteriormente para ser analizados.

**Tabla 4.** Costos generados fuera de la empresa – Pre test.

Indicador	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Precio de adquisición	125086	92586	113566	177813	140158	165289	192204
Costo de transporte	605	583	407	208	335	147	432

Fuente: ficha documental



*Figura 4.* Costos generados fuera de la empresa – Pre test.

Fuente: ficha documental

### Interpretación

Los resultados arrojan que el precio de adquisición y el costo de transporte varía mensualmente independientemente uno de otro. Obteniendo así el mes de enero y febrero como los meses más altos en costo de transporte con 22% y 21% respectivamente, posteriormente mostrando una disminución hasta el mes de junio con 5%, ya que para el mes de julio nuevamente se incrementa con 16%, lo que significa que hubo más pedidos en aquellos meses altos por lo que se realizaron mayores compras. Alujar y Zapata (2014), en su investigación que realizan tiene como objetivo disminuir sus costos de inventario mediante una gestión del control de su gasto en fletes por la compra de suministros.

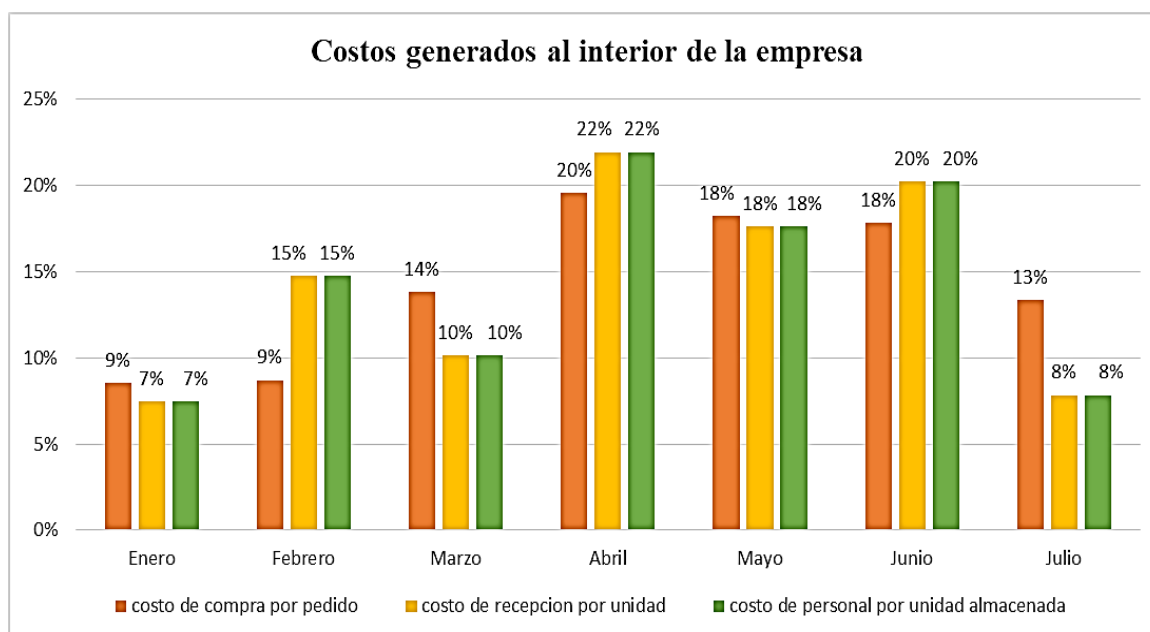
Espinoza y Villalobos (2017), en su investigación se basan en medir el costo a base del que se genera para su adquisición de existencias mediante su inventario inicial y final, mostrando un desbalance de diferentes meses un diferente monto de compra entre 12,000.00 a 8,000.00

nuevos soles según sus pedidos que realizaba. En la presente investigación se observa los meses más altos abril y julio con 18% y 19% respectivamente, debido a tener mayores compras generadas a proveedores, a diferencia del mes de febrero que muestra el 9% de adquisición, lo que demuestra haber sido un mes bajo en compras y beneficio económico en la empresa.

**Tabla 5.** Costos generados al interior de la empresa – Pre test.

Indicador	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Costo de compra por pedido	9.89	10.11	16.03	22.68	21.14	20.67	15.50
Costo de recepción por unidad	0.53	1.04	0.71	1.54	1.24	1.43	0.55
Costo de personal por unidad almacenada	0.53	1.04	0.71	1.54	1.24	1.43	0.55

Fuente: ficha documental.



**Figura 5.** Costos generados al interior de la empresa – Pre test.

Fuente: ficha documental.

## **Interpretación**

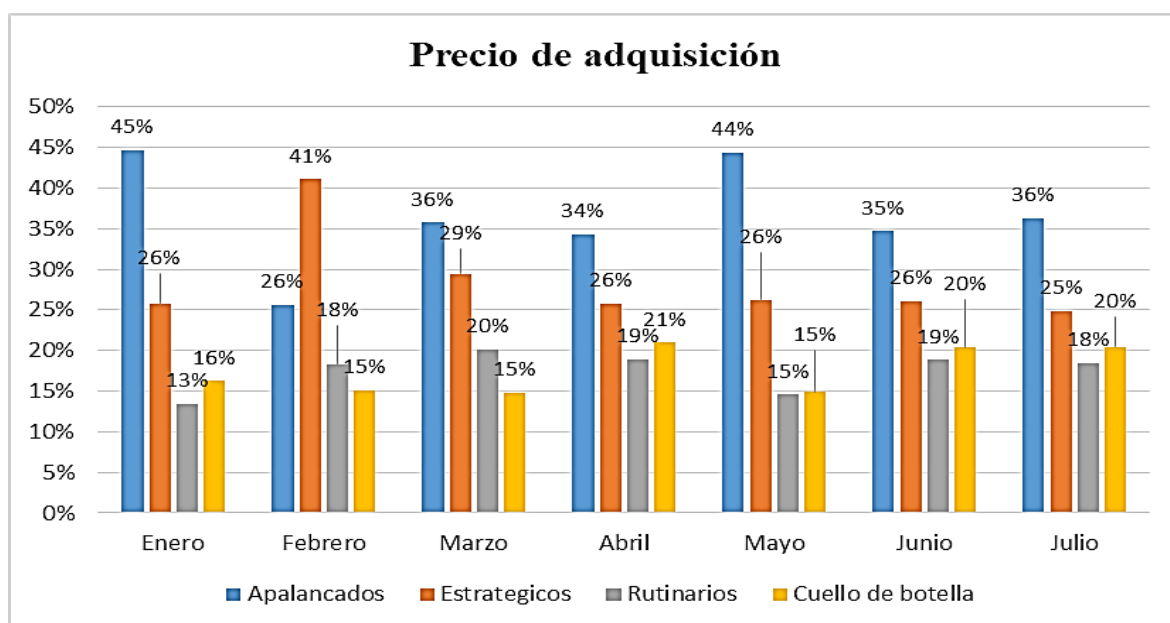
Se observa que los costos por pedido, recepción por unidad y unidad almacenada dados al interior de la empresa son costos relacionados con la adquisición dada en cada mes respectivo. Mostrando así meses equivalentes en sus costos respectivos como enero, abril, mayo y junio que se obtiene costos aproximados por pedido y por unidad. A diferencia del mes de febrero que muestra que se realizaron menores compras generadas y mayor número de unidades adquiridas con un costo menor ya que a mayor unidades menor es el costo por unidad con 15% del total. Para el mes de marzo y julio se observa una diferencia de mayores compras con un 14% y 13% respectivamente a comparación de las unidades recepcionadas o almacenadas con 10% y 8% por mes respectivo, lo que indica que para estos meses se realizaron demasiadas compras para la cantidad menor de productos adquiridos, mostrando un alto costo para la empresa. Siendo lo ideal realizar menores compras generadas a un mayor número de productos adquiridos, para así poder disminuir los costos generados de transporte por pago de flete por cada pedido y lograr realizar una sola licitación de productos. Burgos y Vera (2017), en su investigación tratando de evaluar sus costos de inventario muestran la importancia de medir el costo de realizar un pedido, de mantener y de carencias del stock. Mostrando para ello que la falta de gestionarlos es el motivo de obtener montos altos sin controlar el riesgo que este repercute con la empresa. Asimismo Pérez y Rodríguez (2017), en su investigación logra disminuir en 3.06% los costos de inventario mediante una adecuada gestión de compras y la medida adecuada de dichos costos.

### 3.1.3. Diagnóstico de los costos de inventario por indicador de gestión de compra

**Tabla 6.** Precio de adquisición por indicador de gestión de compra – Pre test.

Indicadores	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Apalancados	55823	23680	40592	60948	62183	57289	69622
Estratégicos	32190	38049	33396	45884	36675	43171	47854
Rutinarios	16757	16896	22814	33698	20437	31165	35439
Cuello de botella	20315	13961	16763	37283	20863	33665	39289

Fuente: ficha documental



*Figura 6.* Precio de adquisición por indicador de gestión de compra – Pre test.

Fuente: ficha documental.

### Interpretación

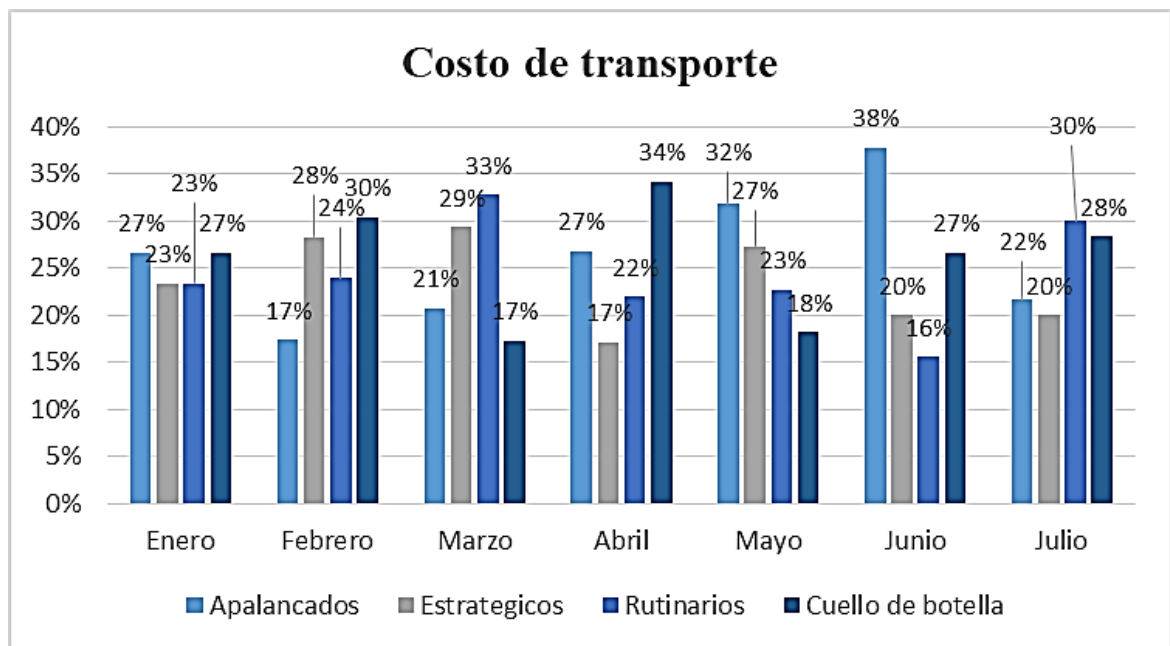
Se muestra diferencias totales en el precio de adquisición por cada cuadrante en los diferentes meses evaluados. Siendo los productos ubicados en el cuadrante apalancados los que representan el mayor precio de 45% a 26% y siendo los meses de enero y mayo los más altos con 45% y 44% respectivamente. Asimismo el cuadrante donde los productos ocupan el menor precio de adquisición son los ubicados en cuello de botella y rutinarios. Según la tabla 4, había mostrado a los meses enero y febrero como los precios mayores a lo que se puede decir que fue a consecuencia de la compra de productos apalancados y estratégicos correspondientemente, siendo estos los que mayor costo tienen en el mercado y mayor beneficio brindan a la empresa. También se ha analizado según la tabla 3, donde los cuadrantes apalancados y estratégicos corresponden al menor porcentaje con 15% y 16%

respectivamente de productos encontrados en almacén, a lo que se puede concluir que estos son productos que son comprados para que inmediatamente sean vendidos u ofrecidos al cliente, mostrando que no ocupan un costo alto de mantenimiento en el almacén. A diferencia de los productos rutinarios con un 48%, siendo estos los que menos cuestan pero los que mayor tiempo se encuentran en almacén o también puede dar la posibilidad de ser los que mayor rotación tienen en la empresa y no debería faltar un stock de seguridad para no obtener riesgo en el suministro.

**Tabla 7.** Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Pre test.

Indicadores	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Apalancados	161	101	84	56	107	56	94
Estratégicos	142	165	119	35	91	29	86
Rutinarios	142	139	133	46	76	23	130
Cuello de botella	161	178	70	71	61	39	122

Fuente: ficha documental.



*Figura 7.* Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Pre test.

Fuente: ficha documental.



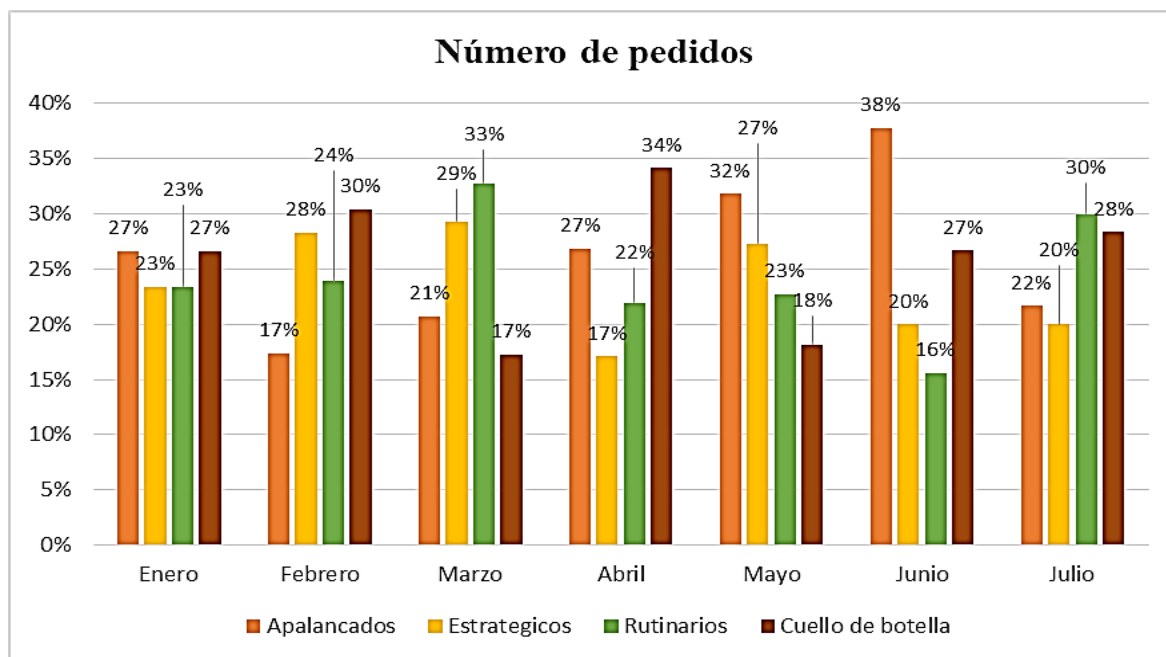
## **Interpretación**

El costo de transporte ha sido proporcionado según el número de pedidos que se realice al mes. Obteniendo así que no han ido obteniendo cantidades similares en los diferentes meses, ya que no existe una compra sucesiva de productos por mes. Como los productos apalancados que en el mes de enero asume el 27% del transporte y al mes de julio 22%, teniendo entre los meses subidas y bajadas como en el mes de febrero que solo fue el 17% del transporte en el mes. Los productos cuello de botella son los que progresivamente se hace pedidos menores y proporcionalmente menos transporte, obteniendo el mes de abril como el más alto con 33% y el mes de marzo con 17%, mostrando así una diferencia en cantidad de pedidos que los demás cuadrantes. Según la tabla 4 arroja como el mes más alto de pago de transportes es el mes de enero en el cual el 27% se ocupó en la compra de productos apalancados y 27% en cuellos de botella, demostrando así que dicho mes hubo compras semejantes de diferentes cuadrantes. Asimismo según la tabla 4 el mes más bajo de pago de transportes es el mes de junio, el cual un 38% estuvo destinado a la compra de productos apalancados y un 27% a productos cuello de botella, lo que muestra una diferencia de cantidad de pedidos, siendo los apalancados los más adquiridos.

**Tabla 8.** Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Pre test.

Indicadores	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Apalancados	25	16	12	11	14	17	13
Estratégicos	22	26	17	7	12	9	12
Rutinarios	22	22	19	9	10	7	18
Cuello de botella	25	28	10	14	8	12	17

Fuente: ficha documental



**Figura 8.** Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Pre test.

Fuente: ficha documental.

### Interpretación

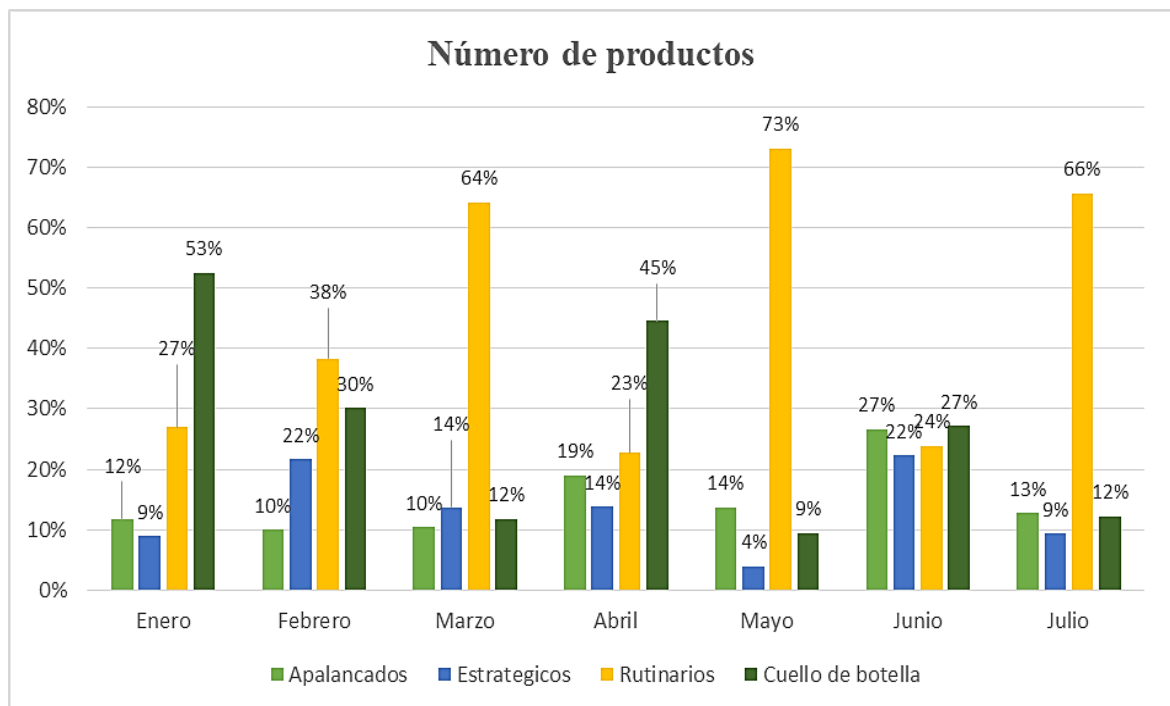
El número de pedidos es diferente por cada mes y por cada cuadrante así como la tabla 7 en el costo de transporte que ha sido proporcionalmente al número de pedidos realizados por mes. Mostrando los resultados como el mes de enero, abril, mayo y junio como los meses más altos en compra de productos apalancados con 27%, 32% y 38% a pesar de ser estos productos los que menos tiempo ocupan en almacén como lo muestra la tabla 3 con un 15% de apalancados en el inventario. Los productos estratégicos ningún mes ocupan la mayor cantidad de pedido que los demás cuadrantes, pero se mantiene entre los 20% a 28% del total. Los productos rutinarios muestran los meses de marzo y junio como los más altos con 33% y 30% de la cantidad de pedido por mes. Los productos cuello de botella los meses de febrero y abril muestran como los más altos de pedidos con 30% y 34% respectivamente. A

lo que se puede concluir que la cantidad de pedido de adquisición por mes en los diferentes cuadrantes de la matriz será diferentes y proporcionalmente a las necesidades de la empresa o solicitudes del cliente así como lo muestra la tabla 3, que los productos rutinarios es la cantidad mayor de productos en el inventario a pesar de no ser comprados en mayor cantidad todos los meses. Lo que significa que la gran parte de los productos apalancados, estratégicos y cuello de botella son comprados y vendidos al instante al cliente ocupando así un costo menos de mantenimiento de stock a diferencia de los rutinarios que si ocupan mayor tiempo en almacén.

**Tabla 9.** Número de productos por indicador de gestión de compra - Pre test.

Indicadores	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Apalancados	207	89	135	114	102	174	214
Estratégicos	157	194	178	83	29	145	157
Rutinarios	476	343	835	137	547	156	1106
Cuello de botella	929	270	154	268	71	177	206

Fuente: ficha documental.



**Figura 9.** Número de productos por indicador de gestión de compra - Pre test.

Fuente: ficha documental.

## **Interpretación**

Se observa que la empresa periódicamente realiza un mayor pedido de productos rutinarios con porcentajes muy altos por cada mes como el mes de enero, febrero, marzo, mayo y julio que tienen cantidades que van desde 23% el más bajo a 73% el más alto por mes. Es por ello que según la tabla 3 donde muestra un 48% de productos rutinarios en almacén porque son estos los que mayormente son comprados en cantidades grandes. Para el mes de enero muestra una diferencia con un 27% de productos estratégicos comprados, lo que significa que para ese mes hubo una adquisición mayor de otros productos con un 53% de cuello de botella y para el mes de abril con 45% de productos cuello de botella que han sido comprados. La tabla 5 muestra al mes de abril con el costo de recepción y almacenamiento más alto con 22% lo que significa que para ese periodo la cantidad de productos era menor ya que a menor productos mayor el costo por unidad a diferencia del mes julio con un 8% del costo por unidad almacenada y recepcionada ya que para esa fecha hubo mayor número de unidades adquiridas donde los rutinarios con un 66% son los de mayor cantidad. Para el mes de enero se realizaron más pedidos con un 7% de costo de recepción y almacenamiento según tabla 5, pero de dichos pedidos como la tabla 8 indica que fueron de productos apalancados y cuello de botella con 27% cada uno pero a diferencia los productos cuello de botella son los de mayor compra de productos con 53% a diferencia de los apalancados con 12%. Lo se concluye que en los productos cuello de botella se está realizando mayores pedidos con alta cantidad de productos y los apalancados mayores pedidos a baja cantidad de adquisición, ocasionando mayores costos por realizar demasiados pedidos a lo que pueden adquirir dichos productos con menores pedidos si hubiera una mejor gestión de compras.

**3.2. Objetivo 02: Aplicar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. – Chiclayo, 2018.**

**Tabla 10.** Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic.

<b>Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic</b>						
<b>Dimensión</b>	<b>Tipos de productos</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Acciones</b>	<b>Estrategia de mercados</b>	<b>Fecha de aplicación</b>	<b>Recursos a utilizar</b>
Impacto en los resultados	Apalancados	Minimizar costos a mediano plazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buscar nuevas oportunidades de proveedores.</li> <li>- Evaluación de proveedores por beneficio.</li> </ul>	La oferta más competitiva: Mercados comerciales	06/08/2018 hasta el 03/10/2018	Documentos, computadora, utensilios de escritorio.
	Rutinarios	Optimizar la gestión administrativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Búsqueda de mercados fáciles.</li> <li>- Realizar pedidos por volumen.</li> </ul>	Sistema de contratación: Mercados fáciles	06/08/2018 hasta el 03/10/2018	Documentos, computadora, utensilios de escritorio.
Riesgo en el suministro	Estratégicos	Garantizar el suministro a precios competitivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Solicitar información a nuevos proveedores.</li> <li>- Realizar relaciones con el proveedor.</li> </ul>	Alianza con proveedores: Mercados estratégicos	06/08/2018 hasta el 03/10/2018	Documentos, computadora, utensilios de escritorio, reuniones.
	Cuello de botella	Garantizar suministro incluso con costo adicional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Búsqueda de proveedores potenciales.</li> <li>- Convenio de distribuidor autorizado.</li> </ul>	Asegurar suministro: Mercados técnicos	06/08/2018 hasta el 03/10/2018	Documentos, computadora, utensilios de escritorio.

Fuente: elaboración propia.

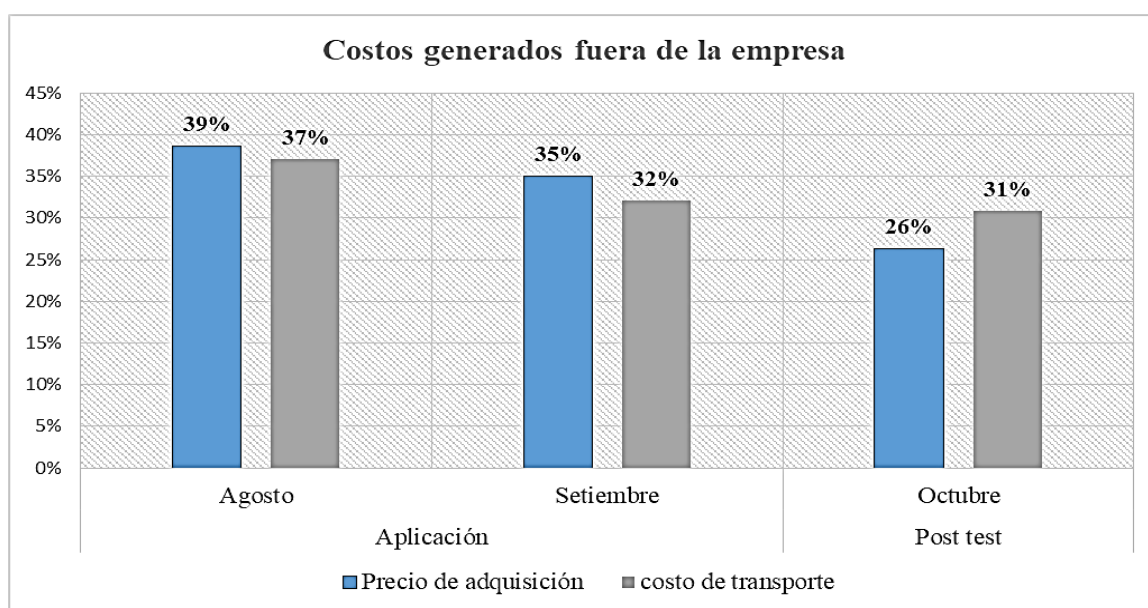
### 3.3. Objetivo 03: Evaluar los resultados de los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. – Chiclayo, 2018.

#### 3.3.1. Evaluación de los costos de inventario por dimensión

**Tabla 11.** Costos generados fuera de la empresa - Post test.

Indicador	Agosto	Setiembre	Octubre
Precio de adquisición	182,322	165,227	124,466
costo de transporte	338	293	282

Fuente: ficha documental.



*Figura 10.* Costos generados fuera de la empresa - Post test.

Fuente: ficha documental.

#### Interpretación

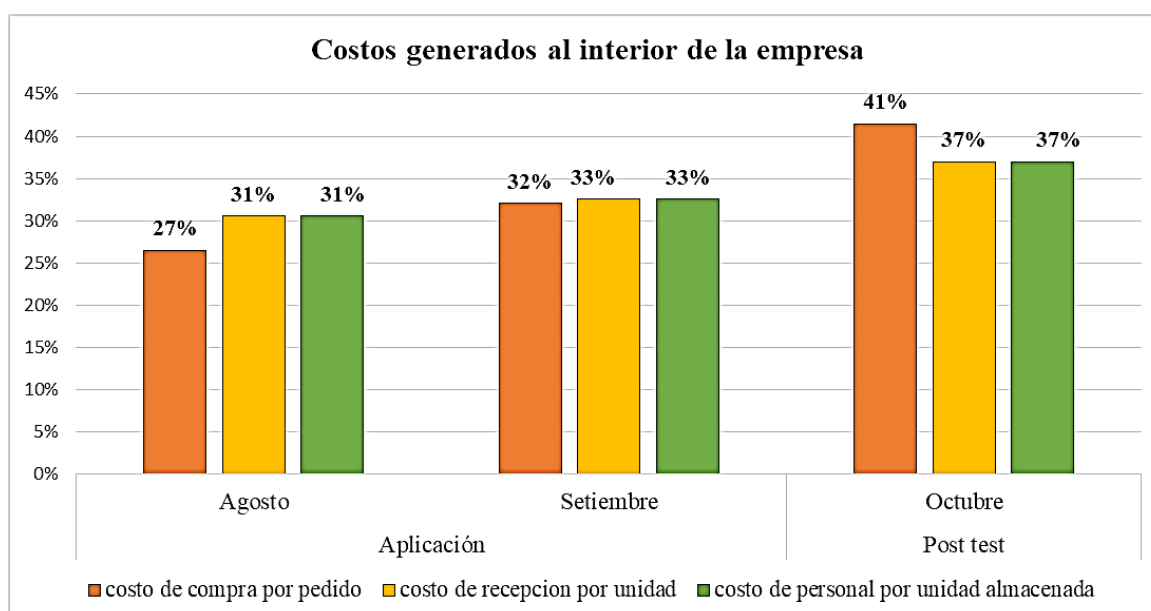
Para evaluar la primera dimensión se puede observar como en el transcurso de la aplicación al post test de la investigación existe una reducción de 4% a 9% para el mes de octubre en el precio de adquisición, por lo que los productos adquiridos tuvieron un costo menor a los de los anteriores meses. Como se observa la tabla 4 donde se muestra el pre test la cantidad adquirida era mayor. Por lo que se puede decir que se logra una disminución después de una aplicación de estrategias en donde se evalúa al mejor proveedor y principalmente el precio que ofrece. Asimismo podemos observar el costo de transporte también muestra una disminución para el mes de octubre con 1% a comparación del mes anterior a la aplicación que mantenía una caída de 5% y para el mes de julio del diagnóstico que abordaba casi el

doble del costo al actual. Obteniendo así en la primera dimensión una disminución de los costos de inventario generados fuera de la empresa pero que depende de ella lograr minimizarlos con una buena gestión.

**Tabla 12.** Costos generados al interior de la empresa - Post test.

Indicador	Agosto	Setiembre	Octubre
Costo de compra por pedido	14.53	17.55	22.68
Costo de recepción por unidad	0.49	0.52	0.59
Costo de personal por unidad almacenada	0.49	0.52	0.59

Fuente: ficha documental



*Figura 11.* Costos generados al interior de la empresa - Post test.

Fuente: ficha documental.

### Interpretación

Los resultados muestran que el costo de pedido por unidad aumenta para el mes de octubre en un 41%, con respecto a los porcentajes en el tiempo de aplicación de las estrategias. Asimismo el costo de recepción y de personal por unidad también sufre un aumento de 37% en ambos con respecto a los meses anteriores. Lo que significa es que el costo total de los antes mencionados han disminuido ya que a menor sea el costo total mayor es el costo por unidad. Tal como lo muestra la tabla 5 del diagnóstico antes de la aplicación donde muestra que los costos varían en todos los meses pero para el presente análisis observamos un

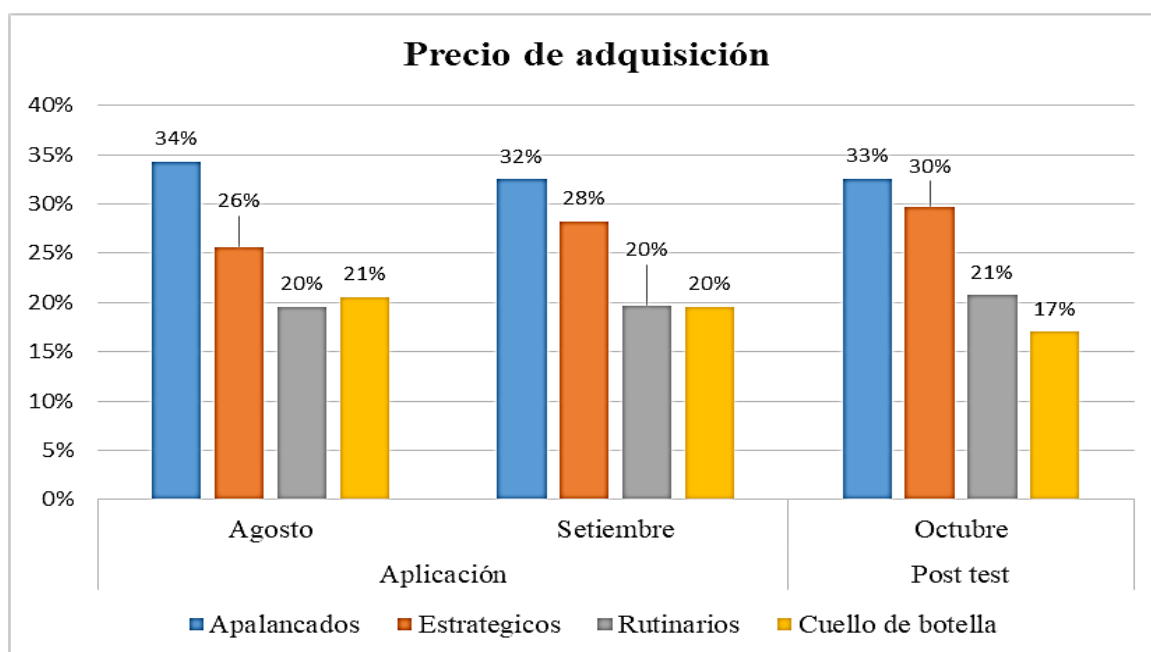
mantenimiento de los mismos. Asimismo se recalca la caída obtenida desde el transcurso de la aplicación a la obtención de los resultados con un 5% a 9% para el mes de octubre en el costo de pedido por unidad y un 2% a 4% en los costos por unidad recepcionada y unidad almacenada a comparación de los meses anteriores donde los costos eran mayores.

### 3.3.2. Evaluación de los costos de inventario por indicador de gestión de compra

**Tabla 13.** Precio de adquisición por indicador de gestión de compra - Post test.

Indicadores	Agosto	Setiembre	Octubre
Apalancados	62,483	53,688	40,492
Estratégicos	46,684	46,688	36,965
Rutinarios	35,739	32,569	25,814
Cuello de botella	37,415	32,282	21,194

Fuente: ficha documental



*Figura 12.* Precio de adquisición por indicador de gestión de compra - Post test.

Fuente: ficha documental.

### Interpretación

Para el presente grafico se observa que el precio de adquisición para el mes de octubre después de la aplicación de las estrategias se han ido posicionando una mayor inversión en el cuadrante de productos apalancados con un 33% y los estratégicos con 30% a diferencia de los otros cuadrantes en 21% y 17%, lo que significa que se confirma según la tabla 5 donde igual son aquellos cuadrantes los que ocupan el porcentaje mayor. A lo que se puede

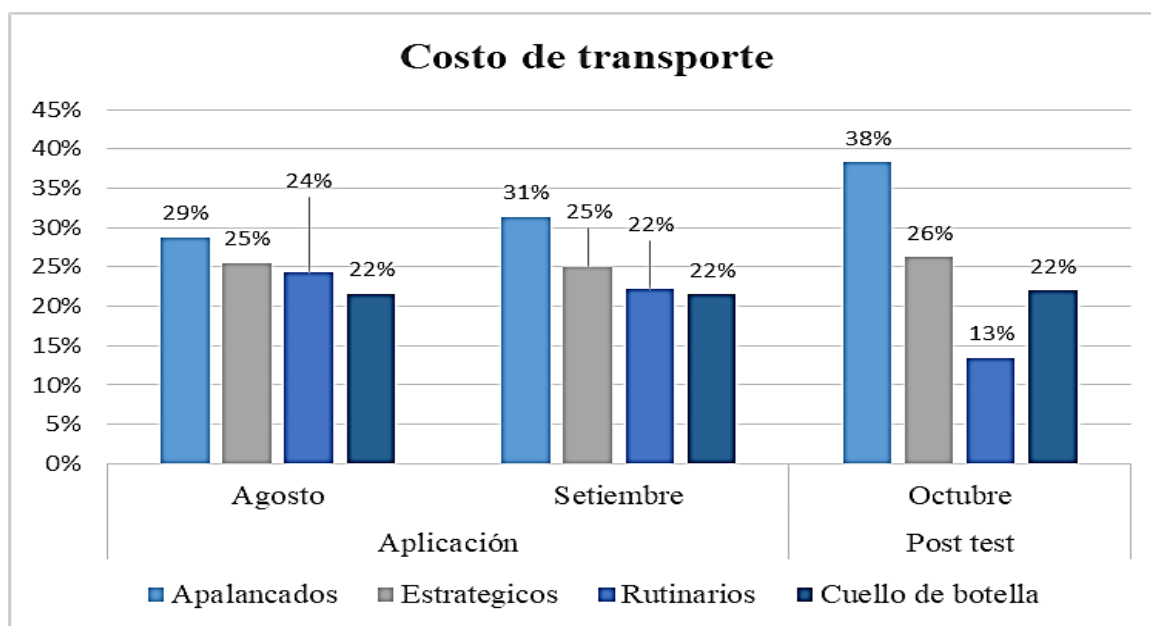


decir que la gestión de compras ha mejorado y este a repercutido de manera favorable en los costos de inventario con una reducción del precio de adquisición y estos a la vez han sido de mayor posición los cuadrantes que generan mayor beneficio económico a la empresa. Concluyendo que a comparación con la tabla 6 los precios de adquisición eran muy altos ya que por ejemplo si hablamos del cuadrante de los productos rutinarios serian almacenados como lo muestra la tabla 3 en el diagnóstico de la gestión de compras con la matriz de Kraljic en el almacén..

**Tabla 14.** Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Post test.

Indicadores	Agosto	Setiembre	Octubre
Apalancados	97	92	108
Estratégicos	86	73	74
Rutinarios	82	65	38
Cuello de botella	73	63	62

Fuente: ficha documental.



*Figura 13.* Costo de transporte por indicador de gestión de compra - Post test.

Fuente: ficha documental.

### Interpretación

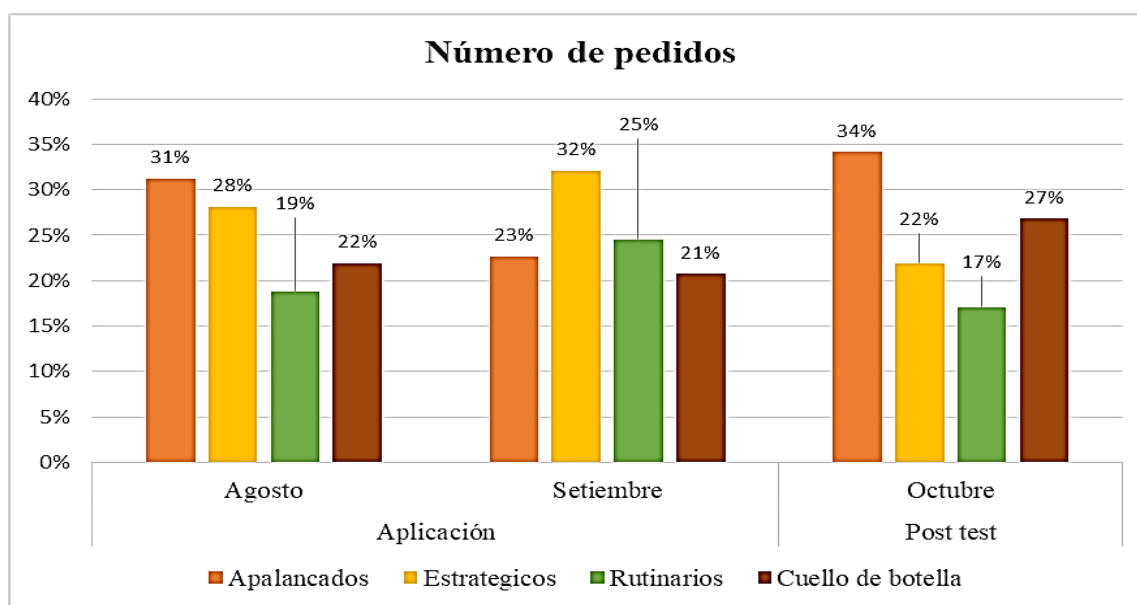
Los datos obtenidos ubican a los productos apalancados como el mayor adquirente de los costos de transporte con un 38% a diferencia de los rutinarios con 13%, lo que significa que la aplicación de la licitación conjunta para los productos rutinarios ha sido efectivo logrando

disminuir el coste de éste. Asimismo los productos apalancados obtienen un mayor costo debido al volumen de los productos y tamaño del mismo, lo que sucede de igual forma con los productos estratégicos con un 26% de costo de transporte. Logrando así disminuir los costos de transportes como lo muestra la tabla 11 donde se observa para el mes de octubre una caída del 1% con respecto al mes anterior. Concluyendo que este resultado favorable se ha podido lograr mediante los productos rutinarios a diferencia de los apalancados y estratégicos los cuales por ser de mayor volumen tienen un costo mayor por unidad que los demás productos.

**Tabla 15.** Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Post test.

Indicadores	Agosto	Setiembre	Octubre
Apalancados	20	12	14
Estratégicos	18	17	9
Rutinarios	12	13	7
Cuello de botella	14	11	11

Fuente: ficha documental



**Figura 14.** Número de pedidos por indicador de gestión de compra - Post test.

Fuente: Ficha documental.

### Interpretación

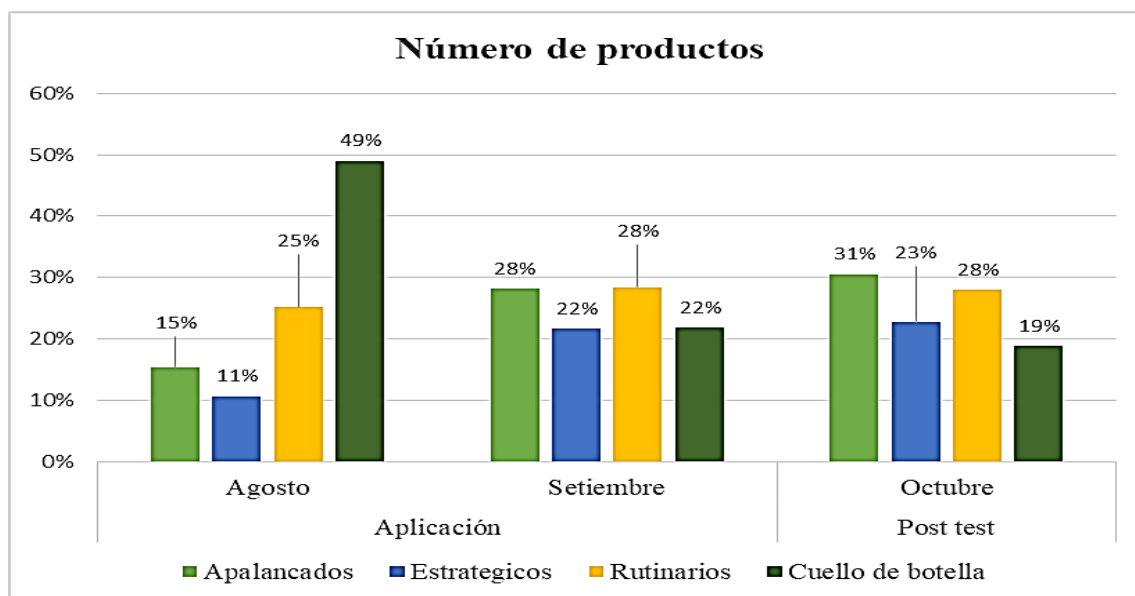
Se obtiene que para los costos de pedido por unidad se logra una caída, del cual se ve reflejado en los diferente cuadrantes con un aumento del 34% de pedidos en los productos apalancados y un 27% en los de cuello de botella y una caída del 22% en los productos

estratégicos y 17% en los rutinarios. Por lo que podemos decir que el porcentaje de disminución de 9% para el mes de octubre como se observa en la tabla 12 se debería a la gestión de realizar una orden de compra abierta, una sola licitación lo que permite que en vez de realizar una cantidad de pedidos se resuma a la mitad o solo a uno. Asimismo estas estrategias aplicadas han permitido que los productos de mayor beneficio sean lo más solicitados y comprados a la vez para beneficio de la empresa.,

**Tabla 16.** Número de productos por indicador de gestión de compra - Post test.

Indicadores	Agosto	Setiembre	Octubre
Apalancados	289	501	479
Estratégicos	202	385	356
Rutinarios	476	506	438
Cuello de botella	929	388	295

Fuente: ficha documental



*Figura 15.* Número de productos por indicador de gestión de compra - Post test.

Fuente: Ficha documental.

### Interpretación

Se observa que el número de productos adquiridos ha ido disminuyendo a poco con un 3% en productos cuello de botella para el mes de octubre y un aumento de un 3% para apalancados, 1% en estratégicos, 0% en rutinarios. Lo que a un resultado en total mostraba una caída del 4% de todos los productos adquiridos del mes de setiembre a octubre según la tabla 12. Lo que significa que la mayor parte de esta caída se debe a los productos cuello de botella lo que puede haberse originado a raíz de la estrategia de selección detallada de los

proveedores y no a una inadecuada gestión de compras. También se obtiene mayores beneficios económicos ya que los productos apalancados y estrategias ocupan los porcentajes mayores con respecto a la adquisición de la misma con 31% y 21% respectivamente, logrando así poder cubrir la demanda de la empresa.

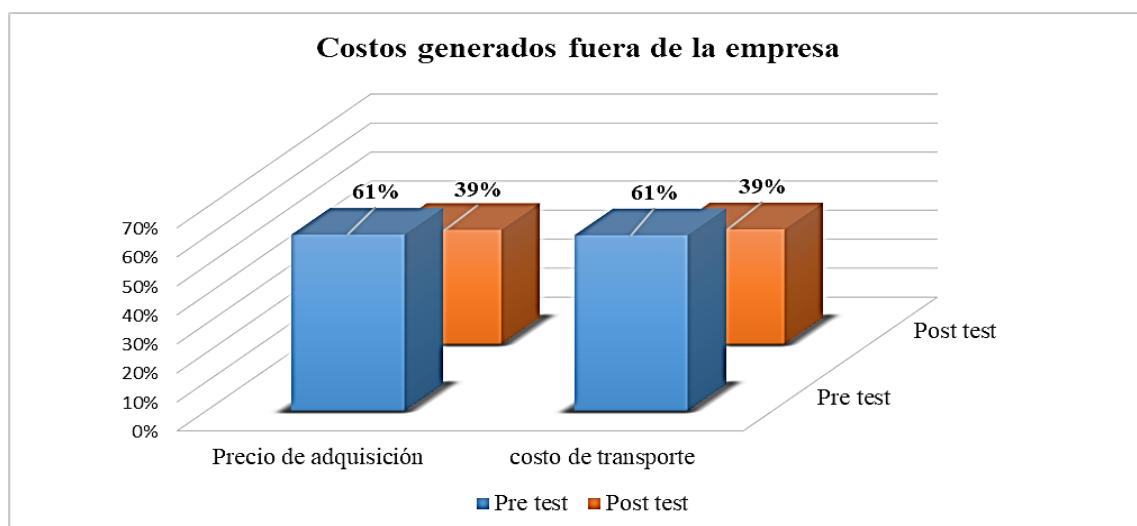
### 3.4. Objetivo 04: Comparar los resultados de los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.

#### 3.4.1. Comparación de los costos de inventario por dimensión

**Tabla 17.** Costos generados fuera de la empresa: Pre test - Post test.

Indicador	Pre test	Post test
Precio de adquisición	192,204	124,466
Costo de transporte	432	282

Fuente: ficha documental



**Figura 16.** Costos generados fuera de la empresa: Pre test - Post test.

Fuente: Ficha documental.

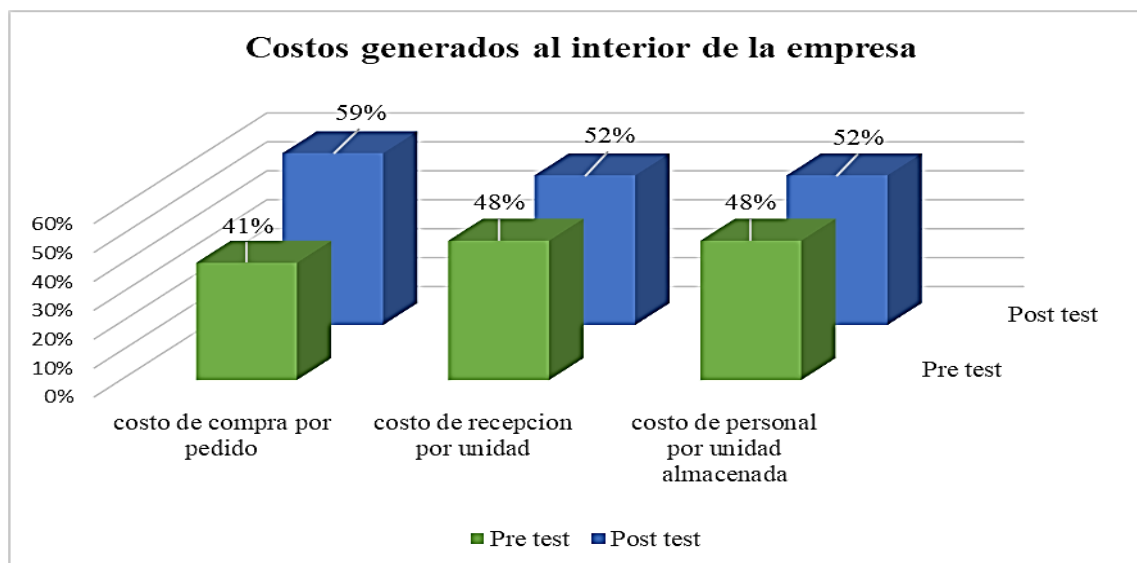
### Interpretación

Se obtiene luego de la aplicación de las estrategias de gestión de compras mediante la matriz de Kraljic buenos resultados con respecto a los resultados de los costos de inventario generados fuera de la empresa con una caída del 44%, el cual 22% pertenecen a los costos de adquisición y 22% a los costos de transporte después de dos meses de la aplicación de la misma. Según se observa la tabla 11 que esta caída se ha ido generando poco a poco en el transcurso de que se estaba aplicando las estrategias ya éste iba generando resultados.

**Tabla 18.** Costos generados al interior de la empresa: Pre test - Post test.

Indicador	Pre test	Post test
Costo de compra por pedido	15.50	22.68
Costo de recepción por unidad	0.55	0.59
Costo de personal por unidad almacenada	0.55	0.59

Fuente: ficha documental.



*Figura 17.* Costos generados al interior de la empresa: Pre test - Post test.

Fuente: ficha documental.

### Interpretación

Se puede observar como los costos generados al interior de la empresa han logrado disminuir después de la aplicación de las estrategias en un 26 % del mes antes de la aplicación, el cual el 18% pertenecen a los costos de compra por pedido y en 4% en los costos por recepción y almacenamiento por unidad progresivamente. En lo que en la figura observamos un incremento que significa una mejora ya que a menor es la cantidad total mayor es el precio por unidad generada. Como lo muestra la tabla 12 en donde estos costos han ido disminuyendo a pocos porcentajes por mes como el costo por pedido de 5% a 9% respectivamente después del diagnóstico antes realizado. Asimismo la tabla 5 había mostrado como estos costos aumentaban y disminuían por cada mes diferente demostrando una falta de control de los mismos y comparado con el después de la aplicación estratégica un control en como esta disminución de costos generaran un beneficio para la empresa.

**Tabla 19.** *Contrastación de hipótesis por rangos*

<b>Rangos de prueba de Wilcoxon</b>				
		N	Rango promedio	Suma de rangos
Pre_test -	Rangos negativos	0 <sup>a</sup>	0.00	0.00
	Rangos positivos	5 <sup>b</sup>	3.00	15.00
Post_test	Empates	0 <sup>c</sup>		
Total		5		

a. Pre\_test < Post\_test  
b. Pre\_test > Post\_test  
c. Pre\_test = Post\_test

Fuente: resultado estadístico SPSS.

La prueba de rangos de Wilcoxon hallada mediante el programa Statistical Package for the Social Sciences o llamado por sus iniciales SPSS, indica que los rangos positivos son mayor que los negativos, siendo el pre test mayor que el post test. Lo que indica que la aplicación realizada de las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyeron para el post test los resultados de los costos de inventario evaluados mediante un diagnóstico del pre test.

**Tabla 20.** *Contrastación de hipótesis - prueba de Wilcoxon.*

<b>Estadísticos de prueba de Wilcoxon de los rangos con signo</b>	
	Pre_test - Post_test
Z	-2,032 <sup>b</sup>
Sig. asintótica (bilateral)	.042

Fuente: resultado estadístico SPSS.

El estadístico de contraste muestra que el p-valor “Sig. Asintót. = 0.042 < 0.05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de la investigación, de que la determinación de estrategias de gestión de compra utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018. Esta evaluación nos muestra estadísticamente que si hubo una mejora en la investigación, logrando así la constatación de la hipótesis planteada y el uso correspondiente de las variables de estudio, siendo más aun importante las estrategias aplicadas que permiten este resultado favorable para la empresa. Como lo muestra la tabla 17 y 18 con un disminución de 44% en los costos de inventarios generados fuera de la empresa y un 26% en los costos generados al interior de la empresa. En el cual representa una disminución total de 70% en los costos de inventario después de dos meses de aplicación de estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic.

#### **IV. DISCUSIÓN**

En la actualidad las empresas ubican progresivos problemas en su gestión de compras y costos de inventario, como la falta de planificación estratégica para el control de stock, inadecuada gestión de precios de los productos adquiridos para ser ofertados, demanda desabastecida por incumpliendo de proveedores, dependencia de proveedores que siempre suelen ser los mismos que abastecen y altos costos logísticos por la falta de gestión desde el momento de ser adquiridos. Consecuente Albuja y Zapata (2014) en su investigación halla el problema de falta de control de inventarios tanto en su recepción y despacho de los productos en Tai Loy. Demostrando así que son problemas que suelen estar presentes en muchas empresas si éstas no llevan una gestión de control de manera óptima para disminuir pérdidas de mercadería y generar mayores beneficios para la empresa.

Obtener mayores resultados económicos significa lograr disminuir los costos de inventarios mediante un sistema de gestión de los procesos que abarcan. Según García, Arias, García, Machado & Pérez (2013), mencionan que el cálculo de los costos de los productos que son ingresados a un almacén se obtienen en un periodo determinado, como lo muestra la presente investigación con un antes y después de la aplicación de estrategias para disminuir los costos de inventario. Estas estrategias de gestión de compras como Osorio (2014) en su investigación enfatiza el análisis del modelo de Peter Kraljic para la selección de proveedores y para realizar una adquisición en un tiempo determinado de demanda. Basándose en el autor Casanovas (2011) que es quien reafirma al brindar los ocho pasos para su aplicación y la evaluación de la misma mediante un antes y después, también brinda las estrategias a aplicar por cuadrante el cual evalúa el nivel de mercado en el que cada uno se ubica y como se puede realizar la segmentación. El cual difiere con Gómez (2013) quien brinda la segmentación de los cuadrantes que lo dimensiona en los que brindan mayor beneficio económico y los que se obtiene riesgo de suministro, pero no las estrategias que ayudaran a cumplir el objetivo principal de disminuir los costos de inventario. Es por ello la elección del autor Casanovas para la el seguimiento de la teoría brindada.

Asimismo para realizar la investigación se tuvo como objetivo principal determinar que las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en inversiones CH Computer S.R.L. en el cual se podrá observar si la variable independiente realiza modificación sobre la variable dependiente mediante la aplicación del

modelo de Kraljic. A diferencia de Burgos y Vera (2017) que en su investigación plantea como objetivo general realizar una evaluación para determinar el impacto de la variable 1 sobre la variable 2. Es decir que las investigaciones son planteadas de acuerdo al tipo de trabajo académico se realice en su metodología y así mismo por consecuente en los objetivos específicos.

Para llegar al cumplimiento del objetivo principal se diagnostica las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic mediante los indicadores de productos apalancados, estratégicos, rutinarios y cuello de botella, ubicando en almacén un 47.7% de rutinarios 15.5% de apalancados, 16.7% de estratégicos y 20.2% de cuello de botella, el cual demuestra la gran parte de venta de productos con menor beneficio económico. Para los costos de inventario se halla montos variables mensualmente independientes uno de otro con una evaluación de incrementos para el mes de julio a comparación del mes anterior mediante los indicadores de precio de adquisición en 3%, costo de transporte 11%, coste de pedido por unidad 5% y costo de producto por unidad almacenada y recepcionada 12% cada uno, demostrando así una falta de control de ellos. Los resultados del diagnóstico coinciden con Velásquez (2015) quien en su investigación evalúa un inicio de altos costos de inventario en la empresa de 22% financieramente. Siendo conveniente subrayar que estos resultados fueron obtenidos al realizar la investigación por lo que o existía ninguna modificación en las variables de estudio.

Posteriormente se tenía el objetivo de aplicar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic, basándose en la teoría de Casanovas (2011) el cual brinda las diferentes estrategias para cada cuadrante entre las que se encuentran buscar la oferta más competitiva, realizar un sistema de contratación, alianza con proveedores y garantizar suministro y así fueron aplicadas a la segmentación realizada de los productos. Asimismo se ubicó las acciones, objetivos y actividades a realizar para cada uno. A diferencia de Cruz y Salcedo (2017) que no utiliza la matriz de Kraljic en su estudio de planificación de compras, pero realiza la segmentación mediante la herramienta de “5W-2H” que se basa exclusivamente a la evaluación mediante indicadores de KPI. Demostrándose así que para lograr la mejora de la gestión de compras existen diferentes técnicas que permitirán obtener resultados a la conveniencia del autor, pero la matriz de Kraljic brinda una mejor segmentación y se relaciona a la empresa de estudio que comercializa equipos tecnológicos y servicio técnico,



brindando finalmente estrategias que se adecuen a las diferentes características, categorías, utilidades que brinda el producto a la empresa, entre otros.

Para finalmente realizar la evaluación y comparación de los resultados de los costos de inventario con una caída de un 70% de los costos totales evaluados, del cual el 44% de los costos de inventario fueron generados fuera de la empresa y 26% de los costos fueron generados al interior de la empresa después de 2 meses de la aplicación de estrategias. Pudiendo decir que la aplicación tuvo resultados favorables para la empresa porque se pudo disminuir los costos de inventario, el cual era el objetivo principal de la investigación. Coincidentemente Pérez y Rodríguez (2017) en su propuesta de plan de requerimiento de materiales logro disminuir en 20.87% sus costo de inventario del año 2016 al 2017 con su propuesta de plan de requerimiento de materiales. Estos resultados son provenientes de la mejora continua de la gestión de compras de materiales y el logro que estas estrategias repercutan de manera favorable sobre os costos de inventario que al ser evaluados después de un tiempo determinado ocasionen una caída favorable para la empresa.

Los aspectos que se logró alcanzar con la investigación tiene un formato explicativo porque se demostró el por qué ocurre los altos costos de inventario y como este se manifiesta a través del tiempo, que es lo que indica Hernandez et. al. (2010) al definir una investigación con alcance explicativo. No obstante Osorio (2014) realizo una investigación con alcance descriptivo, donde no se espera un resultado después del diagnóstico realizado a la variable, en el que se realiza una propuesta de un modelo para la gestión de proveedores.

Las limitaciones encontradas en el presente estudio se basan a la falta de investigaciones que existe sobre los temas o variables abordadas, como es el caso del uso de la matriz de Kraljic que no es muy conocida en nuestro país y por ello no lo aplican sólo se basan en el modelo ABC como lo demuestra Pomantana (2017) que hace uso de la segmentación de producto mediante esa herramienta que lo subdivide en familias para así poder generar las políticas recomendadas para su pedido de abastecimiento a sus proveedores. Asimismo los costos de inventario mayormente son evaluados anualmente mediante los estados y resultados financieros de la empresa como Espinoza y Villalobos (2017) que en su investigación los costos de inventario lo miden mediante las NIC2 que son normas contables en base al inventario inicial, intermedio y final. Las técnicas o herramientas de investigación deben ser aplicadas según el tipo de investigación, como se desea evaluar y principalmente por las

actividades que realiza la empresa, teniendo en cuenta que los datos serán posibles ubicarlos para su posterior análisis.

Asimismo el efecto longitudinal tuvo un fuerte impacto de limitación en la investigación, por el hecho de que la duración del proyecto es corto y no permite evaluar de manera prolongada los resultados. Como es en este caso se realizó un diagnóstico de 7 meses, con una aplicación de 2 meses de las estrategias y una evaluación de 1 mes de los resultados obtenidos después de la manipulación de la variable, lo que completa un análisis de 10 meses para medir el efecto ocasionado. Ello coincide con Johnson et al. (2012) que indica que para reducir los costos de inventario se tiene que hacer mediante el análisis del costo de mantenimiento por año, cantidad de entrega del material y el costo de mantenimiento anual lo que indica que se tiene que evaluar por periodos a largo plazo para obtener resultados óptimos y más aún progresivos.

La contrastación de la hipótesis arroja que el p-valor “Sig. Asintót. = 0.042 < 0.05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de la investigación, de que la determinación de estrategias de gestión de compra utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018, ya que se obtuvo como resultado la disminución de un 70% de los costos totales divididos entre los generados fuera de la empresa y al interior de la empresa después de dos meses de realizar la aplicación de las estrategias. Lo cual coincide con Espinoza y Villalobos (2017) que en su investigación se plantea la hipótesis de que la propuesta de un sistema de control de interno en los inventarios mejora la gestión de existencias, proponiendo para ello una rotación de hasta 10% en sus inventarios de que se ocasiona al gestionar las existencias.

La siguiente interrogante que abre la investigación, es cómo influirían los resultados de control de riesgo de suministro en la disminución de los costos, si bien se realizó una evaluación mediante los costos de inventario pero estos son englobados mediante costos logísticos que determinan una evaluación a mayor profundidad, mayor tiempo de evaluación y mayores datos documentales a obtener. Por lo que la presente investigación se presta para futuras indagaciones que puedan encaminar la aplicación de las diferentes herramientas que existe para gestionar las compras en una organización.

## V. CONCLUSIONES

1. El diagnóstico realizado a los costos de inventario demostraron un aumento mensualmente. Como muestra el último mes evaluado con respecto al anterior el aumento de precio de adquisición fue en 3%, costo de transporte 11%, coste de pedido por unidad 5% y costo de producto por unidad almacenada y recepcionada 12% cada uno. Asimismo cada cuadrante es diferente la cantidad de productos ubicados en almacén, siendo los rutinarios y los cuellos de botella los que mayores costos generan al momento de adquirirlos y trasladarlos a diferencia de los apalancados y estratégicos, que tienen ocasionalmente un costo mayor por ser de mayor volumen y valor monetario.
2. La aplicación de estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic se caracteriza por segmentar los productos que se gestionan en una compra, el cual ha permitido desarrollar objetivos y acciones para cada estrategia de cuadrante. Siendo este aplicado a un 15.5% apalancados, 16.7% estratégicos, 47.7% rutinarios y 20% cuello de botella, de 516 productos encontrados en su momento en almacén para ser diagnosticados.
3. Mediante la evaluación de los resultados de los costos de inventario se pudo obtener que durante la aplicación para el mes de octubre se estuvo obteniendo una deducción del 10% en los costos generados fuera de la empresa y un 18% de los costos generados al interior de la empresa, sumando un total del 28% de disminución al primer instante de evaluación de un mes anterior a obtener el post test.
4. Al comparar los resultados de los costos de inventario entre el pos test y el pre test se halla una deducción del 70% desde el último mes de diagnóstico hasta el primer mes después de la aplicación, perteneciendo un 44% a los costos generados fuera de la empresa y un 26% a los costos generados al interior de la empresa.
5. La investigación realizada ha permitido determinar que mediante las estrategias de gestión de compra utilizando la matriz de Kraljic se logra disminuir los costos de inventario. Contrastando que el p-valor “Sig. Asintót. = 0.042 < 0.05 rechazando la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de la investigación, mostrando estadísticamente que si hubo una mejora en la investigación.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. El área logística debe diagnosticar mensualmente los diferentes costos de inventario que conllevan a realizar una adquisición, mediante la ficha documental u otra herramienta que permita mejorar el control de inventarios y la gestión de compras en la empresa.
2. Mediante las estrategias brindadas utilizando la matriz de Kraljic se debe seguir una sucesiva segmentación de productos para poder gestionarlos según sus características, riesgo de suministro y beneficios que brindan a la empresa, las acciones realizadas deben quedar perennes para la mejor evaluación de los proveedores que realiza el área de compras a beneficio Inversiones CH Computer S.R.L.
3. Para futuras indagaciones se recomienda utilizar los instrumentos aplicados para medir los costos de inventario, ya que se generó buenos resultados que respaldan en la presente investigación. El cual beneficiara a los futuros investigadores a obtener resultados beneficiosos en la empresa que evalúen.
4. Implementar nuevas estrategias de gestión de compras para disminuir el costo de inventarios, como la medida de los indicadores de gestión de KPI, que permitirán al área de compras generar un mejor control de los costos que se generan al interior y fuera de la empresa.
5. El gerente debe informar a cada uno de sus trabajadores cuales son su funciones por área, como el área logístico que debe generar un informe de ingresos y salidas y el costo que esto genera, el área de compras a realizar la mejor evaluación de proveedores. Para así poder mantener la disminución de los costos de inventario que se han ido obteniendo en la empresa.
6. Las compras deben ser adquiridas en menores órdenes y a mayor volumen de productos para la reducción de los cotos generados por cada pedido y de transporte al momento de realizar una adquisición. Donde el encargado de compras debe controlar el nivel de inventario y adquirir la cantidad necesaria en el tiempo determinado.

## **VII. PROPUESTA**

# **PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE GESTION DE COMPRAS UTILIZANDO LA MATRIZ DE KRALJIC PARA DISMINUIR LOS COSTOS DE INVENTARIO EN INVERSIONES CH COMPUTER S.R.L. – CHICLAYO, 2018.**

## **1. Información general**

### **1.1. Reseña histórica**

Inversiones CH Computer S.R.L, se constituye el 21 de Junio del 2005, con 13 años en el mercado peruano. Son una empresa minorista orgullosamente peruano, importador y comercializadora de conocidas y reconocidas marcas globales de tecnología informática. Su principal mercado está constituido por empresas públicas o privadas que necesiten algún bien tecnológico o soporte técnico, asimismo como toda la población de la ciudad de Chiclayo. Dedicados a la comercialización y distribución de estos productos desde el año 2015 hasta la actualidad. El gerente general de la empresa, Sr. Jorge Luis Chávez Esquives, ha sabido manejar el negocio, ya que cuenta con una sólida experiencia en el campo de la comercialización de productos de tecnología informática, así como constantes capacitaciones que asiste hasta la actualidad para mantenerse al margen del día a día.

Son una empresa que se dedica fundamentalmente a otorgar a sus clientes servicios de mantenimiento y reparación de equipos, Así como a la venta de computadoras, suministros, repuestos y equipos de comunicación.

Para ello la empresa maneja políticas, en los cuales se comprometen a:

- Orientar su trabajo y esfuerzo para satisfacer las necesidades de sus clientes.
- Establecer gestiones necesarias para asegurar el cumplimiento de los requisitos de los productos solicitados por sus clientes.
- Dirigir su esfuerzo a la mejora continua que garantice la eficacia de sus procesos.
- Realizar gestiones comerciales que garanticen una rentabilidad como negocio que asegure su continuidad.
- Fortalecer su cadena de abastecimiento a través de una gestión de proveedores que garantice el cumplimiento de los requisitos del cliente.
- Desarrollar en sus colaboradores sus competencias y motivaciones para que lideren los procesos de su organización.

## 1.2. Misión

Somos una empresa minorista peruana que comercializa productos de tecnología informática y soporte técnico a nivel nacional; basado en la competencia de nuestros colaboradores y alianzas estratégicas con los principales distribuidores de la industria informática.

## 1.3. Visión

Ser el comerciante peruano líder en el mercado informático nacional para el año 2020; desarrollando estrategias y fortaleciendo nuestros vínculos comerciales con las marcas y nuestros clientes; respetando nuestros valores institucionales.

## 1.4. Organigrama de la empresa o institución

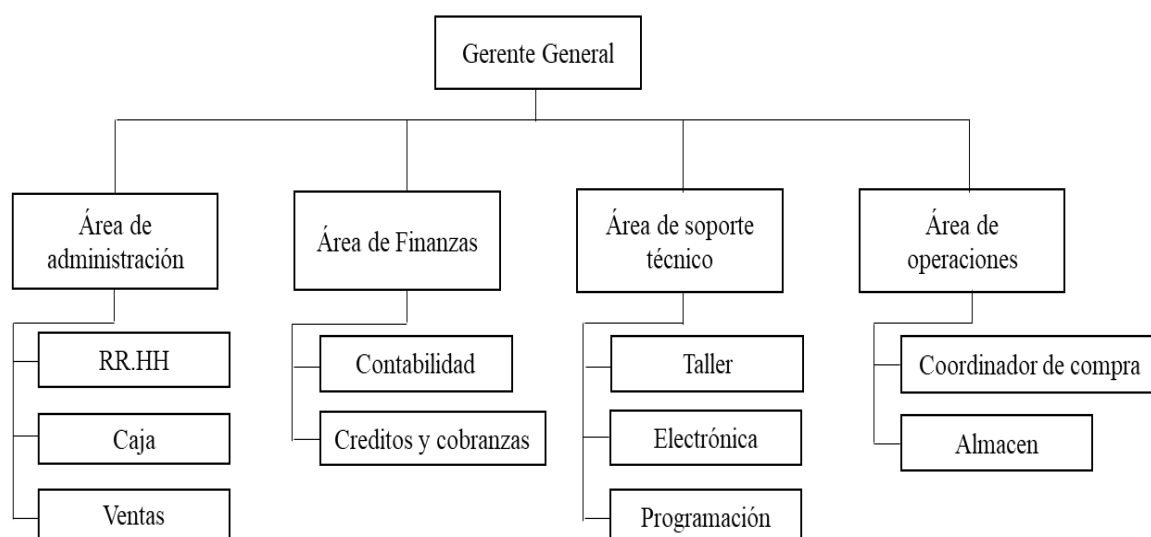


Figura 18. Organigrama de Inversiones CH Computer S.R.L.

Fuente: elaboración propia.

## 1.5. Análisis FODA

Tabla 21. Matriz FODA de Inversiones CH Computer S.R.L.

MATRIZ FODA	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tecnología y equipos.</li><li>• La participación en el mercado ha crecido.</li><li>• Personal calificado.</li><li>• Búsqueda de diferenciación.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta y tiempo de abastecimiento.</li><li>• Demora en el tiempo de entrega</li><li>• Planificación de compras.</li><li>• Gestión de precios.</li><li>• Dependencia de proveedores.</li></ul>

<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento de las necesidades tecnológicas.</li> <li>• Capacidad de crecimiento.</li> <li>• Sistema de contratación con proveedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran competencia de mercado.</li> <li>• Competencia de precios.</li> <li>• Cierre de créditos de proveedores.</li> <li>• Proveedores desabastecidos.</li> </ul>

*Fuente:* elaboración propia.

**Tabla 22.** *Matriz de evaluación de factores externos (EFE).*

<b>Factores Externos</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Puntuaciones Ponderadas</b>
<b>Oportunidades</b>			
Aumento de las necesidades tecnológicas.	0.10	2	0.20
Capacidad de crecimiento.	0.20	3	0.60
Sistema de contratación con proveedores.	0.15	4	0.60
<b>Amenazas</b>			
Gran competencia de mercado.	0.15	4	0.60
Competencia de precios.	0.10	2	0.20
Cierre de créditos de proveedores.	0.20	4	0.80
Proveedores desabastecidos.	0.10	3	0.30
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>3.30</b>

*Fuente:* elaboración propia

Al evaluar la matriz EFE se obtiene que el peso ponderado total de las oportunidades es de 1.40 y de las amenazas es de 1.90, lo cual establece que el medio ambiente externo es desfavorable para la organización. Obteniendo un total ponderado de 3.30 lo que indica que la empresa no realiza algún esfuerzo por aplicar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades externas y evitar las amenazas externas.

**Tabla 23.** *Matriz de evaluación de factores internos (EFI)*

<b>Factores internos</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Puntuaciones Ponderadas</b>
<b>Fortalezas</b>			
Tecnología y equipos.	0.10	2	0.20
La participación en el mercado ha crecido.	0.20	4	0.80
Personal calificado.	0.20	4	0.80
Búsqueda de diferenciación.	0.15	3	0.45



<b>Debilidades</b>			
Falta y tiempo de abastecimiento.	0.20	4	0.80
Demora en el tiempo de entrega	0.15	4	0.60
Planificación de compras.	0.20	4	0.80
Gestión de precios.	0.10	3	0.30
Dependencia de proveedores.	0.10	3	0.30
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>5.05</b>

*Fuente:* elaboración propia.

Al evaluar la matriz EFI se obtiene que el peso ponderado total de las fortalezas es de 2.25 y de las debilidades es de 2.80, lo cual muestra que la empresa cuenta con mayores debilidades que fortalezas. Obteniendo un total de 5.05 lo que indica que la empresa no aplica estrategias para convertir aquellas debilidades en fortalezas.

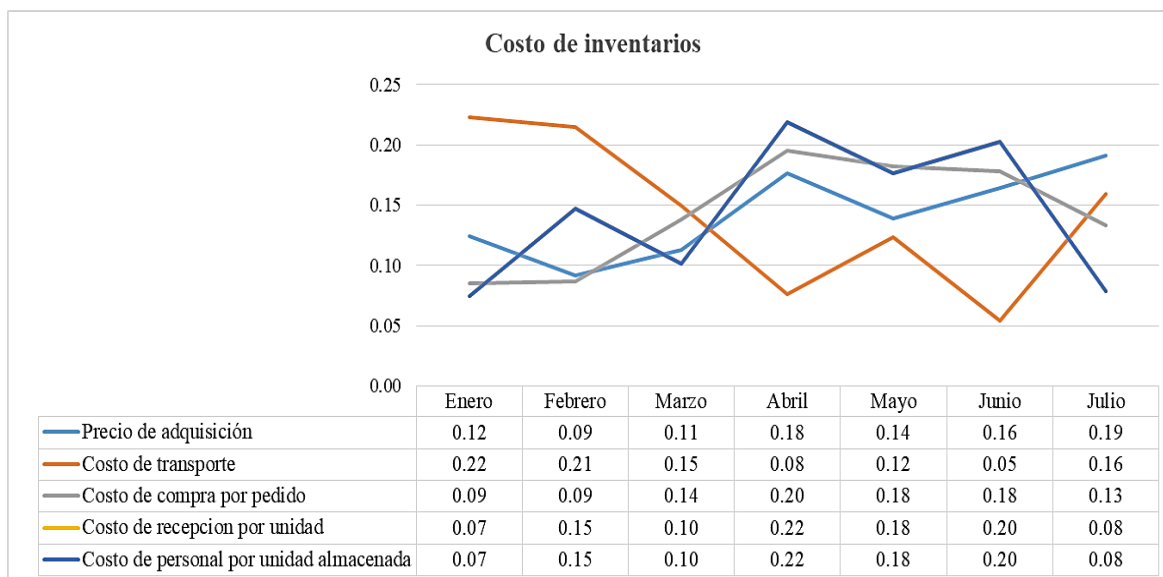
## **2. Presentación**

Actualmente las organizaciones desarrollan sistemas de gestión y control de información, procesos, entre otros sistemas que permiten que la empresa se mantenga y pueda obtener mayores beneficios. Es por ello la importancia de desarrollar una buena planificación y control de los bienes que adquieren, para así poder responder a la demanda de los mercados cada vez más severos, cumplir los objetivos como empresa y sobretodo llegar a superarlos. Es allí donde ubicamos a los costos de inventario, los cuales se dan en el proceso de realizar un pedido, transportarlo, almacenarlo y la venta del mismo al cliente., el cual se intenta reducir para una mejor rentabilidad y para así poder aplicar una auditoría, aumentando su competitividad y productividad como empresa.

Para ello se realiza la presente propuesta del proyecto de investigación siendo de tipo aplicativa porque se desarrollará la aplicación de estrategias de gestión de compras en la empresa y la evaluación de los resultados de la disminución de los costos de inventario. El cual está dirigida a la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. que tiene como actividad económica la tecnología de la información y de servicios informáticos. Representado por el gerente general el Sr. Chávez Esquivés Jorge Luis Fernando, con D.N.I 41781189 y ubicado en la calle José Francisco Cabrera Nro. 275.

Asimismo se tiene como objetivo lograr con las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuir los costos de inventario en 10% en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018. Para el cual se obtiene los diferentes costos de inventarios en una base de datos de 6 meses de anticipación a la aplicación, para evaluar la situación actual de

la empresa mediante el instrumento de la ficha documental, donde se arrojará y comentará cada resultado obtenido. Asimismo se procederá a aplicar una entrevista al administrador para conocer sobre la situación actual de las dos variables de estudio y una guía de verificación para poder obtener información de la gestión que realiza la empresa al momento de realizar una compra.



*Figura 19.* Diagnóstico de los costos de inventario - pre test.

*Fuente:* elaboración propia.

El diagnóstico realizado arroja que los costos de inventarios varían mensualmente independientemente uno de otro. Obteniendo así el mes de enero y febrero como los meses más altos en costo de transporte con 22% y 21% respectivamente, posteriormente mostrando una disminución hasta el mes de junio con 5%, ya que para el mes de julio nuevamente se incrementa con 16%, lo que significa que hubo más pedidos en aquellos meses altos por lo que se realizaron mayores compras. Se observa los meses más altos abril y julio con 18% y 19% respectivamente en precio de adquisición, debido a tener mayores compras generadas a proveedores, a diferencia del mes de febrero que muestra el 9% de adquisición, lo que demuestra haber sido un mes bajo en compras y beneficio económico en la empresa.

Se observa que los costos por pedido, recepción por unidad y unidad almacenada dados al interior de la empresa son costos relacionados con la adquisición dada en cada mes respectivo. Mostrando así meses equivalentes en sus costos respectivos como enero, abril, mayo y junio que se obtiene costos aproximados por pedido y por unidad. A diferencia del mes de febrero que muestra que se realizaron menores compras generadas y mayor número

de unidades adquiridas con un costo menor ya que a mayor unidades menor es el costo por unidad con 15% del total. Para el mes de marzo y julio se observa una diferencia de mayores compras con un 14% y 13% respectivamente a comparación de las unidades recepcionadas o almacenadas con 10% y 8% por mes respectivo, lo que indica que para estos meses se realizaron demasiadas compras para la cantidad menor de productos adquiridos, mostrando un alto costo para la empresa. Siendo lo ideal realizar menores compras generadas a un mayor número de productos adquiridos, para así poder disminuir los costos generados de transporte por pago de flete por cada pedido y lograr realizar una sola licitación de productos.

### **3. Conceptualización de la propuesta**

Luego del diagnóstico obtenido de los costos de inventario mediante la organización de datos y la transcripción del material obtenido en la empresa. Se realizará la aplicación durante 2 meses para la manipulación de la variable independiente el cual será realizado mediante la teoría del autor Casanovas el cual brinda los pasos para la aplicación de estrategias mediante un antes y un después de su puesta en marcha en una organización. Finalmente se podrá evaluar mediante una comparación de un pre y post si los costos de inventario disminuyeron según el porcentaje propuesto como objetivo y así podamos concluir la investigación con un resultado favorable para la empresa.

La propuesta está basada en la aplicación de las estrategias brindadas por Casanovas (2011), quien menciona que la gestión de compras toma en cuenta todos los costos logísticos de analizar, revisar, preparar, aprovisionar y todos aquellos costos que se juntan a su adquisición. Es por ello se aplican estrategias de gestión de compras basadas en la matriz de Kraljic, en el cual se encuentra cuatro cuadrantes de compras según los productos que se desean adquirir, segmentándolos asimismo a los diferentes cuatro mercados y brindando para ellos estrategias aplicativas que nos indican cómo actuar ante cada cuadrante. Las estrategias a corto plazo permitirán transferir los productos que han sido clasificados y ubicados en cada cuadrante del estado actual al de productos palanca, con la intención de tener mayores proveedores y que estos generen un mayor beneficio en los resultados económicos de la empresa.

Para realizar una selección de las estrategias de compras adecuadas se debe seguir ocho pasos, los cuales permitirán seguir un orden y coordinación, para obtener mejores resultados, entre ellos encontramos (Casanovas, 2011):

- Definición de categorías y segmentación del portafolio de compras: según las características, procesos, tecnologías que tenga de similitud los productos.
- Desarrollo del perfil de categorías: significa tener conocimiento exacto el cómo compramos y donde se compra, mediante las diferentes características, utilidades, oportunidades que existan.
- Construcción de la matriz estratégica de compras: se realiza la adecuada segmentación y ubicación según lo solicite la matriz a utilizar, para lo que se requiere información de los productos.
- Aplicación de estrategias a corto plazo: el objetivo es pasar los productos ubicados en los diferentes cuadrantes a uno solo que es el de palanca para generar mayores beneficios con distintos proveedores.
- Definición de las estrategias a mediano /largo plazo: significa aplicar estrategias para cada cuadrante, obteniendo mayores beneficios.
- Definición de las categorías clave: se debe tener identificado los criterios como cuáles son los productos que se encuentran en cada categoría, cuales son los que mayor beneficio brindan, etcétera.
- Formalización de planes estratégicos para las categorías clave: se deberán formar planes estratégicos para las diferentes categorías según su prioridad, objetivos y plazos basándose en el producto, mercado, proveedores, costos y plan de acción.
- Determinación del poder de compra: se analiza el impacto de las compras antes y después de la aplicación de las estrategias.

## **4. Objetivos**

### **4.1. Objetivo general**

Lograr con las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuir los costos de inventario en 10% en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018.

### **4.2. Objetivos específicos**

- Minimizar costos a mediano plazo de productos apalancados.
- Optimizar la gestión administrativa de productos rutinarios.
- Garantizar el suministro a precios competitivos de productos estratégicos.
- Garantizar suministro incluso con costo adicional de productos cuello de botella.

## **5. Justificación**

La presente propuesta de mejora se realiza mediante un análisis de la gestión de compras de la empresa el cual se observa problemas en los altos costos logísticos, es por ello que se aborda la aplicación de estrategias que ayuden a mejorar la gestión de comprar y así poder disminuir los costos de inventario.

Por lo tanto la actual propuesta se realiza por conveniencia porque la empresa Inversiones CH Computer S.R.L podrá obtener mejores resultados económicos al lograr disminuir los costos de inventario y a la vez mejorar su gestión de compras mediante la aplicación de las estrategias. Su relevancia social es trascendente para en la parte interna la empresa y sus clientes que se benefician con la nueva gestión para los futuros investigadores el cual pueden utilizar la presente investigación para sus antecedentes.

Sus implicancias prácticas ya que mediante el presente se podrá lograr resolver un problema ubicado en la empresa como la falta de abastecimiento, demora en la llegada de los productos, entre otros. Su valor teórico, porque se presentan teorías verídicas de autores reconocidos y a la vez se aporta nuevos conocimientos del objeto de estudio realizado pudiendo éstas ser utilizadas para futuras investigaciones.

La utilidad metodológica, es básicamente porque servirá de modelo a investigaciones aplicativas con diseño experimental de tipo pre-experimental donde se aplican instrumentos que permite medir las variables correspondientes a la propuesta.

## **6. Fundamentos teóricos**

### **6.1. Gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic**

La gestión de compras se encarga de eliminar los errores que puedan existir en la calidad, productividad y devoluciones en los productos o en la producción cuando se fabrica con materia prima. En un modelo tradicional las compras se encargaban de minimizar el costo de adquirir un producto, por el cual solo se buscaba al mejor posante como proveedor. A diferencia de la gestión de compras que toma en cuenta todos los costos logísticos de analizar, revisar, preparar, aprovisionar y todos aquellos costos que se juntan a su adquisición (Casanovas, 2011).

Para ello tiene funciones las cuales se deben tomar en cuenta para realizar una óptima gestión de compras para mantener un adecuado control de existencias. Entre ellos encontramos (Casanovas, 2011):

- Analizar las tendencias del mercado.

- Estudiar los envíos de los proveedores.
- Mantener relaciones eficientes con los proveedores.
- Buscar soluciones para mejorar los costos de la organización y actuar coordinados con los otros departamentos.

Para ello Kraljic nos menciona los dos ejes de la matriz que se indicarían como dimensión interna y dimensión externa. Donde ubicamos productos a la izquierda, los cuales son los que existen diversos proveedores y hacia la derecha los que cuentan con pocos o un solo proveedor, los cuales tienen mayor riesgo en la empresa (Casanovas, 2011).

- **Importancia del producto:** se observa el impacto del resultado financiero en la empresa y su rentabilidad.
- **Riesgo de suministro del producto:** es el riesgo que se corre por el servicio o producto adquirido por la empresa.

En la matriz podemos encontrar cuatro cuadrantes de compras según los productos que se desean adquirir, segmentándolos asimismo a los diferentes cuatro mercados y brindando para ellos estrategias aplicativas que nos indican cómo actuar ante cada cuadrante. Las estrategias a corto plazo permitirán transferir los productos que han sido clasificados y ubicados en cada cuadrante del estado actual al de productos palanca, con la intención de tener mayores proveedores y que estos generen un mayor beneficio en los resultados económicos de la empresa (Casanovas, 2011).

- **Productos palanca o leverage:** los ubicamos en un mercado comercial, como en las estrategias se requiere minimizar los costos a un corto, mediano o largo plazo, ya sea buscando nuevas oportunidades o evaluando a los proveedores que brinden la calidad exigida y lograr reducir los costos.
- **Productos estratégicos o strategic:** se ubican en un mercado competitivo, para ello es necesario realizar relaciones con los proveedores para generar su compromiso de abastecimiento y así poder garantizar a precios competitivos el suministro.
- **Productos rutinarios o no critical:** se encuentran en mercados sencillos, el cual se tiene la estrategia de realizar en conjunto una sola adquisición de productos, buscando mercados fáciles y con buena calidad a un buen precio.

- **Productos cuello de botella o bottleneck:** los ubicamos en mercados técnicos, el cual se debe reducir dependencia de proveedores únicos y realizar una búsqueda de proveedores potenciales, para ampliar la agenda de éstos.

## 6.2. Costos de inventario

García, Arias, García, Machado & Pérez (2013), mencionan que el cálculo de los costos de los productos que son ingresados a un almacén es valorado como el resultado que se obtiene en un periodo determinado. Estos pueden ser divididos como la cantidad que ingresa a almacenar entre los que son consumidos y asimismo los que permanecen en almacenamiento. Para ello el costo incurre en dos grandes componentes entre los que son obtenidos fuera de una empresa y los precios ocasionados dentro de la misma.

Según García et al. (2013), dimensiona los costos de inventario en costos generados fuera de la empresa:

- a) Precio de adquisición:** es el costo por el cual se obtiene inventario para la empresa el cual es generado por el proveedor más los costos de descuentos, para ello existen varios tipos de la misma que pueden ser generados.
  - Los descuentos y recargos financieros: estos costos pueden o no estar incluidos en la factura, también es considerado parte del precio. Asimismo aparecen al momento de ofrecer créditos, presentándose como un recargo por el tiempo aplazado.
  - Los descuentos por volumen: se basa en políticas de empresa al momento de realizar una compra, mayormente se dan por el volumen de adquisición que se realizará y no por productos exactamente definidos.
  - Descuentos por incumplimiento de los plazos de entrega: son dados por el proveedor, sin ser considerados como una disminución del precio de adquisición.
  - Los costos no intencionados: son tomados como una pérdida en la compra y no como un costo ya que al inicio no son exclusivamente necesarios para realizarla.
  - Descuentos por mala calidad: los costos adquiridos al producto al momento de realizar la compra, es por ello que si son incluidos como costos.

- b) Costos de transporte:** son aquellos costos generados al trasladar un inventario de un lugar a otro o al almacén, como el precio por seguros, aduana, fletes de transporte, etcétera. Para ello se puede utilizar un transporte en conjunto de materiales o realizar un traslado por unidad de medida como los metros cúbicos, toneladas entre otros.

Asimismo la otra dimensión que menciona García et al. (2013), son los Costos generados en el interior de la empresa, los cuales son las actividades realizadas para controlar materiales adquiridos, los cuales son adheridos al costo de inventarios y a los otros costos fuera de la organización. Para ello se observan el recorrido que hace la mercadería desde la llegada a la empresa hasta el almacén, siendo considerados como costos indirectos.

- a) Costo de compra por pedido:** este costo suele ser el mismo por cada pedido que se realiza ya que mayormente los proveedores son los mismos y los precios de adquisición son conocidos, lo que significa que ya tienen una tasa aplicada especificada.

$$\frac{\text{Costo estimado del departamento de compras del periodo}}{\text{Número de pedidos estimados en el periodo}} \\ = \text{Costo de compra por pedido}$$

- b) Costo de recepción por unidad:** el costo dependerá de la similitud que tengan los productos comprados por la empresa.

$$\frac{\text{Costo estimado del departamento de recepción del periodo}}{\text{Número de unidades que se estima recibir en el periodo}} \\ = \text{Costo de recepción por unidad}$$

- c) Costo de personal por unidad almacenada:** es el costo que recae por almacenar cada material que ingrese, el cual los costos del personal se puede dar mediante la cantidad de materiales recibidos, solo si el mantenimiento y control no es diferente unos de otras unidades.

$$\frac{\text{Costos estimados de personal de almacén para el periodo}}{\text{Número de unidades que se estima recibir en el periodo}} \\ = \text{Costo de personal por unidad almacenada}$$



## 7. Estructura

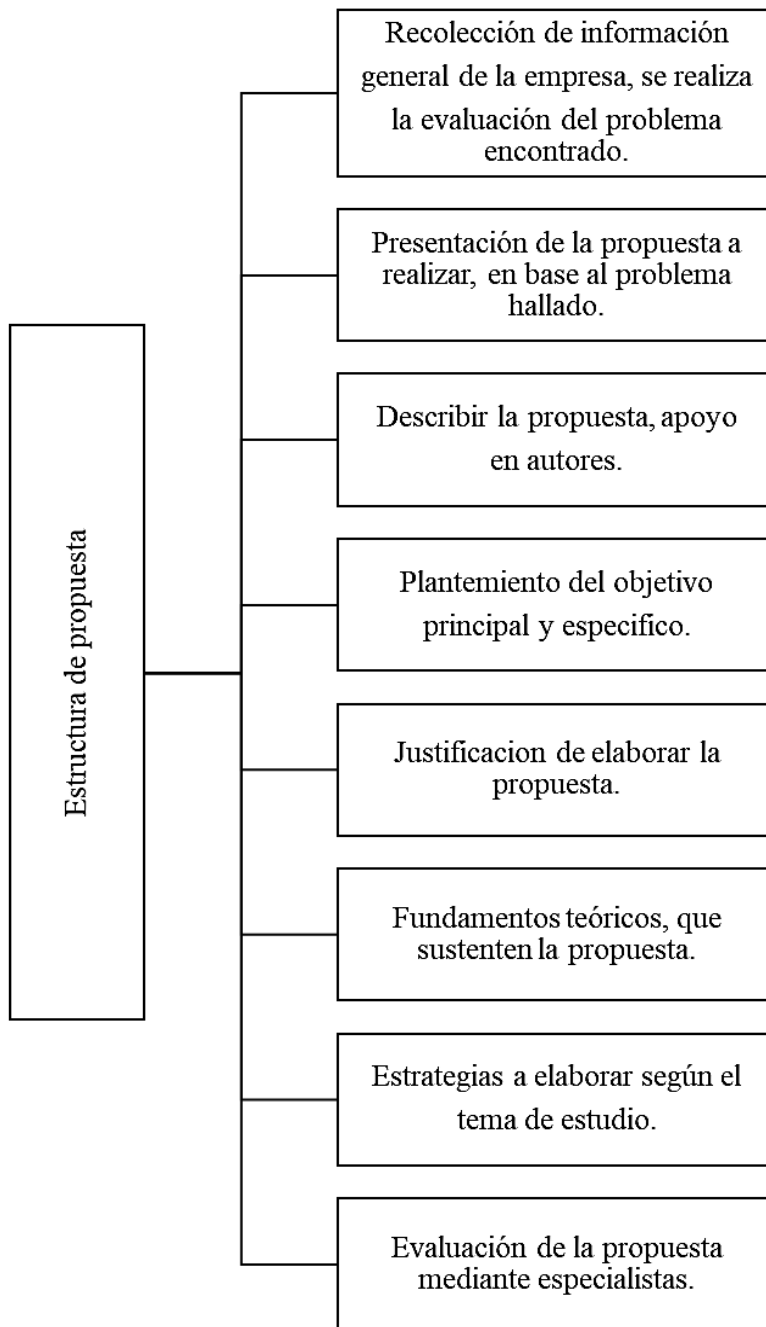


Figura 20. Estructura de la propuesta.

Fuente: elaboración propia.

**7.1. Fases para lograr con las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuir los costos de inventario en 10% en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018.**

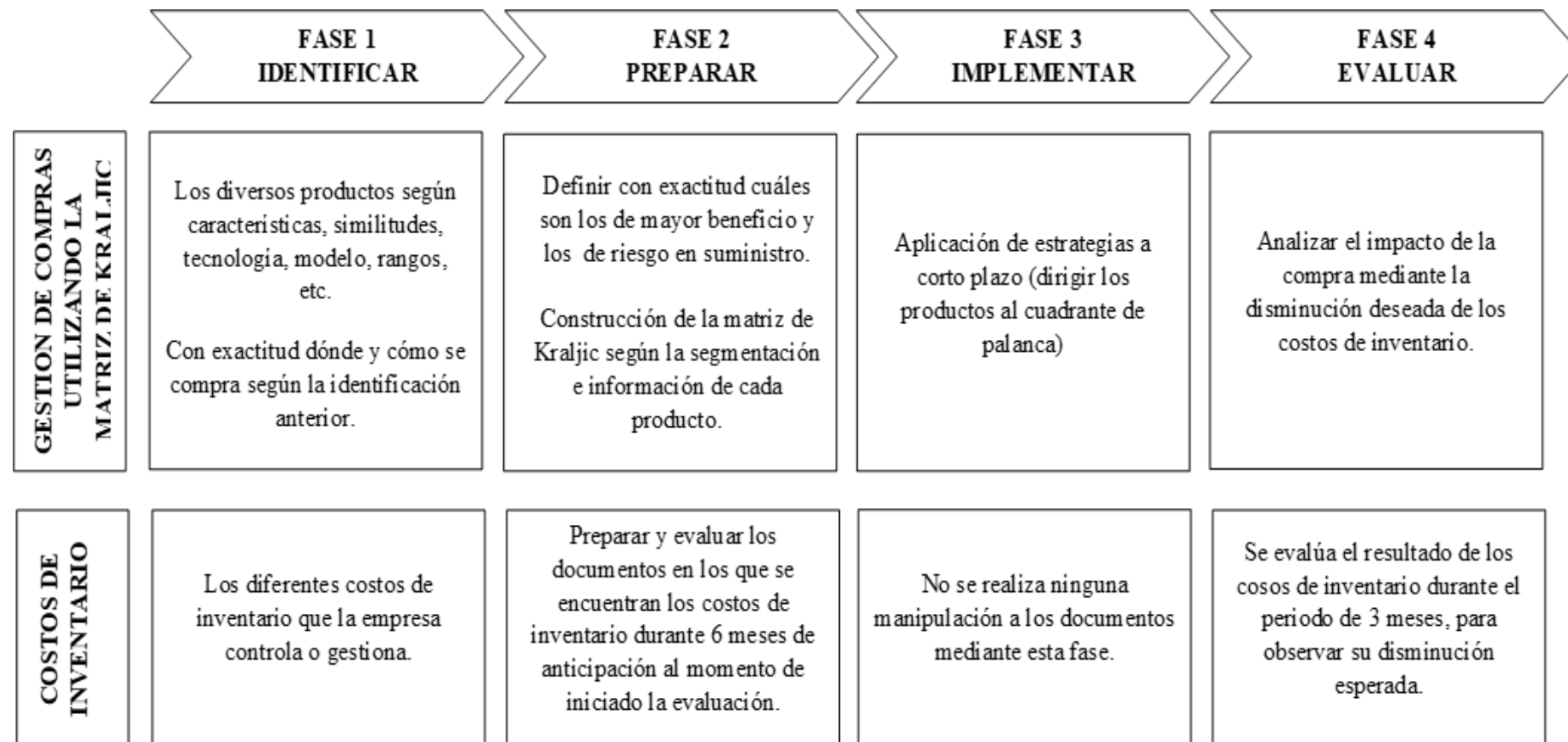


Figura 21. Fases a seguir de la propuesta.

Fuente: elaboración propia.

**7.2. Cronograma de actividades a realizar para la ejecución de la investigación.**

Actividades	1er mes		2do mes		3er mes		4to mes		5to mes		6to mes		7mo mes		8vo mes	
Búsqueda y redacción del título	■	■														
Redacción de la realidad problemática		■	■													
Búsqueda de antecedentes	■	■	■													
Redacción del marco teórico			■	■												
Objetivos, justificación e hipótesis				■												
Diseño de la investigación				■												
Identificación de la población y muestra				■												
Técnicas, instrumentos y metodología				■	■	■										
Aspectos éticos y administrativos						■										
1era recolección de datos							■	■	■							
1er análisis de datos iniciales									■							
Implementación de estrategias									■	■	■	■				
2da recolección de datos													■	■	■	
2do análisis de datos														■	■	
Organización y tabulación de datos									■	■	■	■	■	■	■	
Análisis e interpretación de datos									■	■	■	■	■	■	■	
Redacción de la discusión															■	■
Redacción de las conclusiones y recomendaciones																■
Presentación final de informe de tesis																■

Figura 22. Cronograma de actividades.

Fuente: Elaboración propia

## 8. Estrategias para implementar la propuesta

### 8.1. Formulación estratégica mediante matriz FODA

Según la matriz FODA, la misión, visión y objetivos estratégicos para disminuir los costos de inventario teniendo en cuenta la gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic se realiza el cruce de variables para obtener las estrategias.

<b>INTERNO</b>          <b>EXTERNO</b>	<b>FORTALEZAS</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tecnología y equipos.</li> <li>- La participación en el mercado ha crecido.</li> <li>- Personal calificado.</li> <li>- Búsqueda de diferenciación.</li> </ul>	<b>DEBILIDADES</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta y tiempo de abastecimiento.</li> <li>- Demora en el tiempo de entrega</li> <li>- Planificación de compras.</li> <li>- Gestión de precios.</li> <li>- Dependencia de proveedores.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento de las necesidades tecnológicas.</li> <li>- Capacidad de crecimiento.</li> <li>- Sistema de contratación con proveedores.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Buscar nuevas oportunidades de proveedores.</li> <li>- Evaluar proveedores creando valor logístico</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar relaciones con el proveedor.</li> <li>- Selección detallada de proveedores nacionales, regionales y globales.</li> </ul>
<b>AMENAZAS</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gran competencia de mercado.</li> <li>- Competencia de precios.</li> <li>- Cierre de créditos de proveedores.</li> <li>- Proveedores desabastecidos.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantizar el suministro a precios competitivos.</li> <li>- Solicitar información a nuevos proveedores.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Minimizar costos a mediano plazo.</li> <li>- Realizar pedidos por volumen.</li> <li>- Optimizar la gestión administrativa</li> </ul>

Figura 23. Estrategias según matriz FODA

Fuente: elaboración propia.

## 8.2. Cuadro de estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic

**Tabla 24.** Estrategia propuesta según primer objetivo específico.

**Objetivo general:** Lograr con las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuir los costos de inventario en 10% en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018.

**Objetivo específico:** Minimizar costos a mediano plazo

Tipo de cuadrante	Estrategia	Acciones	Actividades	Indicador de medida	Recursos a utilizar
Productos apalancados	Buscar la oferta más competitiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buscar nuevas oportunidades de proveedores.</li> <li>- Evaluación de proveedores por beneficio.</li> </ul>	<p><b>Solicitud de información:</b> Para ser aplicada a los posibles proveedores mediante una carta.</p> <hr/> <p><b>Evaluación de proveedores:</b> Mediante una matriz que permita evaluar a los proveedores por realizar la compra.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio de adquisición.</li> <li>- Costo de transporte.</li> <li>- Costo de compra por pedido.</li> <li>- Costo de recepción por unidad.</li> <li>- Costo de personal por unidad.</li> </ul>	Documentos, computadora, utensilios de escritorio.

Fuente: elaboración propia.

**Tabla 25.** Estrategia propuesta según segundo objetivo específico.

**Objetivo general:** Lograr con las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuir los costos de inventario en 10% en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018.

**Objetivo específico:** Garantizar el suministro a precios competitivos

Tipo de cuadrante	Estrategia	Acciones	Actividades	Indicador de medida	Recursos a utilizar
Productos estratégicos	Alianza con proveedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Solicitar información a nuevos proveedores.</li> <li>- Realizar relaciones con el proveedor.</li> </ul>	<p><b>Solicitud de información:</b> Para enviar a los proveedores futuros mediante una carta y posteriormente poder evaluarlos.</p> <hr/> <p><b>Contrato de suministro:</b> Para mantener un abastecimiento continuo y seguro y así minimizar el riesgo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio de adquisición.</li> <li>- Costo de transporte.</li> <li>- Costo de compra por pedido.</li> <li>- Costo de recepción por unidad.</li> <li>- Costo de personal por unidad.</li> </ul>	Documentos, computadora, utensilios de escritorio, reuniones.

Fuente: elaboración propia

**Tabla 26.** Estrategia propuesta según tercer objetivo específico.

**Objetivo general:** Lograr con las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuir los costos de inventario en 10% en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018.

**Objetivo específico:** Optimizar la gestión administrativa.

Tipo de cuadrante	Estrategia	Acciones	Actividades	Indicador de medida	Recursos a utilizar
Productos rutinarios	Sistema de contratación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Búsqueda de mercados fáciles.</li> <li>- Realizar pedidos por volumen.</li> </ul>	<p><b>Evaluación de proveedores:</b></p> <p>Para escoger al mejor postor entre los proveedores existentes, quien brinda los requisitos que la empresa requiere.</p> <hr/> <p><b>Orden de compra abierta:</b></p> <p>Para realizar una sola licitación de productos y a la vez obtener los datos para evaluar a los proveedores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio de adquisición.</li> <li>- Costo de transporte.</li> <li>- Costo de compra por pedido.</li> <li>- Costo de recepción por unidad.</li> <li>- Costo de personal por unidad.</li> </ul>	Documentos, computadora, utensilios de escritorio.

Fuente: elaboración propia

**Tabla 27.** Estrategia propuesta según cuarto objetivo específico.

**Objetivo general:** Lograr con las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuir los costos de inventario en 10% en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018.

**Objetivo específico:** Garantizar suministro incluso con costo adicional

Tipo de cuadrante	Estrategia	Acciones	Actividades	Indicador de medida	Recursos a utilizar
Productos cuello de botella	Asegurar suministro	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Búsqueda de proveedores potenciales.</li> <li>- Selección detallada de proveedores nacionales, regionales y globales.</li> </ul>	<p><b>Solicitud de información:</b> para la búsqueda de nuevos proveedores y aumentar la cartera de la misma.</p> <hr/> <p><b>Convenio de marca:</b> Con los abastecedores de los suministros de marca, para obtener la patente de distribuidor autorizado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio de adquisición.</li> <li>- Costo de transporte.</li> <li>- Costo de compra por pedido.</li> <li>- Costo de recepción por unidad.</li> <li>- Costo de personal por unidad.</li> </ul>	Documentos, computadora, utensilios de escritorio.

Fuente: elaboración propia.



### 8.3. Recursos y presupuesto de la propuesta

**Tabla 28.** Presupuesto de la ejecución de la propuesta.

Clasificador de gastos	Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
<b>2.3.15</b>	<b>Materiales y útiles</b>			
<b>2.3.15.11</b>	<b>Repuestos y accesorios</b>			
	Memoria USB	1 unidad	S/. 25.00	S/. 25.00
<b>2.3.15.1.2</b>	<b>Papelería en general, útiles y materiales de oficina</b>			
	Papel bond A4	2 millares	S/. 14.00	S/. 28.00
	Resaltador	1 unidad	S/. 2.00	S/. 2.00
	Lapiceros	3 unidades	S/. 1.00	S/. 3.00
	Grapadora			
<b>2.3.2</b>	<b>Contrataciones de servicios</b>			
2.3.2.1.21	Pasajes y viajes de transportes	15 viajes	S/. 5.00	S/. 75.00
2.3.2.2.3	Servicio de internet	6 meses	S/. 90.00	S/ 540.00
2.3.2.2.4.4	<b>Servicio de impresiones, encuadernación y empastado</b>			
	Impresiones	660 hojas	S/. 0.10	S/. 66.00
	Anillados	6 unidades	S/. 3.00	S/. 18.00
<b>2.6.3.2.3.1</b>	<b>Equipos computacionales</b>			
	Laptop	1 unidad	S/. 980.00	S/. 980.00
<b>2.1.1.5.1</b>	<b>Docentes universitarios</b>			
2.1.1.5.1.2	<b>Personal contratado</b>			
	Investigador	6 meses	S/. 465.00	S/. 2,790.00
	Asesor	3 horas y 20 minutos (Por 6 meses)		
<b>Total</b>				<b>S/. 4,527.00</b>

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas.

Elaboración: propia.

## 9. Evaluación de la propuesta

**Tabla 29.** *Actividades para minimizar costos a mediano plazo.*

Tipo de cuadrante	Estrategia	Actividades	Resumen
Productos apalancados	Buscar la oferta más competitiva	<b>Solicitud de información</b>	<p>Los productos ubicados en este cuadrante tienen proveedores que abastecen a la empresa, pero para ello se ha realizado la búsqueda de nuevas oportunidades de proveedores mediante una solicitud de información ubicada en el anexo 19, según Escudero (2015) menciona que es aquella solicitud que se le realiza a los posibles proveedores futuros, el cual sirve para obtener información de su servicio mediante una carta u algún otro documento. Obteniendo respuesta de la empresa Ingram Micro Perú ubicado en el anexo 20.</p>
		<b>Evaluación de proveedores</b>	<p>Se realiza una valoración de proveedores mediante una matriz de evaluación de los costos de un producto a comprar con los proveedores usuales y el posible proveedor que envió su cotización, el cual nos permitirá evaluar según lo que la empresa mejor recalca de un proveedor.</p> <p>Es allí después la evaluación de la matriz ubicada en el anexo 21, donde se observa que a pesar de requerir y comparar a un nuevo proveedor la empresa Máxima nos está ofreciendo los mejores beneficios económicos, con puntuación 42 según lo muestra el anexo. Así podemos decir que se está explotando el poder de compra y obteniendo los beneficios para la empresa.</p>

Fuente: elaboración propia.

**Tabla 30.** *Actividades para garantizar el suministro a precios competitivos.*

Tipo de cuadrante	Estrategia	Actividades	Resumen
Productos estratégicos	Alianza con proveedores	<b>Solicitud de información</b>	<p>Por la falta de proveedores se realiza una solicitud de información de nuevos proveedores como se observa en el anexo 19 el cual tras un plazo fijo de entrega de su catálogo de productos para que estos sean evaluados y seleccionar al mejor postor. Entre las empresas que respondieron se puede observar en el anexo 22 y 23, como Confortclima de venta de aire acondicionado y Grupo Alessio de venta de equipos de refrigeración. Estos dos posibles proveedores enviaron su catálogo de productos y su carta de presentación. Luego se realizó la evaluación correspondiente del mejor postor como se observa en el anexo 24, para finalmente realizar la compra y también ampliar el portafolio.</p>
		<b>Contrato de suministro</b>	<p>Tras una evaluación de la empresa que nos brinda los mejores beneficios y a la vez quiera firmar un contrato de abastecimiento de suministros. La empresa Sege Seguridad Optima S.A es una empresa encargada de la venta de equipos de video vigilancia y distribuidor de marcas reconocidas como Hikvision, Zk Teco, entre otros. Con previo comunicación con el gerente de la empresa el Sr. Jorge se coordinó la reunión entre el gerente de Inversiones CH Computer S.R.L y el gerente de proyectos de Sege Seguridad Optima S.A, firmando el contrato de suministro compuesta por 9 cláusulas por 1 año el 02/10/18 que se puede observar en el anexo 25. Luego le solicitamos a la empresa proveedora que nos facilite un documento ubicado en el anexo 26, que garantice la autorización de la venta de los equipos y las marcas que ofrecen al mercado.</p>

Fuente: elaboración propia.

**Tabla 31.** *Optimizar la gestión administrativa.*

Tipo de cuadrante	Estrategia	Actividades	Resumen
Productos rutinarios	Sistema de contratación	<b>Evaluación de proveedores</b>	Por contar con muchos ofertantes se realiza una evaluación de proveedores para obtener una búsqueda de mercados fáciles y escoger al mejor postor entre los proveedores de la empresa como se observa en el anexo 27
		<b>Orden de compra abierta</b>	Para lograr minimizar costos se realizar una sola licitación mediante una orden de compra abierta como se observa en el anexo 28. Según Pérez (2016), define una “orden de compra abierta como aquella cuya validez dura hasta que su emisor la cancele expresamente” (p.93). Esta orden estuvo basada en la adquisición de accesorios que se requerían para solicitudes de clientes, por el cual se realiza una sola compra para disminuir el costo de transporte, pedido, etc.

Fuente: elaboración propia.

**Tabla 32.** *Actividades para garantizar suministro incluso con costo adicional.*

Tipo de cuadrante	Estrategia	Actividades	Resumen
Productos cuello de botella	Asegurar suministro	<b>Solicitud de información</b>	Se realiza una búsqueda de nuevos proveedores para reducir el riesgo de suministro, para ello se envía solicitud de información como se observa en el anexo 19 a los diferentes proveedores de suministros y herramientas de auto partes de equipos tecnológicos y así poder cubrir la demanda. A esta solicitud responde a la empresa Líder Pos S.A.C quien oferta impresoras térmicas y las diferentes autopartes de éstas que se ubica en el anexo 29.
		<b>Convenio de marca</b>	Asimismo se realiza un convenio con la empresa HP llamado “HP Qualified distribution Perú” que se observa en el anexo 30, con el objetivo de adquirir los suministro y autopartes de la marca tanto de impresoras como equipos de cómputo, para tener la patente de distribuidor autorizado de su marca y obtener asegurado nuestro stock.

Fuente: elaboración propia.

## REFERENCIAS

- Albujar, K y Zapata, W. (2014). *Diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C. - Chiclayo 2014*. (Tesis de ingeniería, Universidad Señor de Sipan). (Acceso el 18 de junio de 2018).
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. (3era edición). Colombia: Pearson educación.
- Burgos, S y Vera, K. (2017). *Evaluación de la gestión de existencias para determinar su impacto en la rentabilidad y propuesta de estrategia de mejora en la empresa Norcentro S.A.C Jaen 2013 – 2015*. (Tesis de contabilidad, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo). (Acceso el 16 de junio de 2018).
- Casanovas, A. (2011). *Advanced purchasing and procurement strategies: Lean Buying y Outsourcing*. Barcelona: Profit Editorial.
- Cegarra, J. (2011). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. Barcelona: Ediciones Díaz de Santos,
- Davis, Aquilano & Chase. (2001). *Fundamentos de dirección de operaciones*. (3ra edición). Madrid: McGraw-Hill Inc.
- Errasti, A. (2012). *Management of purchases in the company*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Escudero, M. (2015). *Servicio de atención comercial, Ciclos Formativos*. Madrid: Editex.
- Espinoza, L y Villalobos, Y. (2017). *Propuesta de un sistema de control interno en los inventarios para mejorar la gestión de las existencias en la empresa Comercial TAMI S.R.L. de la provincia de Chiclayo*. (Tesis de contabilidad, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo). (Acceso el 16 de junio de 2018).
- Ferreira, M. (2006). *Introducción a las técnicas cualitativas de investigación aplicadas en salud: cursos GRAAL 5*. Barcelona: Univ. Autónoma de Barcelona.
- García, Arias, García, Machado & Pérez. (2013). *Cálculo, análisis y gestión de costes, guía práctica para su aplicación en la empresa*. (2da edición). Madrid: Delta publicaciones universitarias.

- Gómez, J. (2013). *Gestión logística y comercial*. España: McGraw-Hill/Interamericana.
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. M. (2010). *Metodología de la Investigación*. México, D.F: McGraw-Hill Interamericana.
- Hoinaski, F. (09 de noviembre de 2016). Sopen analysis: como fazer?. *Artigos* Recuperado de <http://www.administradores.com.br/artigos/tecnologia/spend-analysis-como-fazer/99662/>
- Johnson, Leenders & Flynn. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. (14ava edición). España: McGraw Hill Interamericana de España, S.A.
- La Cruz, J y Salcedo, G. (2017). *Mejora en el proceso de planificación de compras para reducir costos de inventario y quiebre de stock en una empresa de empaques flexibles* (Tesis de Ingeniería). Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12339/Tesis%20-%20Jefferson%20De%20La%20Cruz%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de mercados: un enfoque aplicado*. México: Pearson Educación.
- Medina, M y Verdejo, Ada. (2001). *Learning Assessment. (3rd edition)*. Puerto Rico: Isla Negra Editores.
- Mora, L. (2010). *Gestión logística integral: Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Moya, M. (1999). *Inventory control operations research*. Costa Rica: EUNED
- Normatividad. (Diciembre, 2017). *Ministerio de economía y finanzas*. Recuperado de <https://www.mef.gob.pe/es/normatividad-sp-9867/por-instrumento/leyes>
- Ñaupas. et al. (2014). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Osorio, J. (2014). *Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa comertex S.A.* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/151278.pdf>

- Pardinas, F. (1989). *Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales*. México: Editores S.A.
- Pérez, A y Rodríguez, M. (2017). *Propuesta de un plan de requerimiento de materiales para disminuir los costos de inventario en la empresa Fabricaciones CJL S.A.C. de la ciudad de Trujillo, 2017* (Tesis de ingeniería). Recuperado de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/3387>
- Pérez, F. (2016). *Manual. Gestión de compras en el pequeño comercio (MF2106\_2). Certificados de profesionalidad. Actividades de gestión del pequeño comercio (COMT0112)*. Madrid: Editorial CEP.
- Pomatanta, M. (2017). *Implementación del modelo SCOR y su impacto en la gestión de la cadena de suministros del consorcio JN Comercializaciones y Distribuciones* (Tesis de ingeniería). Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11593/Pomatanta%20Delgado%20Mark%20Junior.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pro optim. (Septiembre, 2017). *Importancia de la gestión de compras*. Recuperado de <http://blog.pro-optim.com/gestion-empresarial/la-importancia-de-la-gestion-de-compras/>
- Sainfeld, J. (24 de febrero de 2018). Y ahora, ¿generamos competencia?. *El comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/opinion/generamos-competencia-janice-seinfeld-noticia-499751>
- TecnoHotel. (Enero, 2018). *Parámetros intangibles para la gestión de compras del siglo XXI*. Recuperado de <https://www.tecnohotelnews.com/2018/01/gestion-de-compras-hoteles/#>
- Vásquez, M. (2016). *Propuesta de estrategias en la cadena de abastecimiento, aplicada en la industria de la línea blanca en la ciudad de Cuenca* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/6366/1/12532.pdf>
- Velásquez, G. (2015). *Propuesta de un sistema de administración de inventarios en la comercializadora y reparadora de calzado Recordcalza CIA. LTDA* (Tesis de ingeniería). Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8533/1/UPS-CT004961.pdf>



## **ANEXOS**

**Anexo 1.** Formato de instrumento - ficha documental



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario

**FICHA DOCUMENTAL**

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Formula</b>	<b>Dato obtenido</b>	<b>Evidencia</b>
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos		
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia		
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo		
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo		
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo		

Fuente: elaboración propia

**Anexo 2.** Formato de instrumento - guía de verificación aplicada



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

Será evaluado en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo.

**Objetivo:** Evaluar la gestión de compras, en base a la matriz de Kraljic

**GUIA DE VERIFICACIÓN**

<b>DIMENSIONES</b>	<b>ITEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
Impacto en el resultado de la empresa.	La empresa se preocupa por buscar nuevas oportunidades de comprar de los proveedores		X
	La empresa se preocupa por obtener productos con precios competitivos y niveles de calidad deseado		X
	La empresa garantiza precios competitivos		X
	La empresa trabaja en concretar alianzas estratégicas para asegurar la reducción de los costos		X
	Plantean estrategias de gestión de compra para generar beneficios		X
Riesgo en el suministro.	La empresa trabaja en la estandarización de proveedores		X
	La empresa tiene implementado sistemas de contratación que agilicen el proceso, reducir el tiempo dedicado y dinero gastado		X
	Se realiza negociaciones por beneficio con los proveedores	X	
	La empresa realiza contratos a largo plazo y de altos volúmenes		X
	La empresa se preocupa por aumentar el portafolio de proveedores		X
	La empresa se preocupa que los contratos firmados tengan cláusulas de penalización		X
	La empresa se preocupa en administrar de manera correcta sus reservas de inventario		X

Fuente: elaboración propia.

**Anexo 3.** Formato de instrumento - guía de entrevista.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Evaluar la gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y los costos de inventario de la empresa Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo.

**GUIA DE ENTREVISTA**

**Nombre:** \_\_\_\_\_

**Tiempo a cargo de la institución:** \_\_\_\_\_

- 1.- ¿Qué estrategias y/o herramientas de compra desarrollan para reducir costos?
- 2.- ¿Tienen un instrumento que permita segmentar los diferentes productos por características similares?
- 3.- ¿Cómo obtienen y garantiza un precio competitivo en sus compras con sus proveedores?
- 4.- ¿Han logrado concretar alianzas estratégicas para asegurar el inventario de los productos de menor salida?
- 5.- ¿Tienen implementado alguna metodología o sistema que les permita estandarizar los productos?
- 6.- ¿Tienen implementado sistemas de contratación que agilicen el proceso, reducir el tiempo dedicado y dinero invertido?
- 7.- ¿Cómo registra su historial de compras y los costos que estos generan en un tiempo determinado?
- 8.- ¿Realizan contratos a largo plazo y con condiciones de pago? ¿Cuáles son?
- 9.- ¿Realizan una evaluación del portafolio de proveedores? ¿Para qué?
- 10.- ¿Se preocupan que los contratos firmados tengan cláusulas de penalización?
- 11.- ¿Se preocupan en administrar de manera correcta su inventario por los costos que estos generan?
- 12.- ¿Existen demoras en los procesos de abastecimiento? ¿Cuáles son los motivos?
- 13.- ¿Cómo reduce sus costos de inventario generados fuera y al interior de la empresa?
- 14.- ¿Facilitan y optimizan la gestión de inventarios para reducir los costos?

**Anexo 4.** Matriz de consistencia.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
¿Cómo la determinación de las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L - Chiclayo, 2018?	<p><b>Objetivo general</b> Determinar que las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnosticar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic y los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.</li> <li>• Aplicar las estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.</li> <li>• Evaluar los resultados de los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.</li> <li>• Comparar los resultados de los costos de inventario en la empresa Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018.</li> </ul>	<p>H1: La determinación de estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L - Chiclayo, 2018.</p> <p>H<sub>0</sub>: La determinación de estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic no disminuyen los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L - Chiclayo, 2018.</p>	<p><b>Variable independiente</b> : Gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic.</p> <p><b>Variable dependiente:</b> Costos de inventario.</p>	Tipo: aplicativo	Análisis documentario y personal administrativo	Análisis documental, lista de cotejo y entrevista.	<p>Mediante el Software SPSS y Excel para datos cuantitativos.</p> <p>La organización de datos y la transcripción del material para datos cualitativos.</p>
				<b>DISEÑO</b>	<b>MUESTRA</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	
				Diseño: pre-experimental	Muestreo tipo no probabilístico por conveniencia	Ficha documental, guía de verificación, ficha de observación y guía de entrevista.	

Fuente: elaboración propia.

**Anexo 5.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de enero.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE ENERO**

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Formula</b>	<b>Dato obtenido</b>	<b>Evidencia</b>
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 125,086	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 605	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 9.89 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 0.53 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 0.53 c/u	Calculo de datos

**Jorge Chayez Esquivel**  
 GERENTE GENERAL



**Anexo 6.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de febrero.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE FEBRERO**

Dimensiones	Indicadores	Formula	Dato obtenido	Evidencia
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 92,586	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 583	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 10.11 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 1.04 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 1.04 c/u	Calculo de datos

Jorge Chávez Esquivel  
 GERENTE GENERAL

**Anexo 7.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de marzo.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE MARZO**

Dimensiones	Indicadores	Formula	Dato obtenido	Evidencia
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 113,566	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 407	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 16.03 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 0.71 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 0.71 c/u	Calculo de datos





**Anexo 8.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de abril.

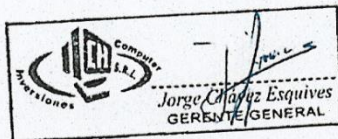


**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE ABRIL**

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Formula</b>	<b>Dato obtenido</b>	<b>Evidencia</b>
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 177,813	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 208	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 22.68 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 1.54 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 1.54 c/u	Calculo de datos



**Anexo 9.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de mayo.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE MAYO**

Dimensiones	Indicadores	Formula	Dato obtenido	Evidencia
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 140,158	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 335	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 21.14 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 1.24 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 1.24 c/u	Calculo de datos

Jorge Chávez Esquivel  
 GERENTE GENERAL



**Anexo 10.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de junio.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE JUNIO**

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Formula</b>	<b>Dato obtenido</b>	<b>Evidencia</b>
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 165,289	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 147	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 20.67 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 1.43 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 1.43 c/u	Calculo de datos

Jorge Chávez Esquivel  
 GERENTE GENERAL

**Anexo 11.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de julio.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**

**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE JULIO**

Dimensiones	Indicadores	Formula	Dato obtenido	Evidencia
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 192,204	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 432	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 15.50 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 0.55 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 0.55 c/u	Calculo de datos

Jorge Chayaz Esquivas  
GERENTE GENERAL



**Anexo 12.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de agosto.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE AGOSTO**

Dimensiones	Indicadores	Formula	Dato obtenido	Evidencia
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 182,322	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 338	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 14.53 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 0.49 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 0.49 c/u	Calculo de datos

  
**Jorge Chávez Esquivel**  
 GERENTE GENERAL

**Anexo 13.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de setiembre.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE SETIEMBRE**

Dimensiones	Indicadores	Formula	Dato obtenido	Evidencia
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 165,227	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 293	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 17.55 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 0.52 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 0.52 c/u	Calculo de datos

*Jorge Chávez Esquivel*  
**GERENTE GENERAL**



**Anexo 14.** Resultados de la ficha documental aplicada – mes de octubre.

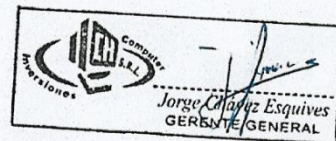


**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO**  
**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Objetivo:** Adjuntar los datos documentarios de los costos de inventario.

**FICHA DOCUMENTAL – MES DE OCTUBRE**

Dimensiones	Indicadores	Formula	Dato obtenido	Evidencia
Costos generados fuera de la empresa	Precio de adquisición	Precio - IGV - Descuentos	S/ 124,466	Reporte mensual
	Costo de transporte	Flete / Cantidad en toneladas* km de distancia	S/ 282	Reporte mensual
Costos generados al interior de la empresa	Costo de compra por pedido	Costo estimado del departamento de compras del periodo / Número de pedidos estimados en el periodo	S/ 22.68 c/u	Calculo de datos
	Costo de recepción por unidad	Costo estimado del departamento de recepción del pedido / Número de unidades que se estima pedir en el periodo	S/ 0.59 c/u	Calculo de datos
	Costo de personal por unidad almacenada	Costo estimado del personal de almacén para el periodo / Número de unidades que se estima recibir en el periodo	S/ 0.59 c/u	Calculo de datos



**Anexo 15.** Resultados de la guía de entrevista aplicada.

**RESULTADOS DE LA GUIA DE ENTREVISTA**

**Nombre:** Jorge Fernando Chávez Esquivés

**Tiempo a cargo de la institución:** Gerente general

**1.- ¿Qué estrategias y/o herramientas de compra desarrollan para reducir costos?**

Por el momento no desarrollamos ninguna estrategia en la empresa.

**2.- ¿Tienen un instrumento que permita segmentar los diferentes productos por características similares?**

No, las separamos mayormente solo cuando el cliente lo solicita y cuando los productos son exhibidos en vitrina.

**3.- ¿Cómo obtienen y garantiza un precio competitivo en sus compras con sus proveedores?**

Como ya tenemos proveedores conocidos llamamos a solicitarle un precio y vemos el que más nos beneficie.

**4.- ¿Han logrado concretar alianzas estratégicas para asegurar el inventario de los productos de menor salida?**

No, lo que hacemos siempre es llamar al proveedor y medir el tiempo de entrega y se le comunica al cliente.

**5.- ¿Tienen implementado alguna metodología o sistema que les permita estandarizar los productos?**

Metodología no, lo hacemos por ofrecimiento del proveedor cuando nos oferta productos estándares y observamos que nos es rentable.

**6.- ¿Tienen implementado sistemas de contratación que agilicen el proceso, reducir el tiempo dedicado y dinero invertido?**

No.

**7.- ¿Cómo registra su historial de compras y los costos que estos generan en un tiempo determinado?**

Las compras las registra el Sistema que manejamos en la empresa. Pero también se registra en Excel para no perder la información por alguna falla en el sistema.

**8.- ¿Realizan contratos a largo plazo o corto plazo y con condiciones de pago? ¿Cuáles son?**

No.



**9.- ¿Realizan una evaluación del portafolio de proveedores? ¿Para qué?**

No manejamos portafolio, pero si tengo proveedores conocidos.

**10.- ¿Se preocupan que los contratos firmados tengan cláusulas de penalización?**

No, porque no los realizamos.

**11.- ¿Se preocupan en administrar de manera correcta su inventario por los costos que estos generan?**

Mayormente los productos son comprados para ser vendidos por una orden de compra solicitada por el cliente. Los productos que se encuentran en stock no manejamos algún costo de mantenimiento.

**12.- ¿Existen demoras en los procesos de abastecimiento? ¿Cuáles son los motivos?**

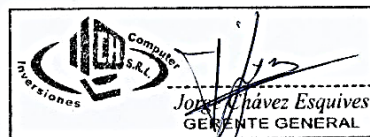
Algunas veces, por a distancia que se encuentra el producto y ocurre cualquier percance en su recorrido de entrega.

**13.- ¿Cómo reduce sus costos de inventario generados fuera y al interior de la empresa?**

No los había tomado en cuenta. Solo controlamos el pago de flete de manera mensual en el sistema y el costo de los productos al comprarlo.

**14.- ¿Qué actividades de gestión de inventarios realizan para reducir los costos?**

Ninguna.



**Anexo 16.** Proceso de solicitud de compra

<b>INVERSIONES CH COMPUTER S.R.L</b>		
<b>Responsable: Carmen Zamora Paredes</b>		<b>Fecha: 13-09-18 Hora: 4:00 PM</b>
<b>Proceso de solicitud de compra</b>		
<b>Actividad</b>	<b>Descripción de procesos</b>	<b>Observación</b>
01	Realiza una solicitud de cotización a la empresa	Cliente
02	Recepciona el pedido de solicitud	Empresa
03	Verifica la solicitud en almacén	Empresa
04	Si encuentra el pedido en almacén y se atiende al cliente	Empresa
05	No encuentra el pedido en almacén	Empresa
06	Busca en sus proveedores	Empresa
07	Solicita cotizaciones a sus proveedores	Empresa
08	Recepciona la solicitud de la empresa	Proveedor
09	Verifica su stock en las diferentes sucursales	Proveedor
10	Según la ubicación del pedido realizan su cotización	Proveedor
11	Diferentes proveedores atienden la solicitud	Proveedor
12	Recepciona las cotizaciones de los proveedores	Empresa
13	Escoge el que brinde mejor oferta	Empresa
14	Evalúa con el cliente el tiempo de entrega	Empresa / Cliente
15	Realiza cotización para el cliente con margen de ganancia	Empresa
16	Envía cotización del pedido	Empresa
17	Recepciona cotización de la solicitud enviada	Cliente
18	Evalúa la cotización recepcionada	Cliente
19	No realiza pedido y termina negociación	Cliente
21	Si realiza pedido	Cliente
22	Emite orden de compra	Cliente

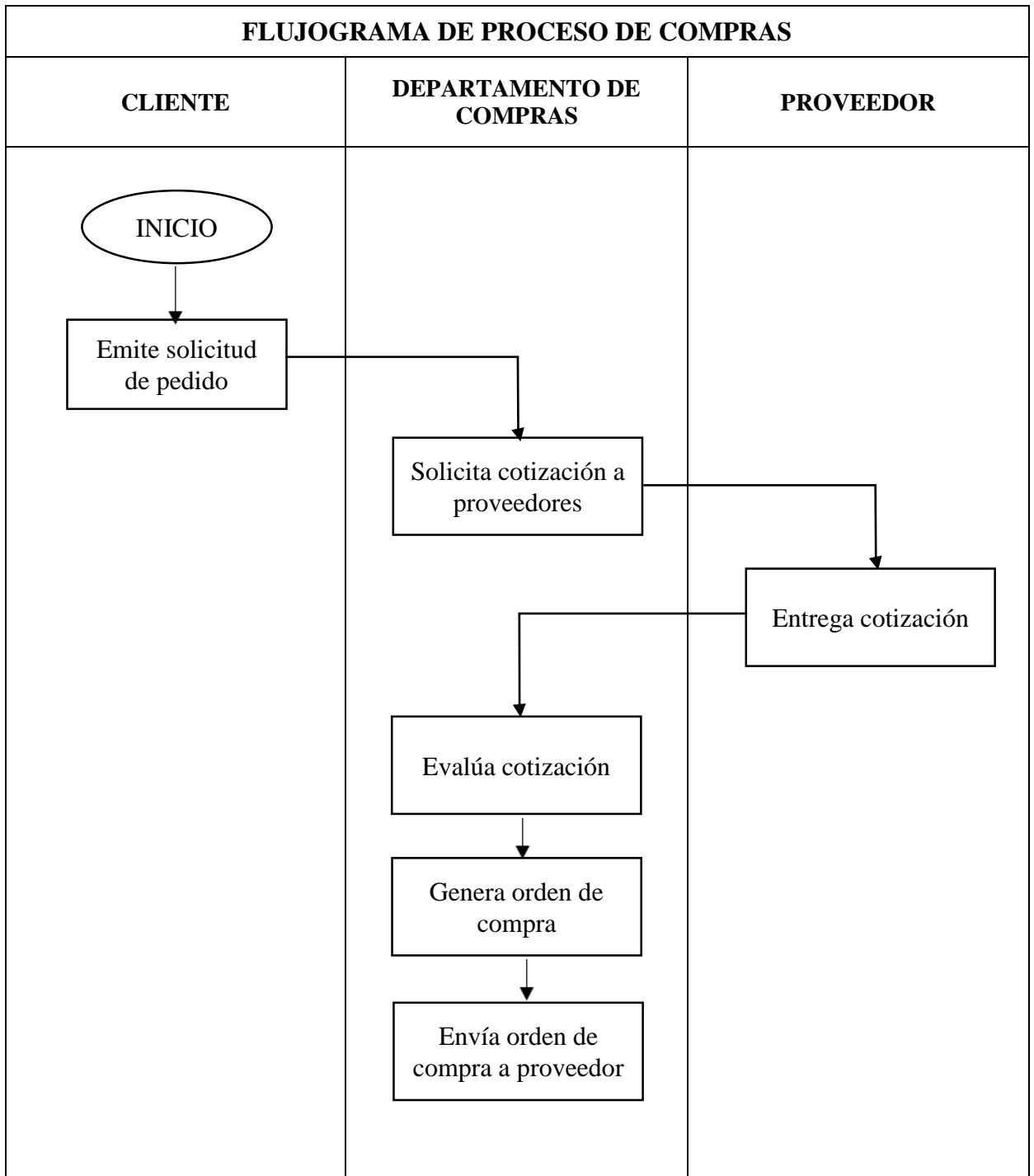
Fuente: elaboración propia

**Anexo 17.** Proceso de compra y venta

<b>INVERSIONES CH COMPUTER S.R.L</b>		
<b>Responsable: Carmen Zamora Paredes</b>		<b>Fecha: 13-09-18 Hora: 4:00 PM</b>
<b>Proceso de compra y venta</b>		
<b>Actividad</b>	<b>Descripción de procesos</b>	<b>Observación</b>
1	Recepciona orden de compra con fecha de entrega	Empresa
2	Emite compra a proveedor	Empresa
3	Verifica la ubicación de la mercadería	Proveedor
4	La mercadería se encuentra fuera de Chiclayo, emite solicitud.	Proveedor
5	La mercadería se encuentra en Chiclayo, se atiende de inmediato	Proveedor
6	Envía productos a la empresa o confirma su recojo	Proveedor
7	Envía personal recepciona o recoge mercadería	Empresa
8	Verifica la mercadería	Empresa
9	La mercadería esta incorrecto es retornado	Empresa
10	La mercadería está correcto es aceptado y trasladado	Empresa
11	La mercadería es almacenada	Empresa
12	Se realiza el registro del ingreso	Empresa
13	Se le comunica al cliente que su orden se encuentra lista	Empresa
14	Confirma la entrega inmediata.	Cliente
15	La mercadería pasa a tienda	Empresa
16	Realiza los comprobantes según la orden de compra	Empresa
17	La entrega es fuera de Chiclayo, se realiza un envío.	Empresa
18	Se comunica al cliente el punto de recojo	Empresa
19	La entrega es en Chiclayo, se envía de inmediato	Empresa
20	Fin	Empresa

Fuente: elaboración propia

**Anexo 18.** Flujograma del proceso de adquisición.



Fuente: elaboración propia

Anexo 19. Carta de solicitud de información.



# Inversiones CH Computer S.R.L.

Francisco Cabrera # 274 – Chiclayo

Tel.: 074-222828 / Telefax: 074-272187

Chiclayo, 20 de Setiembre del 2018

**Asunto: Solicitud de información.**

**Señores:**

Es grato dirigirme a usted, para expresarle mi cordial saludo y a la vez presentarle a nuestra empresa Inversiones CH Computer S.R.L, el cual tiene como actividad económica la tecnología de la información y de servicios informáticos.

En estos momentos estamos inmersos en un proceso de búsqueda y selección de proveedores de equipos tecnológicos, suministros de equipos, accesorios, entre otros. Con el fin de conocer los artículos que su empresa nos puede suministrar, les rogamos que nos remitan un catálogo donde aparezcan descritas las características y los precios de los artículos que ustedes comercializan.

Al mismo tiempo, les agradecemos que nos faciliten información sobre los siguientes aspectos de sus productos:

- Precio unitario.
- Descuento comercial aplicado (%)
- Descuento por volumen de compra (%)
- Existencia de producto en Chiclayo
- Pedido mínimo en cantidad
- Forma de pago
- Tiempo de crédito (días)
- Posibilidad de financiación del pago
- Entrega en domicilio
- Gastos de transporte
- Seguro del producto contratado
- Periodo de garantía (año)
- Posibilidad de devolución del producto
- Servicio de asistencia técnica por fallos

Esperamos recibir la información solicitada, en la forma más completa posible, antes del día 12 de octubre.

Aprovechamos esta primera oportunidad para saludarles atentamente.



**Chávez Esquivés Jorge Luis**  
**Gerente General**

## Anexo 20. Información brindada de proveedor.

The screenshot shows a Gmail email interface. The search bar contains the word "carta". The left sidebar shows the "Recibidos" (Inbox) folder with 313 items. The main content area displays the contact information for Christian Peña, Key Account Manager at Ingram Micro SAC in Chiclayo, Peru. It includes contact details for ENTEL (986636459) and SKYPE (christian.pena.1d), and the company's address: Av. Jorge Basadre 157, Piso 6, San Isidro, Lima. Below the contact info is a promotional banner for Ingram Micro's online presence. A disclaimer follows, stating that the email content is confidential and should not be retransmitted. The email body is truncated with a "[Mensaje acortado] Ver mensaje completo" link. At the bottom, there are five attached files: "5. XEROX Consumi...", "4. IM Lista de preci...", "1. HP Cómputo Re...", "3. LENOVO LISTA ...", and "2. HP-SAMSUNG L...". At the very bottom of the interface, there are buttons for "Responder", "Responder a todos", and "Reenviar", along with a Windows watermark that says "Activar Windows".



Anexo 21. Matriz de evaluación de proveedores apalancados.

LICITACIÓN DE PROVEEDORES									
PRODUCTO: COMPUTADORA LENOVO LENOVO T470 I5 7MA 4G      FECHA: 14/09/2018									
CONCEPTOS A EVALUAR	DATOS DEL PROVEEDOR				VALORACIÓN				PUNTOS
	MAXIMA	PC-LINK	DELTRON	INGRAM	A	B	C	D	
Calidad del producto (1 a 10)	10	10	10	10	3	3	3	3	3 ALTA
Precio del producto a adquirir	\$ 969.83	\$ 954.80	\$ 1,006.00	\$ 1,085.60	3	3	2	1	
Descuento comercial aplicado (%)	0	0.2	0.5	0	1	2	3	1	
Descuento por volumen de compra (%)	0.10	0.2	0.5	0.5	3	1	2	2	2 MEDIA
Existencia de producto en Chiclayo	SI	SI	SI	SI	3	3	3	3	
Pedido mínimo en cantidad	10	5	10	2	3	2	3	1	
Forma de pago	CREDITO	CREDITO	CREDITO	CONTADO	3	3	3	1	1 BAJA
Tiempo de crédito (días)	30	45	30	0	2	3	2	1	
Posibilidad de financiación del pago	SI	SI	SI	NO	3	3	3	1	
Entrega en domicilio	SI	NO	SI	SI	3	1	3	3	42    37    40    30
Gastos de transporte	SI	NO	NO	SI	3	1	1	3	
Seguro del producto contratado	SI	SI	SI	SI	3	3	3	3	
Periodo de garantía (año)	MARCA	MARCA	MARCA	MARCA	3	3	3	3	
Posibilidad de devolución del producto	SI	SI	SI	SI	3	3	3	3	
Servicio de asistencia técnica por fallos	SI	SI	SI	NO	3	3	3	1	

Fuente: Elaboración propia



Anexo 22. Carta de presentación de proveedor estratégico.



Chiclayo, 31 de Agosto del 2018

### CARTA DE PRESENTACION

Por medio de la presente, permítanos saludarlo y presentarle a nuestra empresa direccionada al AIRE ACONDICIONADO, VENTILACION Y REFRIGERACION – CONTRATISTAS GENERALES, representada por INVERSIONES ALESSIO SAC.

Somos **DISTRIBUIDORES MAYORISTA AUTORIZADOS** con presencia en el mercado nacional orientado a la comercialización de equipos, repuestos y accesorios de **AIRE ACONDICIONADO, VENTILACION Y REFRIGERACION** de uso residencial, comercial e industrial, representando marcas como: YORK, LG, LENNOX, MIDEA, INNOVAIR, S&P, ETC

Los servicios que ofrecemos están dentro de las líneas de: **Diseño y Ejecución de Proyectos,** Mantenimiento e instalación de equipos de aire acondicionado, comercial, residencial, industrial, acondicionamiento en Drywall, estructuras y carpintería metálica, pintura, electricidad, vidriería y otros afines.

Contamos con personal capacitado, técnicos e Ingenieros, para cada tipo de trabajo. Conocemos bien el mercado y estamos prestos a brindarles las mejores alternativas de solución, tanto en costo y calidad; asegurando con ello su plena satisfacción y confianza hacia nosotros por brindarles las mejores alternativas y soluciones a sus necesidades.

Aprovechamos la oportunidad para expresarles nuestro estima personal y esperando poder atender sus requerimientos.

Quedamos de ustedes.

Atentamente,

Rosa Vidal B.  
Gerencia General  
Inversiones Alessio sac

Jr. Cutervo 1818 - Lima 01  
central: (511) 438-7054  
RPC: 977327657  
ventas.air@grupoalessio.com  
ventas.1.alessio@gmail.com



WWW.GRUPOALESSIO.COM



**Anexo 23.** Carta de presentación de proveedor estratégico.



**CONFORTCLIMA**  
AIRE ACONDICIONADO Y VENTILACIÓN

**CARTA DE PRESENTACION DE LA CORPORACION  
CONFORTCLIMA EIRL**

Callao, 07 de Setiembre de 2018

**Atención: Srta. Yannina Vásquez**

El motivo de esta carta es para saludarlemuy cordialmente y, ala vez, presentarle anuestra empresa dedicada al suministro, instalación, mantenimiento de equipos de aire acondicionado y ventilación mecánica, respecto a los suministros de aire acondicionado comercializaremos marcas como York, LG, Daikin, Lennox, entre otras marcas.

Mediante esta carta de presentación, queremos ofrecerles nuestros servicios para los fines convenientes, donde podrá encontrar con nosotros confianza, seguridad y garantía al momento de requerir nuestros servicios.

Asimismo queremos aprovechar para manifiestarle que estamos a su disposición para servirle. Por tal motivo estaremos atentos para resolver sus dudas y satisfacer sus necesidades.

Sin otro particular nos despedimos de Ud. Agradeciendo su disposición por atender esta carta.

Atentamente.

**Joaquin Yovera R.**  
**Gerente General**

Av. López Pasos N°631 – Urb. Carmen de la Legua  
Teléfono: (01) 6576130  
Celular: 944238542 - 999224323

Anexo 24. Matriz de evaluación de proveedores estratégicos

LICITACIÓN DE PROVEEDORES							
PRODUCTO: Aire Acondicionado/ Deshumece Y Calor Imaco 14000btu			FECHA: 12/09/2018				
CONCEPTOS A EVALUAR	DATOS DEL PROVEEDOR			VALORACIÓN			PUNTOS
	Confortelima	Grupo Alessio	Refrigeracion SAC	A	B	C	
Calidad del producto (1 a 10)	10	10	10	3	3	3	3 ALTA
Precio del producto a adquirir	\$ 312.18	\$ 325.59	\$ 310.99	3	2	2	
Descuento comercial aplicado (%)	0	0.2	0	1	3	1	
Descuento por volumen de compra (%)	0.5	0.2	0.10	2	1	3	2 MEDIA
Existencia de producto en Chiclayo	SI	SI	SI	3	3	3	
Pedido mínimo en cantidad	2	5	10	3	2	1	1 BAJA
Forma de pago	CONTADO	CREDITO	CREDITO	3	3	3	
Tiempo de crédito (días)	0	45	30	1	3	2	
Posibilidad de financiación del pago	NO	SI	SI	1	3	3	36 37 39
Entrega en domicilio	SI	NO	SI	3	1	3	
Gastos de transporte	SI	NO	SI	3	1	3	
Seguro del producto contratado	SI	SI	SI	3	3	3	
Periodo de garantía (año)	MARCA	MARCA	MARCA	3	3	3	
Posibilidad de devolución del producto	SI	SI	SI	3	3	3	
Servicio de asistencia técnica por fallos	NO	SI	SI	1	3	3	

Fuente: Elaboración propia



## **Anexo 25. Contrato de suministro con Segó Seguridad Optima S.A**

### **CONTRATO DE SUMINISTRO**

Chiclayo, 02 de Octubre de 2018

#### **REUNIDOS**

De una parte, como SUMINISTRADOR, SEGO Seguridad Optima S.A y, de otra parte, como SUMINISTRADO, Inversiones CH Computer S.R.L.

#### **MANIFIESTAN**

1. Que ambas partes se reconocen capacidad suficiente y están interesadas en formalizar el presente CONTRATO DE SUMINISTRO de equipos de protección eléctrica, cámaras, equipos de grabación y transmisión con compresión H.265+ a 60FPS de última generación, switches, cables, control de acceso IP, videporteros IP, módulos de radio enlace punto a punto - punto a multipunto, discos duros para video vigilancia de 1tb hasta 10tb. Por lo que, con el fin de regular sus relaciones, se someten a las siguientes

#### **CLÁUSULAS**

##### ***PRIMERA. Objeto del contrato.***

Mediante el presente contrato, el SUMINISTRADOR se obliga a vender de una manera continuada y periódica en la modalidad de suministro al SUMINISTRADO, los productos que se detallan en el Anexo 1 que se adjunta al presente contrato, y que forma parte integrante de éste.

##### ***SEGUNDA. Operativa.***

El SUMINISTRADO se compromete a adquirir mensualmente las mercancías indicadas en el Anexo 1 en una cantidad de \$1000.00 dólares americanos como mínimo. Los pedidos se efectuarán por correo electrónico mediante orden de compra.

El SUMINISTRADOR se compromete a aceptar el pedido y servirlo dentro de 24 horas siguientes a su recepción. Cuando el pedido mensual efectuado exceda en más del 50% del pedido mínimo indicado, dicho plazo será de 54 horas.

El SUMINISTRADO se compromete a efectuar el pedido mínimo mensual, con independencia de que en periodos anteriores hubiese efectuado pedidos superiores, y no serán compensables los excesos de unos periodos en periodos sucesivos.

##### ***TERCERA. Condiciones de entrega.***

El transporte de las mercancías será por cuenta del SUMINISTRADO desde la propia fábrica o almacén del SUMINISTRADOR, situado en Calle los Negocios 391 – Surquillo – Lima hasta el almacén del SUMINISTRADO, situado en Francisco Cabrera 274 – Chiclayo – Lambayeque. También serán a cargo del SUMINISTRADO los gastos que se originen en cuanto a licencias, seguros y demás trámites administrativos.

Cualquier incremento del coste del transporte, como consecuencia de un cambio en el lugar de expedición de la mercancía, será a cargo del SUMINISTRADOR.

El SUMINISTRADO deberá poner en conocimiento del SUMINISTRADOR cualquier cambio referente al lugar de entrega de la mercancía con una antelación mínima de 2 días.

**CUARTA. Precio.**

Los precios aplicables serán acordados mediante una cotización anticipada por parte del SUMINISTRADO sobre su pedido a realizar. El cual será atendida por el SUMISTRADOR en un plazo máximo de 2 días de confirmado la orden de compra del SUMINISTRADO

**QUINTA. Forma de pago.**

Las facturas sobre las ventas se extenderán en el momento de su entrega, y deberán ser satisfechas por el SUMINISTRADO en el plazo de 45 días hábiles de haber girado la factura.

El SUMINISTRADOR también podrá interrumpir el suministro si alguno de los pagos a los que se obliga el SUMINISTRADO no es atendido a su vencimiento-

**SEXTA. Interrupción del suministro.**

El SUMINISTRADOR podrá interrumpir el suministro si tuviese conocimiento de la disminución de solvencia económica del SUMINISTRADO, o de la existencia de efectos impagados por parte de éste.

**SÉPTIMA. Duración.**

El presente contrato tendrá una duración de 12 meses y será prorrogable por periodos sucesivos de un año, salvo que cualquiera de las partes manifieste su voluntad de darlo por finalizado con una antelación mínima de 2 meses a su vencimiento o al de cualquiera de sus prórrogas.



**OCTAVA. Depósito de las mercancías.**

Para el caso de que el SUMINISTRADO demore hacerse cargo de las mercancías, el vendedor podrá constituir depósito judicial.

**NOVENA. Incumplimiento.**

La parte contratante que incumpla las obligaciones asumidas en el presente contrato deberá indemnizar a la otra parte por los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento.

Las partes se manifiestan conformes con el contenido del presente contrato, y lo firman por duplicado en el lugar y la fecha indicados en el encabezamiento.

  
  
Ing. M. Teresa Paredes Paredes  
GERENTE DE PROYECTOS  
EL SUMINISTRADOR  
SEGO Seguridad Óptima S.A

  
  
Jorge Chávez Esquivel  
GERENTE GENERAL

EL SUMINISTRADO  
Inversiones CH Computer S.R.L



## Anexo 26. Carta de Segó Seguridad Optima S.A



### PRINCIPAL

Calle Los Negocios 391 - Surquillo - LIMA  
(Intersección de Tomas Marsano y República de Panamá)  
Central Telefónica (511) 319-2650  
Cel. RPM: #989007468 - #989007477  
E-mail: ventas@sego.com.pe  
ventas2@sego.com.pe  
ventas3@sego.com.pe  
facturacion@sego.com.pe  
ventasprovincias@sego.com.pe  
Web: www.sego.com.pe

### SUCURSALES

Jr. Paruro 1369 Stand 140 LIMA Telf.: 4265021  
Jr. Paruro 1415 Int. 108S LIMA Telf.: 4265021  
Av. Tomas Marsano 1499 Stand 35A SURQUILLO Telf.: 2719731  
CC Compuplaza Av. Garcilazo de la Vega 1249 Stand 356 LIMA Telf.: 330-1694  
CC Cyberplaza Av. Garcilazo de la Vega 1336 Stand 1047-S LIMA Telf.: 43-32776  
CC Compupalace Av. Perit Thouars 5356 Stand 1063 MIRAFLORES Telf.: 241-2300  
CC San Lázaro Av. Carlos Izaguirre 200 - Int. 1A-19 INDEPENDENCIA Telf.: 522-8384  
**AREQUIPA** : Calle Santa Marta N° 200 - Int. 102 Telf.: (054) 28-1890  
**TRUJILLO** : Calle Diego de Almagro 707 - Urb. Cercado Telf.: (044) 29-6131  
**HUANCAYO** : Av. Giraldez N° 274 Int. S23 - S24 C.C. Los Giraldez Junin Telf.: (064) 21-3955  
**PIURA** : Calle Libertad 640 Int. 107 Centro Empresarial Libertad Telf.: (073) 25-0433

Lima, 03 de Octubre del 2018

Estimados Señores:

Por medio de la presente, nuestra empresa SEGO Seguridad Optima S.A., identificada con RUC. 20106836451; en calidad de Distribuidor para el mercado peruano de los productos de las marcas

#### **BROADLINK**

Automatización de Oficinas y Residencias

#### **COFEM**

Paneles de Detección de Incendio Convencional y Direccionados

#### **FORZA**

Equipos de Protección Eléctrica

#### **GRANDSTREAM**

Centrales de Telefonía IP, Equipos de Video Conferencia Multi usuarios

#### **HIKVISION**

Cámaras, Equipos de Grabación y Transmisión con compresión H.265+ a 60FPS de última generación, Switches,

Cables, Control de Acceso IP, Videporteros IP

#### **iHORN**

Paneles Robo/Incendio con comunicador digital, GSM

#### **New Link**

Líneas de Equipos y Accesorios para Cableado Estructurado: Cables, Patch panel, Patch cord

#### **STV**

Cámaras B/N y Color, Domos PTZ, Gabinetes de protección y accesorios, Canaletas, Video porteros

#### **UBIQITI**

Módulos de Radio Enlace: -Punto a punto, -Punto a Multipunto

#### **UTEPO**

Switches PoE de 4 a 24 puertos (390 Watts), para uso en CCTV brindan hasta 200m de distancia.

#### **ZK Teco**

Sistemas de Control de Acceso & Asistencia por Reconocimiento Facial, Proximidad, Huella digital/Clave

Molinetes, arcos detectores de metal, tranqueras vehiculares.

#### **WESTERN DIGITAL**


Discos Duros para Video Vigilancia de 1Tb hasta 10Tb.

Comunica que la empresa INVERSIONES CH COMPUTER SRL con RUC: 20479894699, está autorizado para comercializar en el Perú los productos de las marcas indicadas, adquiridos a través de nuestra empresa y su personal se encuentra capacitado para su instalación y servicio. Contando además estos productos con una garantía de 12 MESES CALENDARIOS, contados a partir de la fecha de compra indicada en cada factura.

Se expide el presente documento a solicitud del interesado.

Atentamente,

 SEGO SEGURIDAD OPTIMA S.A.

  
Ing. M. José Pereda Paredes  
GERENTE DE PROYECTOS

Anexo 27. Matriz de evaluación de proveedores rutinarios

LICITACIÓN DE PROVEEDORES							
PRODUCTO: Cotización de proveedores			FECHA: 17/09/2018				
CONCEPTOS A EVALUAR	DATOS DEL PROVEEDOR			VALORACIÓN			PUNTOS
	Import Peru	Igarashi	Computrock E.I.R.L	A	B	C	
Calidad del producto (1 a 10)	10	10	10	3	3	3	3 ALTA
Precio del producto a adquirir	\$ 180.99	\$ 183.96	\$ 198.60	3	2	1	
Descuento comercial aplicado (%)	0	0	0	1	1	1	
Descuento por volumen de compra (%)	0.1	0.5	0.5	1	3	3	2 MEDIA
Existencia de producto en Chiclayo	SI	SI	SI	3	3	3	
Pedido mínimo en cantidad	5 c/u	10 c/u	8 c/u	1	3	2	
Forma de pago	CREDITO	CREDITO	CONTADO	3	3	1	1 BAJA
Tiempo de crédito (días)	30	45	0	2	3	1	
Posibilidad de financiación del pago	SI	SI	NO	3	3	1	
Entrega en domicilio	SI	SI	SI	3	3	3	36 42 32
Gastos de transporte	SI	SI	SI	3	3	3	
Seguro del producto contratado	SI	SI	SI	3	3	3	
Periodo de garantía (año)	MARCA	MARCA	MARCA	3	3	3	
Posibilidad de devolución del producto	SI	SI	SI	3	3	3	
Servicio de asistencia tecnica por fallos	NO	SI	NO	1	3	1	

Fuente: Elaboración propia





Anexo 28. Orden de compra abierta de productos rutinarios



**Inversiones CH Computer S.R.L.**

FCO CABRERA NRO.275 - CERCADO DE CHICLAYO

<b>ORDEN DE COMPRA</b>
<b>001-001</b>
<b>R.U.C. 20479894699</b>

**PROVEEDOR:** GRUPO IGARASHI SRL  
**RUC:** 20252011910  
**DIRECCION:** Av. Petit Thouars Nro. 1529 - Lima  
**FACTURAR A:** GRUPO IGARASHI SRL

**FECHA:** 28/09/10  
**SUCURSAL:** Chiclayo  
**ALMACEN:** Chiclayo  
**AREA:** Chiclayo

NRO	DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO /UNI	TOTAL
01	TECLADO LOGITECH + MOUSE MK120 USB SP BLACK (PN 920-004428)	10	\$9.70	\$97.00
02	TECLADO IBLUE MULTIMEDIA USB BLACK SP ( PN 79013M-BK)	10	\$3.89	\$38.94
03	MOUSE IBLUE MICRO RETRACTIL BLACK (PN XMK-977-BK)	4	\$2.29	\$9.16
04	MOUSE XBLADE GAMING STORM M0328 3200 DPI USB BLACK MULTICOLOR	02	\$5.70	\$11.40
05	PAD MOUSE IBLUE BLACK (PN MP-173BK)	11	\$0.59	\$6.49
06	AUDIFONO C/. MICROFONO IBLUE MIRROR H016 ILUMINADO BLUETOOTH/FM	02	\$10.49	\$20.98
<b>SUB TOTAL:</b>				<b>\$155.90</b>
<b>IGV:</b>				<b>\$28.06</b>
<b>TOTAL:</b>				<b>\$183.96</b>

**SON: CIENTO OCHENTA Y TRES Y 96/100 NUEVOS DOLARES**

**CONDICIONES DE COMPRA**

**FORMA DE PAGO:** CREDITO

**PLAZO DE ENTREGA:** 45 DIAS

**LUGAR DE ENTREGA:** FCO CABRERA NRO.275 - CERCADO DE CHICLAYO

Los comprobantes de pago deben ser enviados a nuestras oficina de Chiclayo, NO ENVIADOS CON

PRODUCTOS Documentación: AL ALMACEN debe incluir por cada documento presentado:

- 1.- Productos: Factura, Guía de remisión y Orden de compra debidamente firmada.
- 2.- Letras: Con carta detallando la relación de Comprobantes de pago en canje.
- 3.- Guías de remisión: Consignar destinatario y colocar el número de OC



**INVERSIONES CH COMPUTER S.R.L**

**PROVEEDOR**

**Anexo 29.** Carta de presentación de proveedor cuello de botella



Ci. Caracas N° 2464  
 Urb. Fundo Ovaque Jesús María-  
 Lima  
 Central: 4606138  
 liderpos\_dt01@outlook.com  
 liderposdt01@gmail.com

Jesús María 30 de Agosto de 2018

**Señores:**

INVERSIONES CH COMPUTER SRL

Presente.

**Atte. Dpto. Compras**

Yannina Vásquez

Estimados señores:

Hacemos propicia esta oportunidad para presentarnos como un grupo humano empresarial denominado **LIDER POS SAC**, con **RUC N°.20566097681**, con domicilio legal en **Calle Caracas N°2464 Urb. Fundo Ovaque Jesús María - Lima**, con la intención de incorporarnos a ustedes para brindarles nuestros servicios de manera rápida, eficaz y con garantía total en el rubro de **Equipos y Suministros de computo, para Equipos de Oficina, y Equipos de Puntos de Venta de los cuales somos representantes**. Ponemos a su disposición una gama de servicios y productos a los mejores precios del mercado.

Los siguientes son equipos y servicios que ofrecemos:

**I) EQUIPOS PARA PUNTO DE VENTA Y COMPUTO EN GENERAL**

IMPRESORA MATRICIAL DE TICKETS	IMPRESORA TERMICA DE TICKETS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPSON</li> <li>• STAR</li> <li>• CITIZEN</li> <li>• BIXOLON</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPSON</li> <li>• STAR</li> <li>• CITIZEN</li> <li>• BIXOLON</li> </ul> 
IMPRESORA MATRICIAL CARRO ANCHO	IMPRESORA DE CODIGO DE BARRAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ EPSON</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ZEBRA</li> <li>• TSC</li> <li>• DATAMAX</li> </ul> 

COMPUTADORAS, TICKETERAS, SISTEMA DE VENTAS, REDES, INSUMOS, REPUESTOS, SERVICIO TÉCNICO



Metrologic is now part of Honeywell



## Anexo 30. Convenio con la empresa HP



Estimado Socio de Negocios,

El día de hoy se completó el cierre de la distribución de consumibles originales HP. Gracias a todos los que son parte del programa, esperamos ya estén disfrutando de los beneficios.

Recuerden que, para tener acceso a la insignia exclusiva del programa, deben solicitar los datos de acceso al nodo: [peruhpbrandprotection@hp.com](mailto:peruhpbrandprotection@hp.com)

 Atentamente,  
HP Qualified Distribution Perú.

**Anexo 31.** Agenda de proveedores cuello de botella.

<b>PROVEEDOR</b>	<b>OFRECE</b>
Buy Scan Perú S.R.L	Soluciones, equipos y suministros
Cahuana S.A.C.	Accesorios de computo
Computrock E.I.R.L	Equipos tecnológicos y accesorios
Datacont Sac	Representante de las marcas Canon, Sony, Kodak, etc
Distr. Perfection S.A.C	Equipos y accesorios de sonido
Grupo Deltron S.A	Equipos tecnológicos y suministros
Grupo Igarashi SRL	Accesorios varios
Grupo Memory House SAC	Accesorios varios
Halion Internacional S.A.	Productos de su marca
Importaciones Rander SRL	Accesorios varios
Impresoras S.A.C	Impresoras y auto partes
Impulso Informático S.A.	Equipos de cómputo y tecnológicos
Intcomex Perú SAC	Computo, software, redes, seguridad, etc.
JCI Audio E.I.R.L	Equipos de sonido
Jhonimport	Maquinaria, equipos, materiales y otros
Máxima S.A.C	Equipos tecnológicos y suministros
Nexsys del Perú SAC	Software para computo
Pc Link SAC	Equipos de cómputo y tecnológicos
Refrigeracion Perú SAC	Aires acondicionados, entre otros
Sego Seguridad S.A.	Cámaras, alarmas y auto partes
Universal Import Peru	Accesorios de computo
Xerox Del Perú S.A.	Productos de su marca
Ingram Micro Perú	Equipos tecnológicos y suministros

Fuente: elaboración propia.

**Anexo 32. Instrumentos de validación de la guía de verificación**

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS  
JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: Alicia Mantilla Ruiz
- Grado Académico: Ingeniera de sistemas
- Institución donde labora: Inversiones CH computer S.R.L
- Dirección: Fco. Cabrera # 275 Teléfono: 04 22 2979 Email: soporte@gmail.com
- Autor (es) del Instrumento: Carmen Zamora Rueda

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable					/
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable					/
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable					/
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable					/
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores					/
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general					/
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos					/
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable					/
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente					/
10	Las preguntas siguen un orden lógico					/
11	El N° de ítems que cubre cada indicador es el correcto					/
12	La estructura del instrumento es la correcta					/
13	Los puntajes de calificación son adecuados					/
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta					/

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Aplica

Fecha: 18/08/2018

IV. Promedio de Valoración: 5



FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS  
JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: SALAZAR CARBONEL OSCAR ENRIQUE
- Grado Académico: MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA
- Institución donde labora: UNPRG / UCV
- Dirección: AV. JUAN XXIII S/N - LAMBAYEQUE Teléfono: 979634050 Email: oscar.salazarc@gmail.com
- Autor (es) del Instrumento: CARMEN JAQUILY ZAMORA PAREDES

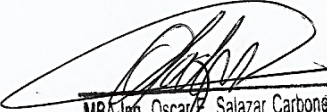
II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable					✓
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable					✓
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable					✓
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable					✓
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores					✓
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general					✓
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos					✓
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable					✓
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente					✓
10	Las preguntas siguen un orden lógico					✓
11	El Nº de ítems que cubre cada indicador es el correcto					✓
12	La estructura del instrumento es la correcta					✓
13	Los puntajes de calificación son adecuados					✓
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta					✓

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: INSTRUMENTO ACORDE A INSTRUMENTO.

Fecha: 10/09/2018

IV. Promedio de Valoración: 5

  
MBA Ing. Oscar E. Salazar Carbonel  
ASESOR  
DNI: 80676706



FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS  
JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: Mónica Chávez Esquivés
- Grado Académico: Lic. Contadora
- Institución donde labora: Inversiones CH Computer - Estudio contable
- Dirección: AV. Francisco Cabrera # 275 Teléfono: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_
- Autor (es) del Instrumento: Srta. Carmen Zamora Paredes


II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable					✓
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable					✓
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable					✓
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable					✓
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores					✓
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general					✓
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos					✓
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable					✓
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente					✓
10	Las preguntas siguen un orden lógico					✓
11	El Nº de ítems que cubre cada indicador es el correcto					✓
12	La estructura del instrumento es la correcta					✓
13	Los puntajes de calificación son adecuados					✓
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta					✓

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Si aplica

Fecha: 03-09-18

IV. Promedio de Valoración: 5

ESTUDIO CONTABLE  
  
Mónica Chávez Esquivés  
 E. Mónica Chávez Esquivés  
 CPC: 64-1808

**Anexo 33.** Instrumentos de validación de la ficha documental.

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO  
FICHA DOCUMENTAL**

**1. DATOS GENERALES:**

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:  Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic para disminuir los costos de inventario en Inversiones CI Computer S.R.L.

1.2 Investigador (a) (es):  Carmen Jaguily Zamora Paedez

**2. ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					/
Objetividad	Está expresado en conductas observables					/
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					/
Organización	Existe una organización lógica					/
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					/
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					/
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					/
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					/
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					/
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					/

PROMEDIO DE VALORACIÓN


**3. OPINION DE APLICABILIDAD:**


Si aplica.

**4. DATOS DEL EXPERTO:**

Nombre y apellidos:  Alicia Mantilla Ruiz  DNI: \_\_\_\_\_

Grado académico:  Ingeniería de sist.  Centro de Trabajo:  Inversiones CI Computer S.R.L.

Firma:  Fecha:  18/08/2018



Ing. Alicia Mantilla Ruiz  
AREA: SOPORTE TÉCNICO

**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO  
FICHA DOCUMENTAL**

**1. DATOS GENERALES:**

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

.....ESTRATEGIAS DE GESTIÓN DE COMPRAS UTILIZANDO LA  
.....MATRIZ DE KRALJIC PARA DISMINUIR LOS COSTOS DE  
.....INVENTARIO DE LA EMPRESA INVERSIONES CH COMPUTER SRL-CHICAYO.....

1.2 Investigador (a) (es):

.....CARMEN JAQUILY ZAMORA PANEDES.....

**2. ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					✓
Objetividad	Está expresado en conductas observables					✓
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					✓
Organización	Existe una organización lógica					✓
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					✓
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					✓
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					✓
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					✓
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					✓
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					✓

**PROMEDIO DE VALORACIÓN**

**3. OPINION DE APLICABILIDAD:**

.....INSTRUMENTO ACONDE A INVESTIGACIÓN.....

**4. DATOS DEL EXPERTO:**

Nombre y apellidos: OSCAR ENRIQUE SALAZAR CARBONEL DNI 80676706

Grado académico: MBA Centro de Trabajo: UNPRG

Firma:   
MBA Ing. Oscar E. Salazar Carbonel  
ASESOR

Fecha: 01/10/2018



**FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO  
FICHA DOCUMENTAL**

**1. DATOS GENERALES:**

1.1 Título Del Trabajo De Investigación:

..... Estrategias de gestión de compra utilizando la matriz  
..... de Kraftjic para disminuir los costos de inventario en  
..... Inversiones CH Computer S.R.L. Chiclayo, 2018

1.2 Investigador (a) (es): ..... Srta. Carmen Zamora Pareda

**2. ASPECTOS A VALIDAR:**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Baja 21-40	Regular 41-60	Buena 61-80	Muy buena 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					✓
Objetividad	Está expresado en conductas observables				✓	
Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					✓
Organización	Existe una organización lógica					✓
Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					✓
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de la estrategias					✓
Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos					✓
Coherencia	Existe coherencia entre los índices, dimensiones e indicadores					✓
Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				✓	
Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación					✓

**PROMEDIO DE VALORACIÓN**

**3. OPINION DE APLICABILIDAD:**

..... Si aplica en la empresa

**4. DATOS DEL EXPERTO:**

Nombre y apellidos: ..... Monica Chavez Esquivas ..... DNI: 40169777

Grado académico: ..... Lic. Contadora ..... Centro de Trabajo: ..... estudio contable



Firma: ..... E. Mónica Chávez Esquivas ..... Fecha: 03-09-18



## Anexo 34. Resolución de proyecto de investigación



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

RESOLUCIÓN DE DIRECCIÓN INVESTIGACIÓN Nº 2114-2018-UCV-CH

Pimentel, 13 de setiembre de 2018

### VISTO:

El registro de investigaciones presentado por el docente de la carrera de Administración, el cual solicita se emita la Resolución de Aprobación de Proyecto de Investigación de los estudiantes del IX ciclo que han aprobado la asignatura de Proyecto de Investigación durante el semestre 2018-I, correspondientes a la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo - Chiclayo y:

### CONSIDERANDO:

Que, el artículo 31° del Reglamento de Investigación señala: SE ENTIENDE POR PROYECTO DE INVESTIGACIÓN EL PLAN QUE PRESENTA LA ELABORACIÓN SISTEMÁTICA DE UN PROBLEMA CIENTÍFICO CON UNA ESTRUCTURA TEÓRICA METODOLÓGICA EN LA CUAL SE DEFINE CLARAMENTE LOS COMPONENTES CIENTÍFICOS Y ADMINISTRATIVOS A PARTIR DE LOS CUALES SE PUEDE EVALUAR LA CALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Que, en el artículo 6° del Reglamento de Investigación en su Capítulo I, señala: LAS INVESTIGACIONES QUE PUEDAN DESARROLLAR LAS FACULTADES DEBERÁN OBSERVAR LAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN ESTABLECIDAS POR LAS UNIDADES ACADÉMICAS ADSCRITAS A LA MISMA.

Que, el (la) estudiante ZAMORA PAREDES, CARMEN JAQUILY ha sustentado ante el (la) docente, Mgtr. Kelly Vasquez Huatay, obteniendo nota aprobatoria y ha cumplido con los requisitos establecidos por la Ley Universitaria Nº 30220 y el Reglamento de Investigación:

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas.

### SE RESUELVE:

**ARTÍCULO 1º:** APROBAR, el Proyecto de Investigación titulado "ESTRATEGIAS DE GESTIÓN DE COMPRAS UTILIZANDO LA MATRIZ DE KRALJIC PARA DISMINUIR LOS COSTOS DE INVENTARIO EN INVERSIONES CH COMPUTER S.R.L - CHICLAYO, 2018", cuya Línea de Investigación es: Gestión de Organizaciones, a cargo del (la) estudiante ZAMORA PAREDES, CARMEN JAQUILY, de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo Filial Chiclayo.

**ARTÍCULO 2º:** DESIGNAR, como docente asesor(a) a Mgtr. Kelly Vasquez Huatay del proyecto de tesis mencionado en el Artículo Primero.

**ARTÍCULO 3º:** REMITIR, a la Dirección de Escuela Profesional, el nombre del Proyecto de Investigación y sea considerado para la obtención del título.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.



*[Firma manuscrita]*  
Dr. Herry Lloclla Gonzales  
Director de Investigación  
Universidad Cesar Vallejo – Chiclayo

**CAMPUS CHICLAYO**  
Escuela Profesional de Administración, Coordinación de Escuela, Interesado.  
Carretera Chiclayo Pimentel Km. 3.5  
Telf.: (074) 481616 / Anexo: 6514

fb/ucv.peru  
@ucv\_peru  
#saliradelante  
ucv.edu.pe

Anexo 35. Ficha RUC de Inversiones CH Computer S.R.L

8/8/2018	Datos de Ficha RUC- CIR(Constancia de Información Registrada)	
<b>FICHA RUC : 20479894699</b> <b>INVERSIONES CH COMPUTER SRL</b> Número de Transacción : 47435957 CIR - Constancia de Información Registrada		
<b>Información General del Contribuyente</b>		
Apellidos y Nombres ó Razón Social	:	INVERSIONES CH COMPUTER SRL
Tipo de Contribuyente	:	28-SOC.COM.RESPONS. LTDA
Fecha de Inscripción	:	04/08/2005
Fecha de Inicio de Actividades	:	01/08/2005
Estado del Contribuyente	:	ACTIVO
Dependencia SUNAT	:	0073 - I.R.LAMBAYEQUE-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	:	HABIDO
Emisor electrónico desde	:	-
Comprobantes electrónicos	:	-
<b>Datos del Contribuyente</b>		
Nombre Comercial	:	-
Tipo de Representación	:	-
Actividad Económica Principal	:	6209 - OTRAS ACTIVIDADES DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE SERVICIOS INFORMÁTICOS
Actividad Económica Secundaria 1	:	4719 - OTRAS ACTIVIDADES DE VENTA AL POR MENOR EN COMERCIOS NO ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 2	:	3530 - SUMINISTRO DE VAPOR Y DE AIRE ACONDICIONADO
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	:	MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	:	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	:	-
Actividad de Comercio Exterior	:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Número Fax	:	-
Teléfono Fijo 1	:	74 - 222828
Teléfono Fijo 2	:	-
Teléfono Móvil 1	:	-- 941176376
Teléfono Móvil 2	:	-
Correo Electrónico 1	:	luisrc523@hotmail.com
Correo Electrónico 2	:	jorge.chavez@chcomputer.com
<b>Domicilio Fiscal</b>		
Actividad Economica	:	6209 - OTRAS ACTIVIDADES DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE SERVICIOS INFORMÁTICOS
Departamento	:	LAMBAYEQUE
Provincia	:	CHICLAYO
Distrito	:	CHICLAYO
Tipo y Nombre Zona	:	URB. CERCADO DE CHICLAYO
Tipo y Nombre Vía	:	CAL. JOSEFRANCISCO CABRERA
Nro	:	275
Km	:	-
Mz	:	-
Lote	:	-
Dpto	:	-
Interior	:	-
Otras Referencias	:	-
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	:	ALQUILADO
<b>Datos de la Empresa</b>		
Fecha Inscripción RR.PP	:	26/07/2005
Número de Partida Registral	:	11034895
Tomo/Ficha	:	-
Folio	:	-
Asiento	:	-
Origen del Capital	:	NACIONAL
País de Origen del Capital	:	-
<a href="https://e-menu.sunat.gob.pe/cl-ti-itmenu/MenuInternet.htm?pestana=* &amp; agrupacion=">https://e-menu.sunat.gob.pe/cl-ti-itmenu/MenuInternet.htm?pestana=* &amp; agrupacion=*</a>		
		1/2

8/8/2018

Datos de Ficha RUC- CIR(Constancia de Información Registrada)

**Registro de Tributos Afectos**

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	01/08/2005	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2018	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/06/2008	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2008	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	01/01/2018	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/02/2008	-	-	-
SNP - LEY 19990	01/02/2008	-	-	-

**Representantes Legales**

Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -41781189	CHAVEZ ESQUIVES JORGE LUIS FERNANDO	GERENTE GENERAL	08/07/1982	26/07/2005	-
	<b>Dirección</b> CAL. FRANCISCO CABRERA 274	<b>Ubigeo</b> LAMBAYEQUE CHICLAYO CHICLAYO	<b>Teléfono</b> 14 --	<b>Correo</b> -	

**Establecimientos Anexos**

Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal
0001	SUCURSAL	-	LAMBAYEQUE CHICLAYO CHICLAYO	---- CENTRO CAL. JUAN CUGLIEVAN 856	INTERIOR 03	ALQUILADO

**Importante**

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

La SUNAT podrá confirmar el domicilio fiscal de los inscritos

DEPENDENCIA SUNAT  
Fecha:08/08/2018  
Hora:12:45



Anexo 36. Carta de aceptación de aplicación del proyecto de Tesis.



# Inversiones CH Computer S.R.L.

Francisco Cabrera # 274 – Chiclayo

Telf.: 074-222828 / Telefax: 074-272187

Chiclayo, 13 de Abril del 2018

**SEÑORES  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN  
UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**

Yo JORGE LUIS FERNANDO CHAVEZ ESQUIVES, identificado con DNI 41781189, en mi calidad de representante legal de la empresa INVERSIONES CH COMPUTER S.R.L., autorizo a la Srta. CARMEN JAQUILY ZAMORA PAREDES, estudiante de la Escuela de Administración de la Universidad Cesar Vallejo, a utilizar información confidencial de la empresa para su proyecto de investigación denominado “Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L – Chiclayo, 2018”. Asimismo como la aplicación de su modelo de estudio para la mejora de la problemática observada en la empresa.


Como condiciones contractuales, el estudiante se obliga a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes, escritos, artículos, contratos, estados de cuenta y demás materiales) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada y (2) no proporcionar a terceras personas, verbalmente ó por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la duración del proyecto. El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Administración.

**Atentamente,**

Jorge Chávez Esquives  
GERENTE GENERAL

**CHÁVEZ ESQUIVES JORGE LUIS  
GERENTE GENERAL**



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kraljic para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
Licenciada en Administración

AUTOR:  
Bach. Carmen Jaquily Zamora Paredes (ORCID: 0002-7287-9734)

ASESOR:  
Mgtr. Kelly Cristina Vásquez Huatay (ORCID: 0002-3070-2340)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:  
Gestión de organizaciones

Resumen de coincidencias

12 %

1	Entregado a Universida... <small>Trabajo del estudiante</small>	6 %
2	repositorio.ucv.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	1 %
3	www.scribd.com <small>Fuente de Internet</small>	1 %
4	repositorio.uss.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	1 %
5	meetlogistics.com <small>Fuente de Internet</small>	<1 %
6	repositorio.unprg.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	<1 %
7	repositorio.unh.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	<1 %
8	proceso-toma-d-desici... <small>Fuente de Internet</small>	<1 %
9	Entregado a Universida... <small>Trabajo del estudiante</small>	<1 %
10	repositorio.uneu.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	<1 %

Página: 1 de 61Número de palabras: 18842Text-only Report | High ResolutionActivado



**UCV**  
UNIVERSIDAD  
CÉSAR VALLEJO

**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD  
DE TESIS**

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

Yo, Mg. Sonia Magali Núñez Puse, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo Chiclayo, revisor (a) de la tesis titulada

"Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kralljic para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018", del estudiante Zamora Paredes Carmen Jaquily constato que la investigación tiene un índice de similitud de 12% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

La suscrita 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.

Lugar y fecha..... *Chiclayo 17 de Junio del 2019*

*[Firma manuscrita]*  
Mg. Sonia Magali Núñez Puse  
ALICIA SORIANO EMPRESARIAL  
L.L.C. EN ADM. DE EMPRESAS  
Firma

Mg. Sonia Magali Núñez Puse

DNI: 16788327

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	-----------------------	--------	---------------------------------





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

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN O LA TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Zamora Paredes Carmen Jaguily
D.N.I. : 76636868
Domicilio : AV. México #862 S.L.O
Teléfono : Fijo : Móvil : 936021546
E-mail : karmenzp.15@outlook.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

[ ] Trabajo de Investigación de Pregrado

[X] Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Académico Profesional de Administración
Carrera : Administración
[ ] Grado [X] Título
Licenciada en Administración

[ ] Tesis de Post Grado

[ ] Maestría

[ ] Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Zamora Paredes Carmen Jaguily

Título del trabajo de investigación o de la tesis:

Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kratje para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH Computer S.P.L. - Chiclayo, 2019

Año de publicación : 2019

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

A través del presente documento,

- [X] Si autorizo a publicar en texto completo mi trabajo de investigación o tesis.
[ ] No autorizo a publicar en texto completo mi trabajo de investigación o tesis.

Firma : [Handwritten Signature]

Fecha : 12-06-2019



# 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

Escuela profesional de Administración

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Zamora Paredes Carmen Jacquily

INFORME TITULADO:

Estrategias de gestión de compras utilizando la matriz de Kratjic  
Para disminuir los costos de inventario en Inversiones CH  
Computer S.R.L. - Chiclayo, 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Administración

SUSTENTADO EN FECHA: 24 de Junio 2019

NOTA O MENCIÓN: aprobada por unanimidad



[Firma]  
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN