



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS MBA**

**Gestión de compras en el área logística de una empresa
ferretera, Lima 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Maestro en Administración de Negocios MBA**

AUTOR:

García Mestanza, Luis Miguel (orcid.org/0000-0003-1153-385X)

ASESORA:

Dr. Robladillo Bravo, Liz Maribel (orcid.org/0000-0002-8613-1882)

CO-ASESOR:

Dr. Granados Maguiño, Mauro Amaru (orcid.org/0000-0002-5668-0557)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelos y Herramientas Gerenciales

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

A mi esposa e hijos. Fabiola, Corinna y Sebastián por su compañía y apoyo incondicional. Por ser la razón de todo y porque todo esfuerzo y trabajo es para ellos.

A mis padres por cultivar el hábito del estudio y por siempre esperar más de mí.

Agradecimiento

A Fabiola Laime, mi esposa, por estar en los malos tiempos y sobre todo en los buenos tiempos. Por soportar cada error y fracaso y no perder las esperanzas en mis fortalezas.

Índice de contenidos

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Índice de contenidos	iii
Índice de tablas	iv
Índice de gráficos y figuras	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. Introducción	1
II Marco Teórico	6
III. Metodología	16
3.1. Tipo y diseño de investigación	16
3.2. Categoría, subcategoría y matriz de categorización	17
3.3. Escenario de estudio	18
3.4. Participantes	19
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19
3.6. Procedimiento	12
3.7. Rigor Científico	21
3.8. Método de análisis de datos	22
3.9. Aspectos éticos	22
IV. RESULTADOS	23
V. DISCUSIÓN	25
VI. CONCLUSIONES	30
VII RECOMENDACIONES	33
Referencias	35
Anexo 1: Matriz de consistencia	
Anexo 2: Matriz de categorización de variables	
Anexo 3: Instrumentos de recolección de datos	
Anexo 4: Matriz de análisis de datos	
Anexo 5: Guía de entrevistas	
Anexo 6: Guía entrevistas firmadas	

Resumen

La presente investigación titulada “Gestión de compras en el área logística de una empresa ferretera, Lima 2022” tiene como objetivo describir la gestión de compras de una empresa del rubro ferretero.

Se trata de una investigación de enfoque cualitativo, de diseño fenomenológico. Por qué busca dar a conocer la forma de trabajo en la empresa Corporación La Marina Import, para lo cual describe los procesos de gestión de compras, gestión de inventarios y selección de proveedores.

Se han realizado diversas entrevistas con preguntas abiertas, a personal de la empresa que se encuentra directamente relacionado con los procesos mencionados con el fin de poder conocer la manera de trabajo de esta empresa.

Luego del proceso de análisis de las entrevistas realizadas se ha llegado a diversas conclusiones. Siendo la principal de ellas, que en la empresa estudiada no existe un nivel de preparación académico para poder realizar los procesos de gestión de compras y otros, y que todo proceso y/o forma de trabajo se realiza de manera empírica, sin la experiencia de sus colaboradores la base en donde se sustenta las formas y métodos de trabajos.

Palabras clave: Gestión de compras, gestión de inventarios, selección de proveedores

Abstract

The research presented named "Purchasing management in logistics area in a hardware store in Lima 2022" try to describe the purchasing management of this company.

It's a research with a qualitative approach, of a basic type, with a phenomenological design. Because i want to known the of working in Corporacion la Marina Import SAC, for which it describes the processes o purchasing management, inventory management and supplier selection

I made several interviews with wh questions, people who are directly related to the aforementioned processes in order to be able to know the way this company works.

After interviews, i get many conclusions. The main one is that people who are in the purchasing progres don't have any academic goal to do their job. They only get that job beacuse of i t experience ain that área but i think they need to study something about purchasing management and other courses in order to do thier job better than they do know.

Another conclusión is that many people work in an empirically way, just because they have the experience to do their job

Key words: Purchasing management, inventory management, supplier selectio

I. INTRODUCCIÓN

Vargas (2013) argumentó: " En una empresa aproximadamente entre el 40 a 50% de los gastos realizados son producto de las compras que esta necesita para poder producir y/o comercializar sus productos" (p.1). Una ineficiente gestión de compras condiciona el nivel de ventas de una empresa, que afecta directamente a la rotación de inventarios, generando que haya un sobre stock de productos que no son necesariamente los que poseen alta demanda por parte de los clientes. Esto ocasiona costos innecesarios para la empresa, tales como: gastos de almacenamiento, gastos de traslado de mercadería entre otros.

A nivel internacional, en España, en 1943 nació, lo que en su momento fue el primer gran almacén de Madrid, Galerías Preciados. Hacia finales de los sesenta Galerías Preciados llegó a ser el primer almacén de toda España. Tal era su éxito que para los años sesenta ya contaba con 39 establecimientos abiertos en toda España y con 9500 empleados. En 1988 la empresa se valorizó en 700 millones de pesetas, sin embargo, en el año 1995 esta empresa fue finalmente liquidada ya que no pudo hacerle frente a su endeudamiento que ascendía a una aproximado de 64.300 millones de pesetas, ocasionando así la mayor suspensión de pagos de la historia de España.

Las motivos por el cual Galería Preciados terminó en un rotundo fracaso son diversos; desde una reducción en los niveles de ventas, hasta causas de índole político, son algunas de las razones por la cual diversos especialistas sustentan la razón por la cual hoy en día Galería Preciados ya no exista más, sin embargo, los problemas en la gestión de compras con productos desfasados y poco demandados por los clientes y la administración logística, que genera sobrecostos de almacenamiento, fueron las principales causas para que una de las más emblemáticas galerías de la España de la postguerra terminará siendo absorbida por uno de sus principales competidores: "El corte inglés". Hoy en día la marca "Galería Preciados" es

subastada por 142.800 euros casi 25 años después de cerrar sus actividades comerciales (El país, 1994).

A inicios de la década de los años 70 nació una de las empresas más exitosas del Perú, cuyo slogan aún es recordado hoy en día, casi 20 años después de su rotundo fracaso: “Yompian donde ganan los que van”. Esta empresa de capitales privados peruanos, fue líder en la venta de electrodomésticos, innovando no solo con sus productos importados, sino que también porque era una de las pocas empresas que otorgaba líneas de créditos a sus clientes para la compra de sus diversas gamas de productos y artículos para el hogar. En su mayor auge Yompian estuvo presente en diversas ciudades del Perú: Lima, Trujillo, Arequipa entre otras. El éxito de esta empresa era inversamente proporcional a la situación económica en que vivía nuestro país, ya que por aquel entonces el Perú bajo el segundo gobierno del Presidente Belaunde comenzaba a dar indicios de una leve inflación que se iba a desbordar en el primer gobierno de Alan García, además a ello el país comenzaba a sufrir los primeros atentados terroristas ocasionados por Sendero Luminoso, pese a ello las ventas de Yompian iban en ascenso.

A finales de la década de los 80, la inflación y el ingreso de nuevos competidores al mercado nacional, ocasionaron el inicio del fin de Yompian. La administración logística de la empresa no estaba a la par de sus competidores, tal era el caso de que, por ejemplo: un televisor de 5 pulgadas en blanco y negro tenía el costo de 2 774 990 intis mientras que por el mismo precio sus competidores ofrecían un televisor de 20 pulgadas en blanco y negro con control remoto (Revista Mercado negro, 2019).

En el ámbito local, según Igor Grimaldo (2020) Gerente del Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial de IPAE Acción Empresarial, “una de cada cuatro medianas empresas tiene caídas del 50% en sus ventas debido a una mala gestión de compras”. Agrega, además: para tener una mejor administración de una empresa, los procesos de compras y demás procesos deben estandarizarse dentro de la empresa, de esta manera, todos los

colaboradores entenderán como son las operaciones internas de la empresa y así tendrán una mayor conciencia de cómo se realizan estas actividades.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en su informe Demografía Empresarial en el Perú - segundo trimestre 2022, indica que en el Perú existen 3 081 573 empresas. Asimismo, el Ministerio de la Producción afirma que el 99.5% de empresas en el Perú están dentro del segmento de micro, pequeña o mediana empresa, motivo por el cual es de suma importancia que estas empresas desarrollen políticas estandarizadas de gestión de compras y de administración logística, ya que según refiere Igor Grimaldo el no tener una adecuada gestión de compras y una efectiva administración logística puede afectar en un 50% las ventas de estas empresas.

La empresa analizada en la presente tesis tuvo, en el año 2021, ventas anuales por aproximadamente S/2,519,829.80. Alcanzando una utilidad bruta de S/686,178.70, sin embargo, luego de realizar el pago de sus obligaciones financieras, pagos de proveedores y demás gastos administrativos, la empresa cerró el año 2021 con pérdidas que ascendieron a alrededor de S/185,940.00. Con un margen de venta de alrededor de 28%, la empresa necesita una reestructuración principalmente en la gestión de compras y en la administración logística, ya que no existe un adecuado plan de compras anuales programado y correctamente establecido entre las diversas áreas que participan en las compras de la empresa.

Esta empresa es una mediana empresa, en donde la relación entre la gestión de compras y la administración logística es nula, no existe coordinación para realizar los procesos de compras y tampoco existe coordinación para supervisar el nivel de inventarios que tiene la empresa. Existe una duplicidad de funciones y responsabilidades entre estas empresas que generan duplicidad de trabajo y gastos innecesarios que pueden evitarse si se establece un adecuado plan de compras y de administración logística.

Esta empresa se administra como la gran mayoría de Pymes en el Perú, sin procesos de compras y logísticos estandarizados y claramente delimitados. La actual situación en la que se encuentra es la misma en la que se encuentran otras pymes en el Perú. Su administración empírica hace que la situación laboral de sus trabajadores y la misma situación de la empresa sea precaria.

En esta ferretería la gestión de compras y la administración logística son dos actividades que van en cuerdas separadas. Existe muy poca comunicación entre estas dos áreas, lo que genera que los procesos de compra y la administración de los inventarios, no sean los adecuados. El área de compras suele adquirir productos que tienen poca o nula demanda en el mercado y en algunos casos, el área de compras realiza adquisiciones de productos que ya existen en el inventario de la empresa lo que produce sobre costos de almacenamiento e incrementa los gastos mensuales de compras que se pueden evitar si existiera una mejor coordinación con el área logística.

El área de logística no mantiene una información adecuada de la distribución de los productos a los diversos puntos de venta. No informa sobre el abastecimiento de productos en las tiendas. No distribuye de forma equitativa la mercadería, en algunos casos, entrega una cantidad mayor de productos en una tienda dejando sin productos a otras.

Finalmente, entre la gestión de compras y el área de administración logística no existe una evaluación de las compras realizadas y de la distribución de la mercadería. No evalúan sus procesos a fin de corregir errores y buscar mejoras.

¿Cómo es el perfil de la persona encargada de la gestión de compras en la empresa y como este se adecua al área logística?, ¿Cómo el proceso de gestión de compras está inmerso en los procesos logísticos?, ¿Cómo es el perfil del personal encargado en la administración del inventario?, ¿Cómo son las negociaciones que la empresa realiza con sus proveedores?

El presente trabajo de investigación tiene como justificación práctica, la mejora de la relación entre la gestión de compras y la administración logística, con el fin de mejorar los márgenes de ventas e incrementar las utilidades alcanzadas.

Aproximadamente el 95% de las empresas en la economía nacional pertenecen al segmento Pyme. Muchas de ellas administradas de manera empírica. Es por ello que esta investigación se justifica teóricamente en el sentido de ser un manual de consulta para las Pymes. La información brindada en esta investigación está abierta como manual de consultas para poder aplicar procesos de compras diseñados para las pymes. La presente investigación será aplicada para mejorar la relación que existe entre la gestión de compras y los demás procesos de la empresa. En tal sentido se plantea los siguientes objetivos:

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística.

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa.

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa.

Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras de la empresa.

II MARCO TEÓRICO

Los trabajos realizados por otros autores, ya sean en libros o en investigaciones académicas, realizados en el Perú o en el extranjero, son tomados como referencias para el desarrollo de la presente investigación. Según los estudios previos realizados a nivel internacional, nivel nacional y nivel local y tomando en consideración la forma en la que realizan sus actividades el área de administración logística y la gestión de compras, considero de suma importancia el estudio de la presente tesis, que se enfocará en identificar el problema que existe en la gestión de compras y en la administración logística y en cómo mejorar las actividades que estas áreas realizan, esto con el fin de mejorar los procesos en estas área y así poder incrementar las utilidades de la empresa, haciéndola de esta manera más productiva.

A nivel internacional tenemos a Barriga (2020) en cuya investigación de tipo cualitativa afirman que los sistemas de compras si no se usan correctamente tienen generar tres problemas graves, los cuales son los siguientes: compras erróneas, escasez de los productos y exceso de existencias. Por ello recalcan la importancia de establecer un sistema de gestión de compras realmente eficiente dentro del departamento de compras, lo cual resulta fundamental para reducir los costos que tiene la empresa. Asimismo, un sistema de gestión de compras, debe estar actualizándose constantemente, realizando mejoras para que la empresa pueda tener una gestión de compras más eficiente y que esto haga que la empresa sea más competitiva frente a sus competidores.

Es importante mencionar a: Viveros (2020) en su libro Gerencia de Compras la nueva estrategia competitiva; que afirma que el perfil del Jefe de Compras de ser una combinación de experiencias obtenidas a través de los años y constantes capacitaciones y actualizaciones que le permitan poder estar cada día a la par con los nuevos instrumentos y herramientas que le van a permitir poder gestionar de manera más productiva las compras que se realiza en una organización. Viveros afirma que un jefe de compras, mientras más experiencia y capacitaciones tenga estará más capacitado para poder tomar mejores decisiones en función a lo que la empresa necesite.

Por un lado, tenemos a: Caballero (2017) en su investigación de tipo cualitativa afirma que uno de los principales beneficios de una adecuada gestión de compras es que el mismo proceso está estructurado para que genere libre competencia entre los proveedores, por tal motivo el proceso de compras de una organización pública o privada debe aumentar la cantidad de proveedores mediante el incentivo y la comunicación constante con los proveedores. Esto permitirá que la empresa tenga una mejor posibilidad de elección de mejores condiciones (compras a crédito), y que tenga la posibilidad de obtener mejores precios.

Vladimir (2021) Resalta la importancia de la correcta selección de los proveedores dentro del proceso de compras en una organización. Es muy importante para una empresa no solo seleccionar de manera adecuada a los proveedores, si no que estos sean sostenibles en el tiempo y, sobre todo, que sean proveedores seguros. Contar con buenos proveedores no solo significa tener productos de calidad, sino que también significa la posibilidad de obtener costos económicos que ayuden a la mejora de las utilidades de la empresa. Por tal motivo el proceso de selección de proveedores debe ser realizado rigurosamente con el tiempo adecuado para poder evaluar todas las alternativas que se presenten. Cabe mencionar que esta investigación es de tipo cualitativa. En Cambio; Rodriguez (2020) Afirma que la principal causa por la cual existen retrasos en la entrega de productos y atención de pedidos de los clientes es la falta de un modelo de inventarios el mismo que requiere siempre estar actualizado.

La gestión de compras también involucra al control que debe haber en el inventario de la empresa, ya que esto hará que los pedidos que se soliciten a los diversos proveedores sean los que la empresa necesita, y esto solo se puede lograr si es que existe un adecuado sistema de inventario que identifique cuales son los productos que la empresa necesita para poder satisfacer a sus clientes, con esto se evitará comprar productos que la empresa tiene en el almacén o productos que no son requeridos por los clientes de la empresa. La gestión de compras se puede mejorar con un adecuado sistema de control por proceso para lograr un abastecimiento controlado desde la planeación estratégica de la empresa. Es importante indicar que la investigación realizada por Rodríguez es de tipo cualitativa.

En el caso de nuestro país, también tenemos diversas investigaciones de tipo cualitativo que nos dan una referencia sobre lo que tenemos que tener presente al momento de realizar la actual investigación, la misma que también es de tipo cualitativa.

Los estudios, publicaciones, entrevistas entre otros, realizado a nivel nacional nos dan un panorama del presente trabajo de investigación En ese sentido Asmat y Garcia (2018) indican lo siguiente: “es importante tener un procedimiento de compras que sea ágil y aproveche al máximo los recursos que la posee la empresa evitando la duplicidad de funciones y la participación de personas que no deberían estar en el proceso de compra”.

En esta investigación se buscó mejorar la gestión de compras y la administración del inventario de una empresa de calzados. Aparte de sugerir la importancia de realizar un procedimiento de compras también agregan que es importante establecer un sistema de control logístico lo que ayudará a llevar un control de nivel de inventarios de mejor manera evitando comprar productos que la empresa ya tiene, o que simplemente son productos que no tienen mucha demanda por parte de los clientes. Además de ellos, Asmat y Garcia (2018) con el fin de reducir los costos en la gestión de compras indican proponen un flujograma detallado de lo que debería ser el procedimiento de compras, indicando quienes van a ser las personas que participen en este proceso, con ello se evita la duplicidad de funciones, proponiendo evaluaciones a proveedores actuales y realizando selección de nuevos proveedores, además de ellos proponen calificar a los productos para poder determinar qué productos son los más demandados por sus clientes, esto con el fin de que sean estos productos la prioridad de comprar.

La selección y evaluación de todos actuales proveedores es parte importante de esta investigación, ya que con esto se propondrá realizar nuevas negociaciones de precios y de mejores condiciones de compras al crédito, asimismo, Villalobos (2021) las empresas requieren ser innovadoras en todo sentido. Se tiene que buscar que los tiempos en todos los procesos y operaciones sean reducidos para poder maximizar las utilidades y reducir los costos y gastos de producción, de esta manera se logrará aumentar la productividad de la empresa y también se podrá

atender a más clientes, por ello es muy importante tener un proceso de gestión de compras altamente eficiente.

Estos conceptos son tomados de su investigación de enfoque cualitativo. En cambio, Flores (2019), en su trabajo cualitativo, señala lo siguiente: lo más importante cuando se realiza una compra es adquirir los productos y/o servicios al mejor costo posible manteniendo siempre la calidad que la empresa busca. Además de ello indica que: la eficiencia y eficacia en la gestión de compras se basa en un adecuado sistema de control de inventario.

En esta investigación se concluye que no solo es importante tener un sistema de gestión de inventarios si no que este sistema debe ser diseñado y adaptado a la realidad, las dimensiones y la naturaleza de la empresa, de manera que pueda se le puede sacar la mejor productividad al negocio en sí. El sistema que propone no solamente se encarga de la gestión de los inventarios, sino que también programa las compras que la empresa necesita de esta manera optimiza los tiempos de compras y atiende las mismas necesidades de compras que la empresa tiene. Refiere, además, que los objetivos principales para de la gestión de compras son el de mantener la continuidad del abastecimiento, pagar los precios justos manteniendo los niveles de calidad mínimos solicitados por la empresa, mantener los niveles los niveles adecuados de las existencias evitando duplicidad y deterioros de los materiales.

Resalta además la importancia de estar en la constante búsqueda de nuevos proveedores y productos, investigar nuevos procedimientos y capacitar constantemente al personal. Respecto a la designación de funciones específicas para cada colaborador a fin de evitar la duplicidad de funciones Contreras (2020) dice lo siguiente: recomienda la existencia de un manual de funciones y responsabilidades que cada colaborador debe cumplir dentro del área de compras, además indica que es necesario que exista personal de apoyo para evitar la sobrecarga de actividades, para que esto no afecte los recursos de la empresa. Habla además como de establecer un proceso operativo que establezca la gestión de compras siempre alineado al interés de la empresa, con ello se destinará solo lo necesario para poder realizar las labores de compras sin generar gastos innecesarios en la empresa, optimizando así la gestión de compras y la

administración logística de la empresa. Contreras llega a esta conclusión luego de realizar su investigación de tipo cualitativo. Resalta además la importancia de que cada colaborador cumpla sus funciones y responsabilidades dentro del departamento de compras.

Recomienda la importancia de tener la cantidad adecuada de personal de apoyo para evitar la carga de trabajo extra que desempeñan los despachadores. Plantea un proceso mejorado para las compras y propone flujogramas que permitan que la empresa pueda hacer sus operaciones de compras de forma más estandarizadas. Es importante también indicar que; Rodríguez (2021): Las empresas del sector ferretero en el año 2020 han tenido una variación negativa en sus utilidades, pues esto a causa de que un gran porcentaje de las compañías del rubro de ferretería no cuentan con algún sistema de codificación en sus productos y como consecuencia; el mal control. Además, el sistema de ventas con el cual cuentan es inapropiado. ya que no se cuenta con el registro adecuado de existencia tales como el ingreso y salida, todo esto por llevar el control de manera manual. Agrega además que el buen manejo de inventario es muy importante para una empresa sin importar del sector económico que sea, pues de esta manera tendremos resultados óptimos y un mejor impacto en la parte financiera en las compañías dedicadas al rubro de Ferretería. Esta investigación es cualitativa.

Por un lado, Calderón (2020), en su investigación de enfoque cualitativo, nos explica que: En la actualidad la gestión de compras se ha convertido en un factor importante en las empresas para llegar a la satisfacción del cliente, menciona que si existe una buena selección de proveedores obtendrás productos de calidad que nos llevará a que nuestros clientes tengan un excelente rendimiento percibido, expectativas elevadas y por consiguiente llegar a la satisfacción del cliente.

Por lo tanto, para una correcta administración, la gestión de compras es un punto muy importante para que la empresa sea altamente competitiva y esté a las expectativas de lo que sus clientes requieren, marcando así un valor agregado frente a todos sus competidores. Asimismo, en nuestro marco referencial tenemos las publicaciones e investigaciones a nivel internacional tenemos a Meana (2017), en su libro “Gestión de inventarios”, considera como objetivo principal de un

inventario la importancia de confirmar la mercadería que posee una empresa mediante un recuento físico de las existencias que tiene la empresa. Indica además que tiene que haber una comprobación de los datos que tenemos en nuestros sistemas versus el stock real que hay en nuestros almacenes.

Esto nos va a permitir poder obtener una serie de valores detallados con el que dispone la empresa para poder realizar sus actividades comerciales. Asimismo, Galiana (2018) en su libro “Manual de gestión de compras para logísticos” publicado en Valencia, indica que no importa las diferencias entre organización públicas o privadas, compañías grandes o pequeñas, existe una gran coincidencia en el proceso de abastecimiento y en la gestión dentro de la cadena de suministro de cualquier empresa

Resalta que la parte crítica y determinante del éxito de una gestión radica en la relación entre los proveedores y la organización. La gestión de una compra eficiente contribuye siempre de forma positiva al éxito de la empresa. Plantea además que las empresas requieren competencias que le faciliten un abastecimiento estratégico. Es por ello que propone una estrategia de compras para mejorar estratégicamente el abastecimiento desde lo que se estima de ventas hasta la estrategia de compras. En el proceso de compras, analizando la gestión desde las actividades básicas de abastecimiento, incluso desde la identificación de la necesidad de compras hasta el hecho mismo de la compra y el abastecimiento. En el entorno del abastecimiento, identificando las actividades y las decisiones que se tomen en el flujo de materiales incluyendo las actividades de embalaje y transporte.

En la gestión de la función de compras, lo que permitirá poder entender todos los aspectos administrativos importantes en el área de compras. En la competencia de compras desarrollando un perfil necesario en los gestores de compras para que tengan una performance más eficiente.

Es importante mencionar que Arenal (2016) detalla el ciclo de compras. Independientemente del rubro de la empresa y el tamaño de la misma, el ciclo de las compras puede variar, sin embargo, Arenal identifica 6 pasos generales en el proceso de compra de una organización: Análisis de la solicitud de compras: Este

paso se realiza de acuerdo con las áreas que se encargan de abastecer compras, se toman decisiones de compras, priorizando las urgentes de las importantes, tiempo de entrega, presupuestos, fechas de entregas pactadas por el área comercial, capacidad de almacenamiento entre otros. Investigación y selección de Proveedores: Se necesita contar con una base de datos actualizada de diversos proveedores y un sistema de evaluación de proveedores adecuada, en donde se establezcan criterios económicos, de calidad, servicio y entrega.

Negociación con el proveedor seleccionado: esta etapa va a permitir establecer los acuerdos de compras que sean beneficiosos para la empresa. La negociación debe ser rentable para la empresa por lo cual las condiciones deben ser claras condiciones como la variedad de los proveedores que tienen los mismos productos, costos y servicios adicionales que puedan ofrecer, en las negociaciones debe ser importante pactar las condiciones de pago, entrega de productos. Acompañamiento de pedido: busca realizar el seguimiento de los productos comprados, así como la verificación de que se cumpla con los tiempos de entrega pactados, el acompañamiento del pedido va más allá de la simple emisión de la orden de compra. Control de la recepción de lo comprado: Es importante realizar una comprobación de los productos entregados mediante la verificación visual de la mercadería y la documentación respectiva. Pagos: Son pactados desde el inicio del acuerdo comercial de compra y son plasmados en los documentos comerciales tales como: facturas, órdenes de compra entre otros.

Es importante mencionar que en un mundo digitalizado en el que vivimos en la actualidad, los procesos de compras deben ser realizados mediante el uso de las nuevas tecnologías esto, no solo con el fin de reducir costos en el proceso de compra, sino que también reducir tiempos de atención. En tal sentido Arestigue (2021) afirma lo siguiente:

En la actualidad, gran parte de las empresas de cualquier sector se encuentran sumergidas en procesos de digitalización. Las nuevas tecnologías aplicadas en la función de Compras mejoran la competitividad, reducen costes y tiempo de gestión, así como incrementan las oportunidades de ahorro. La transformación digital en las compras corporativas no es un reto nuevo, pero sí es

una asignatura pendiente en la mayoría de las empresas españolas, fundamentalmente PYMEs. (p.1)

En tal sentido es importante que las empresas pymes deben actualizarse a las nuevas tecnologías, de esta manera estarán a la altura de las exigencias del mercado, y serán más competitivas frente a sus competidores. En un mundo globalizado y altamente digitalizado, las pymes no pueden vivir aisladas de todo este proceso de transformación digital que viven las empresas. José Luis Arestigue (2021) agrega lo siguiente:

Además de disponer de datos para la mejor toma de decisiones, y el aumento de competencia en determinadas categorías accediendo a un mayor número de proveedores, nos permite una reducción significativa de tareas de escaso valor, que son un lastre a la competitividad de la empresa, y una pérdida de ventaja competitiva frente a otros competidores que ya han abordado estos procesos de digitalización. (p.2)

Por tal motivo, el proceso de digitalización de la gestión de compras debe ser una prioridad, ya que mejora la competitividad de las empresas, reducen los costos de atención y tiempo. Una empresa que no se adapte a los nuevos cambios de la digitalización de los procesos, simplemente pierde competitividad frente a sus rivales comerciales, lo que afecta directamente a la rentabilidad de la empresa y hace que la misma no sea, comercialmente hablando, sostenible en el tiempo.

Las actividades que realizan tanto, la gestión de compras como la administración logística, deben estar interactuando constantemente, con el fin de poder perfeccionar procesos operativos con el fin de reducir costos para poder incrementar las utilidades de la empresa. El éxito comercial de una empresa radica en la capacidad de interacción y coordinación que tiene en sus diversas áreas. todas las áreas deben estar trabajando coordinadamente con el objetivo de hacer una empresa cada vez más rentable. En tal sentido Mora (2021) afirma que:

Vivimos en un mundo globalizado en el que la tecnología digitalizada ha tomado un papel protagonista y las empresas han tenido que adaptarse a los cambios logísticos que esto ha conllevado. Hoy en día ya no basta con tener un producto innovador a un precio competitivo; hay que saber gestionar la cadena de

abastecimiento para que el producto llegue con la calidad óptima, al lugar indicado y en el tiempo justo (p.1).

Las empresas deben de trabajar como un todo, los procesos operativos, comerciales, logísticos entre otros, deben de tener una coordinación de actividades en mayor o menor medida, pero siempre debe existir una comunicación entre todas las áreas, principalmente en la gestión de compras y la administración logística que son las encargadas de dar todo el soporte de abastecimiento para que las áreas de ventas, que son las que finalmente se encargan de obtener los objetivos comerciales, tengan todas las facilidades y herramientas para alcanzar estos objetivos y así poder tener una empresa rentable sin presentar pérdidas en sus estados financieros.

También es pertinente mencionar a Silva (2017) afirma que la gestión logística de una organización es fundamental para la productividad de la misma, por lo cual es importante la implementación de un proceso de control interno enfocado en la regulación. Lo cual solo puede estar conformado como una actividad individual o puede realizarse mediante un conjunto de actividades programadas de manera continua durante todo el año, esto con el fin de poder obtener resultados que sean comparables con resultados históricos y estimaciones futuras.

En lo que respecta a las categorías del estudio a continuación se presentarán los conceptos de las categorías de la siguiente manera: proceso de gestión de compras, administración de inventarios y finalmente negociación con los proveedores: En ese sentido Vargas (2013) afirma lo siguiente: el proceso de gestión de compras necesita estar asociado a una gestión de la cadena de suministros con el fin de que la cadena de proveedores pueda funcionar de manera adecuada. Es por ello que indica que la logística se encarga de ocupar un amplio grupo de actividades que garanticen la eficiencia y eficacia de la movilización y correcto abastecimiento de los productos en las diversas áreas de una empresa.

Es importante señalar lo que Reina (2020) indica respecto a la gestión y administración de los inventarios; nos recomienda que la gestión y administración de inventarios es una de las actividades de mayor importancia en la administración

de una empresa. Con una buena administración del inventario la empresa puede ahorrarse hasta casi el 50% de costo innecesarios, que son originados por el almacenamiento de productos que no tienen rotación, el sobre almacenamiento de productos innecesarios y el uso de espacios que pueden ser mejor aprovechados si se lleva un adecuado control de todos los productos que la empresa esta almacenando.

El nivel de dificultad en la administración del inventario radica, no solo en la cantidad de ítems que este tenga, sino que también en el movimiento diario que el inventario tiene, así como en la correcta distribución que se tiene que realizar de todos los productos que la empresa adquiere y almacena.

Para Galvan (2017) señala que la elección de buenos proveedores produce problemas en la toma de decisiones que una empresa debe de tomar. Factores cualitativos y cuantitativos, hace que esto sea así. Como la decisión de elegir buenos proveedores se realiza de manera múltiple (pasa por diversas áreas) lo prudente es realizar análisis de programación lineal para poder desarrollar la mejor elección posible para la empresa. Es de suma importancia poder realizar una elección de proveedores sustentada en base a un buen análisis producto del resultado de una buena programación lineal.

Para Gallo (2021) la administración de inventarios tiene dos puntos que se oponen en apariencia, el primero es minimizar la inversión de los recursos previstos en el inventario para redirigirlos a otras áreas dentro de la misma empresa y el segundo punto es contar con los suficientes productos para poder hacer frente a la demanda que la empresa tiene, esto con el fin de que las operaciones de producción y las operaciones comerciales funcionen sin ningún inconveniente.

Por otro lado, tenemos a Sayes (2019) quien indica que los proveedores tienen un alto nivel de relevancia en la cadena de suministros en las organizaciones, toda vez que de los proveedores las organizaciones pueden obtener la materia prima, materiales, entre otros servicios que la empresa necesita para poder continuar con su proceso productivo. Es por ello que es importante que exista una correcta relación entre proveedores y la organización para que ambas partes puedan verse beneficiadas y continúen realizando acuerdos comerciales

III METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de la investigación

El presente trabajo de investigación por su finalidad es de tipo básica. (Grajales 2000) se busca incrementar los conocimientos teóricos, sin el interés de las posibles aplicaciones o consecuencias en la práctica. Lo que se busca es tener un mayor conocimiento sobre la gestión de compras y el área logística de la empresa ferretera. Según la profundidad de la investigación del estudio este trabajo de investigación es de tipo descriptivo. (Arias, 2021) “Se va a analizar las características (población) o fenómenos, pero sin realizar el estudio del porqué del comportamiento de unas respecto a otras. Lo que se busca en la presente investigación es documentar las políticas de gestión de compras, y el área logística de la empresa.

Según los factores del presente estudio este trabajo es de diseño fenomenológico. Asimismo, Viera (2017): “Son las experiencias individuales, subjetivas de los participantes, respecto a un fenómeno”. En el presente trabajo se formularán preguntas a los hechos y experiencias de los participantes, luego se realizará un análisis de las variables, después de ello se realizará una descripción y un análisis respectivo, de esta manera se cumplirá la función de observación.

Debido a que se verificará la gestión de compras y la administración logística esta investigación es de diseño no experimental. Esta investigación buscará analizar la categoría gestión de compras, y la subcategoría administración logística, gestión de inventario y selección de proveedores. Hernández, Fernández y Baptista (2010) la investigación no experimental trata de investigaciones en donde las variables no se pueden manipular libremente. En la investigación no experimental de corte longitudinal, solo se va a observar lo que ocurre con las variables para luego analizarlas. Es importante recordar a Kerlinger (1979) afirma que la investigación no experimental es toda aquella investigación donde no se puede manipular ninguna variable, ni de forma aleatoria ni de forma intencional. Las variables son estudiadas en su hábitat sin ningún tipo de manipulación. Ya que no existe ninguna razón para manipularlas. Según Dzul (2020) se utiliza cuando se

busca analizar qué cambios van a ocurrir en algunas variables. Se recolectan en un tiempo determinado para luego hacer análisis con los datos obtenidos.

3.2 Categoría, subcategorías y matriz de categorización

El presente estudio se desarrolló con categorías de naturaleza cualitativa, las fueron determinadas por el análisis del programa Atlas TI, el cual arrojó las categorías y subcategorías desarrolladas en esta investigación.

Categoría 1: Gestión de Compras

Según Marañón (2021) la gestión de compras son todas las actividades que se necesitan realizar para poder obtener los bienes y/o servicios que requiere una organización determinada. Estos bienes y/o servicios son fundamentales para que la organización pueda hacer sus actividades comerciales. Inicialmente a la gestión de compras se le consideraba como un proceso netamente operativo, sin embargo, en la actualidad la gestión de compras forma parte fundamental de la estrategia de negocios que toda organización posee. Las empresas que consideran a la gestión de compras como una simple actividad de gestionar bienes y/o servicios que la organización de compras, están dejando pasar una oportunidad de poder diferenciarse estratégicamente de sus competidores.

Subcategoría categoría 1: logística

Según (Mauleón y Prado 2019), la logística son todas aquellas actividades que se desarrollan en una organización con el fin de velar por el aprovisionamiento, el almacenaje, transporte, gestión de inventarios y distribución de los productos que una empresa necesita para poder realizar sus actividades comerciales. La logística es el arte de saber cómo está organizado y trabajar conjuntamente con los demás departamentos de la organización esto con el fin de dar calidad a los mejores costos para la empresa. Logística son todas aquellas actividades de gestión y coordinación integral sobre materiales e información, optimizando la calidad del servicio y la reducción de los costos en una empresa.

Subcategoría categoría 2 : Gestión de inventarios

Es importante señalar que para Gallo(2021), en la gestión de inventario lo que se trata de realizar es de segmentar y/o clasificar todos los productos de un almacén según su relevancia, importancia, valor económico, nivel de rotación entre otros criterios. Con esta actividad lo que se busca es priorizar los ítems más importantes de un almacén, como los productos que tienen una mayor rentabilidad o que generan mayor utilidad para la empresa, o aquellos productos que tienen un nivel de rotación mayor. Por tal motivo se tiene que establecer una categoría de inversión para obtener un mayor control de los productos.

Subcategoría categoría 3 : Selección de Proveedores

Es de suma relevancia mencionar que, según Gil (2018), la estrategia de selección de proveedores en cualquier rubro de negocios es una de las actividades con mayor complejidad en el campo de la administración por tal motivo su correcta aplicación va a ser positiva en la gestión de aprovisionamientos para una empresa. Agrega además que, en el mercado se pueden encontrar diferentes opciones de compras cada una de ellas con atributos y valores diferentes entre sí por ello es muy importante centralizar todas las actividades de selección de personal dentro de un área especializada que evalúe todos los atributos y alternativas de cada proveedor.

3.3 Escenario de Estudio

Para la presente investigación, se consideró a un total de 6 colaboradores. A la fecha de la investigación la empresa cuenta con 6 colaboradores, distribuidos en sus diferentes áreas, ya sea en la parte administrativa, logística o en la parte comercial de la empresa. Al respecto, Ramírez (2012) indicó que este tipo de muestra debe considerar todas las unidades de investigación.

El análisis de la presente investigación está conformado por 6 colaboradores de un total de quince. El escenario de estudio es dentro de las instalaciones de la empresa de la empresa ferretera. Dentro del organigrama de esta empresa serán estudiados la gestión de compras con el área de logística.

3.4 Participantes:

Los participantes que han intervenido en esta Investigación son el Gerente General General de la empresa el Señor Victor Valcarcel Mamani, junto con el Jefe de Logística Sr. Richard Mamani, Administrador Norma Olortegui y a los jefes de tienda Vilma Obeso, Reyna Rojas y Daniel Rojas quienes están relacionado directamente con el proceso de gestión de compras y el área logística de la empresa.

3.5 Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos:

Se trata de una investigación cualitativa por lo cual el instrumento que se aplicará a este trabajo es la entrevista con preguntas semiestructuradas: Es importante indicar que según (Raffino, 2020) lo que permite que el entrevistado se expone en los temas de la investigación para sacar un mayor provecho a la información son las preguntas realizadas con enfoque directo en el tema analizado.

Se van a recopilar datos de forma directa sobre la gestión de compras y el trabajo directo que realiza el área logística. Por tal motivo la instrumentación de recolección de los datos es confiable y viable.

3.6 Procedimiento:

Las entrevistas se pasarán a una matriz de comparación entre los diversos entrevistados, ya que el diseño de la presente investigación es de tipo fenomenológico. Se llevarán a cabo en el siguiente orden realizando comparaciones constantes de las respuestas obtenidas:

- Se compararon los datos obtenidos por objetivos del tema de investigación.
- Se integrarán los datos de categorías y subcategorías, para reducir el conjunto de datos.
- Se redactará la teoría encontrada que arroja el análisis de datos, de acuerdo con los patrones encontrados.

3.7 Instrumento para la recolección de Datos:

El instrumento para la recolección de datos de la presente investigación es la entrevista lo que nos va a permitir poder obtener datos estructurados.

El cual se realizará a las personas involucradas en esta investigación y que sean responsables directos e indirectos de las categorías de la presente investigación.

Anexo

ITEM	PREGUNTA	TIPO DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTO
1	¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa ?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
2	¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
3	¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
4	¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
5	¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
6	¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
7	¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
8	¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos
9	¿Considera que el área logística realiza las compras	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y

	de manera oportuna)		análisis de datos
10	¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto?	Cualitativa Básica	Entrevista, grabación y análisis de datos

3.8 Validez y confiabilidad:

La validez de las entrevistas para el presente trabajo de investigación la da el propio entrevistado cuando se realiza la misma entrevista, y analizado por el sistema Atlas TI

3.9 Procedimiento:

El procedimiento de la observación de esta investigación cualitativa el cual se ha dado por la obtención de datos, para luego pasar a la preparación, revisión y transcripción, el cual nos lleva a la organización de los datos, así como su Categorización, etiquetado y codificación de los datos, y por último el análisis de datos respectivos para poder generar conclusiones.

Partiendo desde la premisa de obtención de datos para esta investigación de tipo Cualitativo, se han realizado las entrevistas con preguntas abiertas dirigidas a las personas que trabajan dentro de la empresa, y que ven diariamente como se realiza el proceso de gestión de compras en el área logística. Después de obtener toda la información recopilada de las entrevistas realizadas, se organizaron de acuerdo con el orden que se tiene de las categorías y subcategorías del presente trabajo de investigación.

3.10 Rigor Científico:

Esta investigación pertenece a un estudio de método científico y, por lo cual la investigación ha partido del fenómeno de una realidad, desde el análisis hasta la recolección de información. Por ello es importante señalar que según (Bunge, 2014) la investigación científica no posee un plazo prescriptivo y una verdad que sea absoluta, sino, para alcanzar su objetivo emplea el manejo una serie de enunciados provenientes de otros campos, de ahí su interdisciplinariedad, que irá construyendo un nuevo discurso del dominio del saber denominado como paradigmas y

epistemes perfeccionándose permanentemente sean en productos o teorías y sus medios o técnicas. Por tal motivo concluyó que este trabajo de tipo cualitativo tiene el rigor científico y servirá como base para estudios futuros, por sus aportes teóricos.

3.11 Método de análisis de información:

Por un lado (Sampieri, 2019), nos indica que la recolección y el análisis de los datos se dan en paralelo, en donde nosotros vamos a recibir información no estructurada, para que el investigador haga la estructuración respectiva, en cuanto a la interpretación de datos, cada uno posee su propia perspectiva, lo que no significa que una interpretación es mejor que otra, Por lo tanto, en este trabajo de investigación, se ha utilizado el método de análisis interpretativo, el cual se pondrá en práctica dando interpretación a las entrevistas realizadas, así como el argumentativo comparativo (interpretación del texto, haciendo comparaciones), el cual se dará las comparaciones respectivas, con la información que se tiene como son antecedentes nacionales e internacionales , categorías y subcategorías.

3.12 Aspectos Éticos:

Según (Cortina, 2021). Nos explica los diversos argumentos que permiten comprender la dimensión moral de una persona, además de la reflexión que hace sobre ella.

Es importante indicar que la presente investigación ha sido realizada bajo los lineamientos de la Universidad César Vallejo, donde se está llevando a cabo la investigación, además se ha respetado la autoría de las referencias que se han tenido en cuenta para el desarrollo de esta investigación, aparte de ello este trabajo tiene los siguientes aspectos éticos:

Respeto a los procedimientos que tiene la entidad para el permiso respectivo, en cuanto a la ejecución de las entrevistas.

Respeto a proteger los derechos de las personas involucradas en el estudio.

No se usará incorrectamente la información que se obtenga.

Confidencialidad de la información recolectada.

Honestidad respecto a la buena manipulación de los datos

IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Descripción de los resultados

La presente investigación está basada en diversas entrevistas realizadas a personal de la empresa, quienes se encuentran relacionados directa o indirectamente en el proceso de compras, gestión de inventarios y en la selección de proveedores.

Las entrevistas constan de 10 preguntas abiertas para que el entrevistado pueda expresarse en todos los detalles que considere importante.

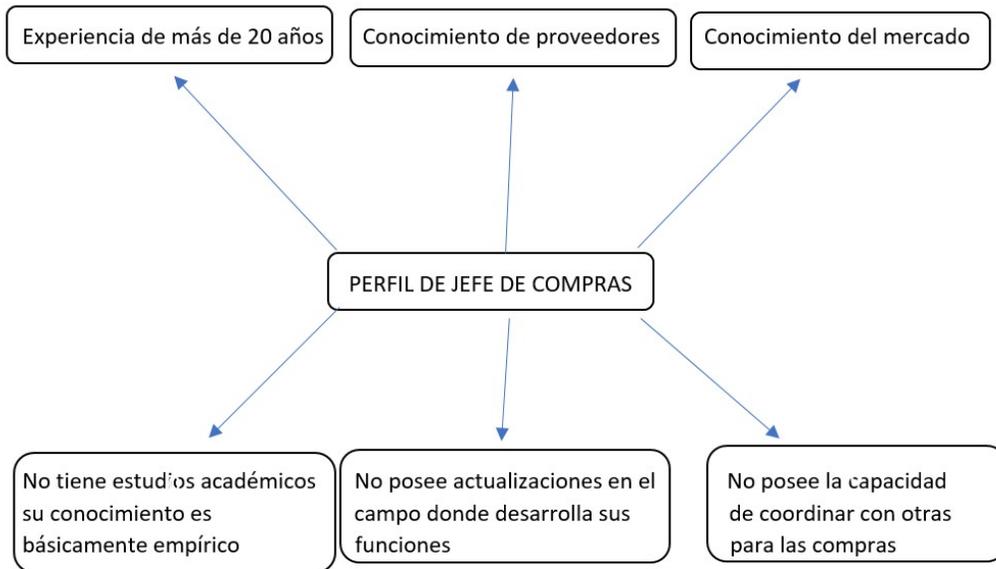
Luego de terminar de realizar las entrevistas a los diferentes colaboradores que tienen participación alguna en el proceso de compras, se puede determinar según se aprecia en la tabla Sankey, que la gran mayoría coincide que el jefe de compras, mas allá de su amplia experiencia en el cargo, debe capacitarse y estar actualizado en lo que respecta al cargo y las funciones que realiza.

Diagrama Sankey



Ilustración 2

Perfil de Jefe de Compras



Triangulación de entrevistas.

Objetivo General: Comprender cuál es el perfil del Jefe de Compras de la empresa ferretera

Conclusión

Mediante las diversas entrevistas realizadas con el personal que tiene relación y/o participación en el proceso de compras se puede llegar a la conclusión que la mayoría de entrevistados, a excepción del Jefe de Compras y el Gerente General de la empresa, indican que el perfil del jefe de compras de la empresa analizada es el siguiente:

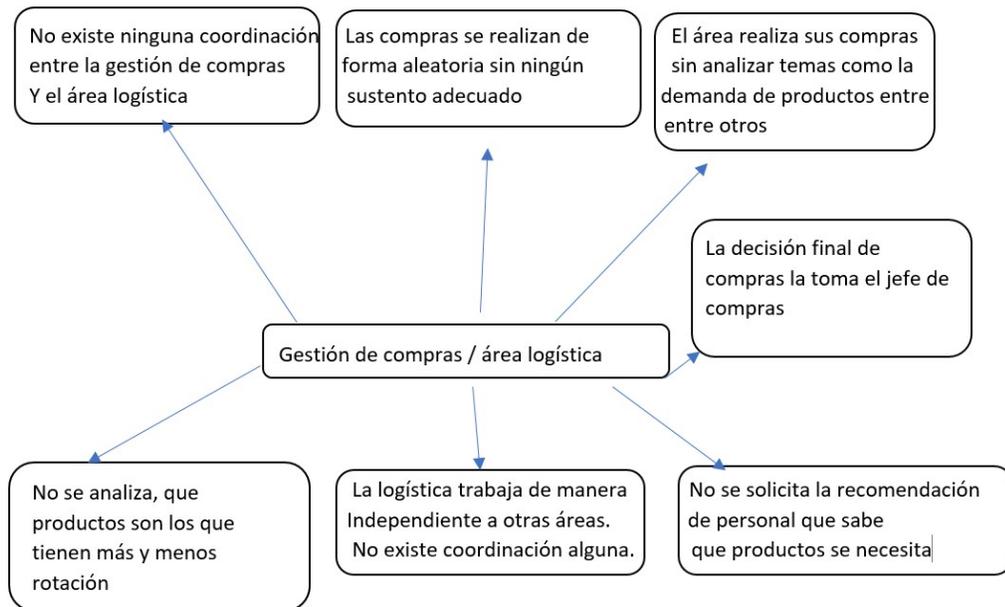
Se trata de un trabajador cuya principal fortaleza es la experiencia que maneja en el rubro ferretero, cuenta con casi 15 años trabajando en el sector, por lo tanto no solamente tiene una relación comercial con la gran mayoría de proveedores, sino que también tiene, por los años que trabaja en la empresa, es considerado por los proveedores, quienes le dan un trato privilegiado con respecto a excepciones en lo que respecta a solicitudes de compra, también puede solicitar, amparándose en su relación con los proveedores, prioridad en los despachos de productos asegurando así el abastecimiento de la empresa frente a demás competidores.

Esta experiencia que tiene el Jefe de Compras, que le da un valor agregado a su puesto, contrasta directamente con su principal debilidad: no tiene estudios relacionados con su función.

El Jefe de Compras de la empresa analizada no tiene ningún estudio relacionado directamente con la función que realiza. Ya sean estudios de Administración logística, abastecimientos, gestión de inventarios entre otros. Él solo basa las actividades diarias que realiza y la toma de decisiones que hace, solo en su mero conocimiento empírico del cargo que desempeña el cual hasta cierto punto le funciona, sin embargo, para efectos de la misma empresa sería mejor que todo ese conocimiento empírico de la función que el Jefe de Compras tiene, sea reforzados por estudios académicos que potencien aún más sus conocimiento del cargo que desempeña.

Ilustración 3

Gestión de compras y área logística



Objetivo Específico 1 Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa analizada.

Conclusión

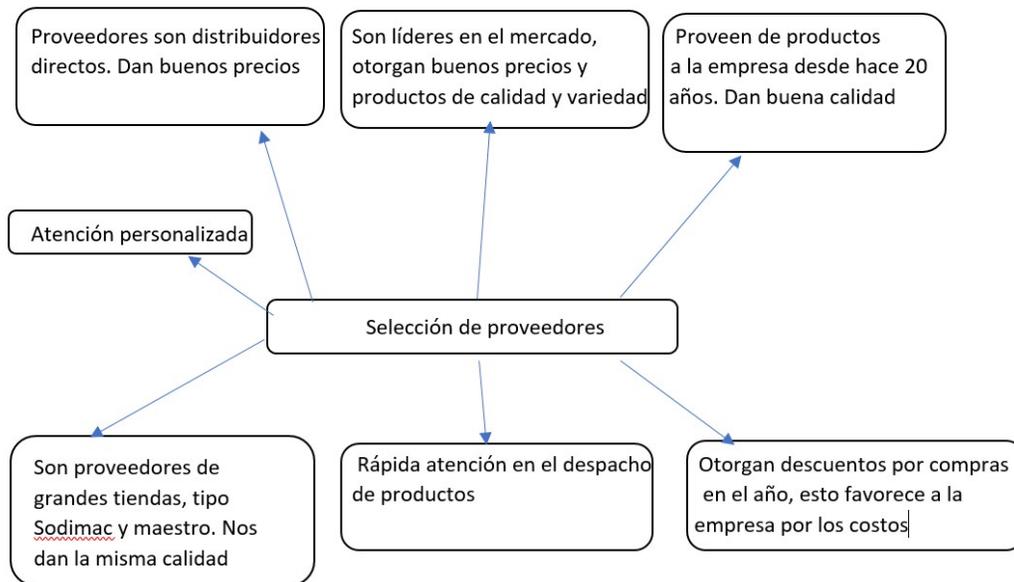
La mayoría de entrevistados indican que no existe ninguna relación y/o coordinación entre la gestión de compras y los demás procesos logísticos que tiene la empresa. Es importante indicar que, salvo el RRLL, señor Victor Valcarcel Mamani y el Jefe de Logística Richard Mamani, los demás entrevistados indican que la coordinación entre la gestión de compras y los procesos logísticos de la empresa no están relacionados de manera adecuada.

Los entrevistados indican que producto de esta descoordinación que tiene estas áreas de la empresa, existen ocasiones en donde se compra productos que ya

están en el stock de la empresa, o en el pero de los casos, se compra productos con los que la empresa cuenta.

Ilustración 3

Selección de Proveedores



Objetivo Específico 2 Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa.

Conclusión

El 100% de los entrevistados nos informa que los proveedores con los que cuenta la empresa, son los adecuados.

Estos proveedores son importadores directos o distribuidores autorizados para la comercialización de los diversos productos que la empresa cuenta.

Todos los entrevistados indican que estos proveedores son los mismos que tienen la competencia, por lo cual los costos de los productos con respecto a la competencia no varían mucho, por ello sus márgenes de ventas y/o utilidad por productos no se ven afectados.

Objetivos Específicos 3 Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras.

Conclusión:

La mayoría de entrevistados afirma que la gestión de compras y la gestión de los inventarios caminan en cuerdas separadas. Refieren que al momento de realizar las compras de los diversos productos no se realiza ningún tipo de consultas con los encargados de los inventarios, lo que origina que las tiendas se están enviando productos entre unas y otras para poder cumplir con la venta, sin embargo, este ocasiona molestia en los clientes ya que tienen que esperar, en algunos casos, un tiempo considerable hasta que los productos solicitado llegue a sus manos.

V DISCUSIÓN

Categoría Uno: Sobre el perfil del Jefe de compras; Viveros (2020) resalta la importancia de la mixtura que debe tener un Jefe de Compras para tener éxito en su gestión. Viveros nos dice que el jefe o encargado de compras debe tener la mayor experiencia posible, la cual debe haber sido adquirida a lo largo de los años en que se desempeñó dentro del área de compras, o áreas que tengan alguna relación directa con las compras. Esta experiencia vivida en la práctica le va a dar la capacidad de poder persuadir y/o advertir cualquier tipo de inconveniente que se pueda generar en el proceso de compras, así como también le dará el expertis suficiente para que posea toda la capacidad necesaria para tomar decisiones importantes en el área de compras.

Por otro lado, Viveros también indica que, si bien es cierto la experiencia adquirida en el campo, lo que representa solo el 50% de lo que requiere un buen jefe de compras, el 50% restante es adquirido través del estudio y capacitaciones constantes que permitirán al jefe de compras, poder estar a la vanguardia de programas, software y demás protocolos de compras que se realizan en las mejores empresas del mundo, lo que le permitirá estar altamente capacitado para tener el mejor criterio al momento de realizar las compras de la empresa en donde se encuentra laborando.

De las entrevistas realizadas a los colaboradores de la empresa, se pudo identificar que el Jefe de Compras de la empresa es una persona que cuenta con 20 años de experiencia en área de compras, ya sea como auxiliar, asistente y finalmente como Jefe de Compras. Él es una persona, que, por su experiencia en el área, sabe el proceso de compras que tiene la empresa en evaluación, tiene contacto directo con los vendedores de los diversos proveedores que tiene la empresa, lo que le da un trato diferente frente a la competencia de la empresa.

Su experiencia le ha permitido a la empresa, poder acceder a líneas de créditos mayores que de las competencia, lo cual es un factor diferencial frente a sus competidores, ya que ello le permite a la empresa obtener mejores productos con mejores condiciones de pago, sin embargo es una persona que carece de

formación académica para el puesto que desempeña ya que no solo no se actualiza con las nuevas estrategias de compras que realizan las empresas, si no que no posee un estudio que le de base y soporte a toda aquella experiencia que a adquirido mediante todos estos años trabajando en el área de compras en diferentes puestos.

Categoría dos: Al respecto de la categoría logística, tenemos a Silva; quien en su investigación concluye que uno de los factores para que una empresa sea altamente productiva, es la correcta gestión del área logística, ya que en ella se venta la mayor parte de los gastos que hace una empresa. Según como también afirma Grimaldo: el 50% del total de gastos que hace una empresa están directamente relacionados con el área logística. Por tales motivos ambos autores resaltan la importancia de una buena administración en el área logística de la empresa.

Silva, Recomienda, además, la creación de un área de control interno que supervise de manera constante o aleatoria el 100% de las actividades que son desarrolladas en el área logística y, de ser el caso, esta área tenga la capacidad no solo se supervisar las labores que se realizan en el área logística sino que también tenga la capacidad de sancionar alguna falta, que se comentan en los procesos administrativos del departamento logístico, ello para estar en un constante aprendizaje y mejoramiento continuo.

En los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas, se ha podido identificar que no existe tal control interno que, sí se recomiendan en otras investigaciones citadas en la presente investigación, tampoco hay una encargada que realice las supervisiones de los procesos del área logística lo que hace casi imposible la capacidad de que exista mejoras en el departamento logístico.

Además, se pudo identificar que no existe ningún tipo de coordinación entre las diversas áreas que la empresa tiene. Cada área trabaja como si fuese una isla o como si no pertenecieran a la misma empresa, lo que hace más difícil la implementación de un área de control interno para la empresa.

Categoría tres Gestión de inventarios: Según Reina en su investigación realizada en el año 2020 nos indica el valor y la importancia que tiene la correcta administración del inventario de una empresa, ya que esta le va a permitir a la misma poder ser una organización más rentable en tanto gestione adecuadamente el inventario con el que cuenta.

Hacer análisis de los productos que son los que tienen mayor rotación para enfocar las compras en estos productos y no en los que tienen menor rotación, ya que de lo contrario se incrementará el stock innecesario en la empresa.

En las entrevistas realizadas a trabajadores de la empresa, se ha pudo identificar que no existe una buena administración en el inventario de la empresa, ya que existe una gran cantidad de productos que han sido comprados sin ningún tipo de sustento, ya que estos productos no tienen un buen nivel de rotación, lo que ha generalizado un aumento innecesario de productos que no son demandados por los clientes, lo que genera un aumento en el costo de almacenaje en el inventario. Por otro lado, también al momento de realizar las compras, no hay ninguna coordinación con el inventario según recomienda Reyna (2020), ya que hay ocasiones que se compran productos que ya existen en el almacén de la empresa lo que afecta altamente a la productividad de la empresa.

Esta mala práctica de la empresa se puede ver reflejada en la mala distribución de los productos cuando se hace la distribución en las tiendas, ya que hay tiendas que reciben productos que ya tienen y otras tiendas no reciben los productos que necesitan, lo que genera atraso en la entrega de los productos a los clientes que requieren productos lo más rápido posible.

Categoría Cuatro selecciones de proveedores Galvan en su investigación indica que la selección de buenos proveedores genera un problema de coordinación entre múltiples áreas de la empresa, ya que existen muchas tomas de decisiones, autorizaciones y gestiones que deben ser realizadas. Ello implica que toda buena decisión debe ser tomada en base a un análisis de programación lineal o cualquier otro tipo de sustento que de por sentada que la decisión del proveedor es la adecuada.

No se realizó ningún tipo de análisis de programación lineal o cualquier otro para poder hacer la elección de sus proveedores ya que la decisión de ellos fue responsabilidad directa del representante legal de la empresa, el señor Victor Valcarcel, quien fue la persona que en su momento realizó las negociaciones y elecciones de los proveedores.

Es importante indicar, que si bien es cierto, la elección de los proveedores fue realizada de manera netamente empírica y experimental, se podría decir que esta elección fue correcta, ya que, como se ha indicado anteriormente, los proveedores de la empresa, son importadores directos o distribuidores autorizados de los diversos productos que la empresa comercializa, lo que permite poder acceder a productos con buenos precios y de alta calidad lo cual es apreciado por sus clientes.

VI Conclusiones

Primera: Con respecto a conocer el perfil del Jefe de Logística se puede concluir que el actual Jefe de Logística, es una persona con amplia experiencia en el cargo que desempeña.

Experiencia obtenida por los años que ha venido trabajando en la empresa, sin embargo, grado académico en el cual sustente todo aquel badague obtenido mediante su trabajo y esfuerzo diario.

Es necesario que el Jefe de Logística sea una persona capacitada académicamente y que esté actualizado con las nuevas formas y tecnologías con las que están trabajando en empresas de la competencia, lo que va a permitir que la empresa no se quede estancada como una empresa antigua en sus procesos logísticos, si no que esté a la vanguardia de todo aquello que se requiera para la administración logística

Segunda: Sobre el objetivo de conocer como la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos esta investigación concluye que; tanto la gestión de compras como los demás procesos logísticos de la empresa estudiada, son procesos y/o gestiones que no trabajan en conjuntos, las gestiones de compras no están en comunicación con cualquier otro tipo de operación logística que la empresa tiene.

Mediante las entrevistas he podido constatar que en varias ocasiones el Jefe de Compras, adquiere mercadería sin ningún tipo de consulta ni mucho menos dar parte al área de logística, para que ella pueda dar su visto bueno al momento de realizar las compras para la empresa.

Es de suma importancia que se tome conciencia que el proceso de compras de una empresa, es un proceso multitarea, si bien es cierto que la palabra final y la responsabilidad de las compras recaen en los encargados de la gestión de compras, se requiere que se toma información de las diversas áreas para que el

proceso de compras es el adecuado, realizando compras de productos necesarios y optimizando los recursos que la empresa tiene.

Tercera: En cuanto al objetivo específico sobre la selección de los proveedores, al respecto es importante indicar que se concluye de la siguiente manera: El proceso mediante el cual fue realizado la selección de los diversos proveedores de la empresa, si bien es cierto que fue realizada de manera empírica, es correcta. Ya que la empresa tiene como proveedores directos a empresas que realizan la distribución directa en el Perú, o a proveedores que son importadores directo de las marcas que la empresa comercializa.

Empresas como GW Yichang, Losaro, Qroma SAC Inversiones Comerciales A&V, Ardiles Import entre otros, son proveedores que, no solamente le dan productos de buena calidad a la empresa y costos competitivos, sino que, además de ello, le han otorgado a la empresa diversas líneas de crédito que le ha permitido poder realizar importantes compras a la empresa con el fin de poder tener las tiendas correctamente almacenadas y listas para su comercialización.

Si bien es cierto estos proveedores a mi parecer son los adecuados, ello no quiere decir que la empresa no deba buscar nuevos proveedores. Creo que la búsqueda constante de nuevos proveedores hará que la empresa pueda optar por unas mejores condiciones que las que ya tiene en este momento.

Cuatro La conclusión para el objetivo de conocer como la gestión de los inventarios está inmersa en el proceso de compras es la siguiente: Se ha podido concluir que si bien es cierto que para un adecuado proceso de Gestión de Compras, las compras y la administración de los inventarios tienen que estar en comunicación constante para que solo se compre lo que escasea en el inventario y los productos que tienen mayor demanda por parte de los clientes, sin embargo después de las entrevistas realizadas a diversos trabajadores de la empresa, se puede concluir que la gestión de compras y la administración de los inventarios son dos áreas que difícilmente coordinan al momento de realizar las compras. No existe ningún tipo de comunicación formal por parte de cualquier de estas áreas para cuando se va a

comprar los productos. Es por este motivo que, en muchos casos, se compran productos que no son demandados por los clientes, o productos que ya se encuentran en el stock de cada tienda. Lo que origina que en muchas ocasiones las tiendas se deban repartir productos entre sí, lo que genera molestia en los clientes ya que tienen que esperar por un tiempo promedio de 10 minutos para que su producto desee.

VII RECOMENDACIONES

Primera: Se recomienda que el Jefe de Logística pueda matricularse en algún curso de especialización o de ser mejor en una universidad. Considero que, si bien es cierto, la experiencia de un colaborador es vital para su desempeño diario, siempre es importante poder reforzar y complementar toda aquella experiencia con estudios que permitirán poder ampliar sus horizontes de conocimiento, lo que le permitirá poder desenvolverse de mejor manera en sus funciones diarias.

También es importante que la empresa exija que el perfil del jefe del área logística sea el de una persona que tenga los logros académicos necesarios para poder desarrollar dicho puesto. Para ello es necesario que la empresa realice un manual de funciones y responsabilidades en donde, entre otras cosas, se detalle el perfil de cada puesto en la empresa, esto ayudará a que la empresa tenga una valla mínima para exigir a los nuevos colaboradores y también para nombrar ascensos en la empresa.

Segunda: Se recomienda que existan capacitaciones y coordinaciones constantes entre el área de compras y el área logística afín de evitar que el Jefe de Compras pueda adquirir mercadería que la empresa no necesita, o que simplemente las tiendas no estén correctamente abastecidas con producto que sus clientes necesitan.

También se recomienda que se cree un protocolo estandarizado de proceso de gestión de compras, para que se tome conciencia de que el área de compras no puede estar comprando productos a su simple criterio y sin ningún tipo de sanción económica.

Se debe tomar conciencia que el proceso de compras en una empresa, es un proceso que implica a todas las áreas de la organización, y que si bien es cierto, la responsabilidad final es del área de compras, las decisiones que esta área toma, debe estar basado en recomendaciones y sugerencias de otras áreas, esto con el fin de que las decisiones tengan un respaldo de todo el personal que estuvo involucrado en el proceso.

Tercera: En la selección de proveedores, si bien es cierto que los actuales proveedores, son proveedores competitivos e importantes para la empresa, se recomienda estar en una constante búsqueda de nuevos aliados comerciales (proveedores) siempre con la consigna de conseguir mejores precios de compras y mejores condiciones de pago.

Una empresa siempre tiene que estar en constante actualización y/o evaluación de proveedores, esto con el fin de poder siempre tener una mejor posición frente a las negociaciones que se realicen con los nuevos proveedores y con los antiguos. Por tal motivo también se recomienda que haya una evaluación anual mínima de todos los proveedores de la empresa, sean estos, antiguos o nuevos proveedores.

La empresa necesita estar siempre buscando nuevos proveedores, y buscando nuevas formas y condiciones de financiamiento por parte de sus proveedores, esto hará que las condiciones de compra que la empresa tiene en la actualidad cada vez puedan mejorar a favor de la misma empresa.

Cuarto Se recomienda redactar un protocolo de compras (manual de compras) el cual incluya a las áreas de compras con el área de inventario, esto con el fin de que ambas áreas estén en constante comunicación, lo que le permitirá al área de inventarios, reducir el costo de almacenamiento por productos que ya se encuentra en el stock y por otra parte le permitirá al área de compras, reducir las compras innecesarias y poder optimizar el presupuesto designado para la compra de nuevos productos.

Este manual de compras tendrá que detallar todos los procedimientos, autorizaciones y responsabilidades que se tienen que asumir al momento en que la empresa haga la compra de mercadería.

El manual de compras debe estar al alcance de todos los trabajadores de la empresa para que puedan ser conscientes del proceso que la empresa tiene y sepan cómo se desarrolla el proceso.

REFERENCIAS

- ABC (01 de septiembre 2014) Galerías Preciados, la gran absorción que propició Isidoro Alvarez. <https://www.abc.es/economia/20140916/abci-galerias-precitados-historia-201409151249.html>
- Arenal, C (2016) Gestión de compras en el pequeño comercio. Tutor Formación. España
- Aristegui, J (2021) Optimizando la gestión de compras en las empresas con tecnologías y servicios [Archivo pdf] https://community.vortal.biz/public.cdn/isites/vortal/sites/default/files/optimizando_la_gestion_de_compras.pdf
- Asmat, K y Garcia, B (2018) Propuesta de mejora en la gestión de compras e inventario y su impacto en los costos logísticos de una pequeña empresa de calzado 2018. [Tesis de Licenciatura Universidad Nacional de Trujillo] <https://1library.co/document/8ydnr6lq-propuesta-gestion-compras-inventarios-impacto-logisticos-pequena-empresa.html>
- Baena, G. (2017). Metodología de la investigación. México: Grupo editorial patria.
- Barriga, C, Rodriguez, J, Royero, M (2020) Implementación de sistema para la gestión de compras en la empresa Proyteco S.A.S.2020 [Tesis de licenciatura Universidad Piloto de Colombia] [http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/10445/\[Orquideorama\]%20Tesis%20de%20Grado%20Final.pdf?sequence=5](http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/10445/[Orquideorama]%20Tesis%20de%20Grado%20Final.pdf?sequence=5)
- Baracaldo, D. (2017). Aproximación al desarrollo de un sistema de selección de proveedores de empresa manufactureras (Informe de grado). Obtenido de Pontificia Universidad Javeriana- Bogotá: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/40756/BaracaldoAdamesDanielaEsteban2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Barrantes, P., & Peña, K. (2018). Modelo de inteligencia comercial para la selección de proveedores chinos de material quirúrgico para empresas veterinarias de

la ciudad de Trujillo, 2018 (Licenciatura en Administración y Negocios).
Obtenido de Universidad Privada del Norte:
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13408/Barrantes%20Ramirez%20Pedro%20Cristian%20-%20Pe%20Benites%20Keny%20Jakdiel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cano, J., & Ayala, C. (2020). Oportunidades de investigación a partir del análisis de revisiones de literatura de Selección de Proveedores. Obtenido de Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020:
<file:///C:/Users/usuario/Downloads/0.33rdIBIMAConferenceproceedings7018-7027.pdf>

Caballero, A (2017). Hacia el mejoramiento de la compra pública en el Ministerio de Defensa Nacional a través del acuerdo marco de precio de intendencia , Bogotá - 2017 [Tesis para grado de Maestro Universidad Externado de Colombia]
<https://bdigital.uexternado.edu.co/server/api/core/bitstreams/a0faa961-6901-4de1-b1cc-3abb252aa6bd/content>

Calderon, A (2019). Gestión de compras y satisfacción del cliente en una empresa de ferretería, Ucayali - 2019 [Tesis para el grado de Maestro Universidad Peruana Unión]
https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/3059/Abel_Tesis_Licenciatura_2020.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Contreras, J (2020) Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey S.A. Quevedo 2020. [Tesis de Maestría Universidad Cesar Vallejo]
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/47081?locale-attribute=es>

- Corral, Y. (2009). Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos. Ciencias de la Educación, 20. Obtenido de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/n33/art12.pdf>
- Dzul, M (2020) Aplicación básica de los métodos científicos. En la ciudad de Hidalgo. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Flores, I (2019) Sistema de control de inventarios de mercaderías y su efecto en la gestión de compras en la empresa comercial Mil Kositas en el 2018. [Tesis Grado Bachiller Universidad Continental] https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/5160/1/IV_FIN_108_TE_Flores_Garcia_2019.pdf
- Fernandez, S (01 de diciembre 1994) Galerias Preciados presentó ayer suspensión de pagos con unas deudas de más de 63.000 millones. https://elpais.com/diario/1994/12/18/economia/787705212_850215.html
- Fuentes, D. (2017). Selección de proveedores de los servicios de mantenimiento para equipos de clima y frío en la Empresa Cárnica Villa Clara. Obtenido de Universidad Central “Marta Abreu” de las Villas: <https://dspace.uclv.edu.cu/bitstream/handle/123456789/8347/Puentes%20Paneque%2c%20Daneisy.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gallo (2021) (17 noviembre del 2021) Gestión de Inventarios. <https://www.udep.edu.pe/hoy/2021/11/gestion-de-inventarios/>
- Gil, M. (2018). La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamientos (Máster Interuniversitario en Dirección de Proyectos. Obtenido de Universidad de Oviedo: http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/47803/3/TFM_MargaritaGilTorrijos.pdf

Gil (2018) La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamientos. [tesis para obtener el grado de Magíster Universidad de Oviedo] <https://core.ac.uk/download/pdf/160244468.pdf>

Hernandez, Fernandez y Baptista (2018) Metodología de la investigación. Editorial Mc Graw Hill. México

Infante, F. (2019). Propuesta de selección de proveedores en un operador logístico 3PL a partir de un método de decisión multicriterio, y una metodología de clasificación de las necesidades de compra para el desarrollo de estrategias económicas y de gestión (Tesis). Obtenido de Universidad de Bogotá "Jorge Tadeo Lozano": <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/7958/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Kerlinger, E (1979) Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento, México

Lozada, J (enero 2014) Investigación Aplicada: Definición, Propiedad Intelectual e Industria. Tic's y Sociedad P.34

Mauleon, M y Prado, M (2019), Logística Inbound <https://www.editdiazdesantos.com/wwwdat/pdf/9788490523124.pdf>

Marañón, P (26 septiembre 2022) ¿Qué es la gestión de compras? funciones y procesos <https://blogs.upn.edu.pe/postgrado/2021/08/17/que-es-la-gestion-de-compras-funciones-y-procesos/>

Mostacero, X., & Saldaña, K. (2017). Inteligencia de negocios como método para la selección de proveedores en la importación de equipos y accesorios de Bowling a la ciudad de Piura, 2017(Licenciatura en Administración y Negocios Internacionales). Obtenido de Universidad Privada del Norte: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13017/Mostacero%2>

[0Ramirez%20Xiomara%20andreinna%20-%20Salda%c3%b1a%20Ojeda%20Karen%20Melissa.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Muñoz, M. (2017). Influencia de los criterios de selección de proveedores en la externalización de proyectos de IT (Tesis de maestría en Control de Gestión). Obtenido de Universidad de Chile: 23 <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145463/Mu%e2%94%9c%e2%96%92oz%20Bornand%20Marcos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Grimaldo, I (24 de marzo 2017) Una de cada cuatro medianas empresas registran caídas de 50% en ventas por mala gestión. <https://gestion.pe/economia/empresas/cuatro-medianas-empresas-registran-caidas-50-ventas-mala-gestion-115183-noticia/>

Galiana, J (2018) Manual de gestión de compras para logística. Punto Rojo Libros, S.L. Sevilla

Galván, D. (2017). Procedimiento estratégico para la evaluación y selección de proveedores mediante el proceso de jerarquía analítica (Grado de Maestría). Obtenido de Universidad Autónoma de Nueva León: <https://core.ac.uk/download/pdf/161996228.pdf>

Mercado Negro (19 de diciembre 2019) Las marcas que desaparecieron en el mercado peruano. <https://www.mercadonegro.pe/marketing/marketing-digital/marcas/las-marcas-que-fracasaron-en-el-mercado-peruano/>

Ministerio de la Producción (Diciembre 2020) <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oee/estadisticas-mipyme>

Meana , P (2017) Gestión de Inventarios. En Paraninfo, España

- Mora, L (2021) Gestión Logística Integral: Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento. ICG Marge España
- Ocampo, H., & Quintero, M. (2020). Selección de proveedores de insumos críticos en términos de sostenibilidad, a través de la metodología multicriterio, en una empresa del sector azucarero. [doi:https://doi.org/10.18041/1900-3803/entramado.2.6436](https://doi.org/10.18041/1900-3803/entramado.2.6436)
- Peña, L., & Yuber, R. (2018). Procedimiento de Evaluación y Selección de Proveedores Basado en el Proceso de Análisis Jerárquico y en un Modelo de Programación Lineal Entera Mixta. Obtenido de Ingeniería, Vol. 23, Num. 3, pp. 230-251, Septiembre–: <http://www.scielo.org.co/pdf/inge/v23n3/0121-750X-inge-23-03-00230.pdf>
- Pulido, M. (2018). Análisis de la gestión logística de aprovisionamiento para la selección y negociación con proveedores de repuestos mecánicos en una empresa de transporte. Obtenido de Universidad Militar Nueva Granada: [https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/20601/PulidoCa%C3%B1o nMauricioHendrey2018.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/20601/PulidoCa%C3%B1o%20MauricioHendrey2018.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- Ramírez, G., Álvarez, E., & Nuño, P. (2020). Proceso analítico jerárquico y selección estratégica de proveedores: un estudio bibliométrico. Obtenido de Revista Espacios, Vol. 41 (29) 2020: <http://www.revistaespacios.com/a20v41n29/a20v41n29p19.pdf>
- Raffino, M. E. (5 de septiembre de 2020). Concepto.de. Obtenido de Concepto.de: <https://concepto.de/normas-juridicas/>
- Ramírez F. (2012). Cómo hacer un proyecto de investigación. Caracas: Editorial Panapo
- Reina (2020) "Control de gestión a la gestión de inventario y su incidencia en el valor económico agregado en estaciones de servicios, distrito de Surquillo, 2019" [Tesis para Licenciatura Universidad de Ciencias Aplicadas]

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/652523/Reina_LM_Resumen.pdf?sequence=11&isAllowed=y

Rodriguez, C (2020) “Modelo para optimizar el tiempo de respuesta en la gestión de compras técnicas de una empresa del sector de la confitería del Valle del Cauca” [Tesis para Maestría Universidad del Valle Cali]

<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/18339/Modelo-Optimizar-Tiempo-Gutierrez-Carlos-7884-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodriguez, Y (2021) Gestión de inventarios y su impacto financiero en las empresas del sector ferretero, distrito de Cerro Colorado - Arequipa 2020” [Tesis para Maestría Universidad Tecnológica del Perú]

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/4855/Y.Rodriguez_Trabajo_de_Investigacion_Bachiller_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ruiz, M. (2019). Propuesta de selección y evaluación de proveedores internacionales en una distribuidora de textiles (Especialización En Gerencia en Logística Integral). Obtenido de Universidad Militar Nueva Granada:

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/17247/RuizGandiaMariaDolores2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sayes, V (2019) “Proceso de selección de proveedores para una empresa comercializadora de vidrios, Lima 2019” [Tesis para Maestría Universidad Cesar Vallejo]

<https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36896/SayesTV.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Silva, G (2017) “Control interno y procesos logísticos en el personal administrativo de la Oficina de abastecimiento y Patrimonio del Ministerio de Agricultura y Riego -2015” [Tesis para Maestría Universidad Cesar Vallejo]

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/9099>

- Valdivieso, G. (2018). Sistematización de la Experiencia de la Elaboración de la Estrategia, Planificación y Manejo de Proveedores de los Nido Games 2018 (Licenciatura en Comunicación Social con Mención en Marketing y Gestión Empresarial). Obtenido de Universidad Casa Grande- Guayaquil- Ecuador: <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/1533/1/Tesis1718VALs.p>
- Vargas, O. (Mayo, 2013) Management of Efficient and Sustainable Purchasing: model for the supply chain and to break paradigms. Institucion Universitaria Politecnico Grancolombiano <file:///C:/Users/GARCIA%20LAIME/Downloads/Dialnet-ManagementOfEfficientAndSustainablePurchasing-4776952.pdf>
- Villalba, R. (2015). Selección y evaluación de proveedores en una industria agroalimentaria (Trabajo de fin de grado). Obtenido de Universidad Politècnica de Valencia: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/55767/VILLALBA%20-%20Selecci%F3n%20y%20evaluaci%F3n%20de%20proveedores%20en%20una%20i ndustria%20agroalimentaria.pdf?sequence=3>
- Viveros, N (2020) Gerencia de Compras la nueva estrategia competitiva. Segunda Edicion, Bogota - Colombia
- Viera, (2017) Modelo fenomenológico que describe el proceso de purificación de Biogás, empleando membranas de zeolita natural. *Revista mexicana de Ingeniería Química* Vol. 16, No.2 p. 527-537
- Villalobos, J (2020) Aplicacion de la gestion de compras para mejorar la productividad en la empresa multiservicios y rent SRL, Trujillo - 2020 <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28813/Copia%20de%20Tesis%20-%20Jhoanna%20Villalobos%20-%202023-09-2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vladimir (2021) Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración. Revista científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa Reicomunicar. P.15

ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	PROBLEMA	OBJETIVOS	CATEGORÍAS	FUENTES
<p>Antecedentes: en el año 2021 tuvo ventas anuales por aproximadamente S/2,519,829.80. Alcanzando una utilidad bruta de S/686,178.70, sin embargo, luego de realizar el pago de sus obligaciones financieras, pagos de proveedores y demás gastos administrativos, la empresa cerró el año 2021 con pérdidas que ascendieron a alrededor de S/185,940.00. Con un margen de venta de alrededor de 28%, la empresa necesita una reestructuración principalmente en la gestión de compras y en la administración logística, ya que no existe un adecuado plan de compras anuales programado y correctamente establecido entre las diversas áreas que participan en las compras de la empresa</p>	<p>Problema General ¿Cómo es el perfil de la persona encargada de la gestión de compras en la empresa ferretera y como este se adecua al área logística?</p> <p>Problemas específicos ¿Cómo el proceso de gestión de compras está inmerso en los procesos logísticos? ¿Cómo es el perfil de los proveedores con que la empresa realiza sus compras? ¿Cómo son las negociaciones que la empresa realiza con sus proveedores?</p>	<p>Objetivo General Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa.</p> <p>Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de .</p> <p>- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras.</p>	<p>Categoría: X Gestión de compras</p> <p>Subcategorías X1 - Logística X2 - Gestión de Inventarios X3 - Selección de Proveedores</p>	<p>Entrevista a profundidad a personal involucrado (Gerente, Administrador, vendedores de la empresa)</p> <p>Línea de Investigación Modelos y Herramientas Gerenciales</p>

<p align="center">Tipo y diseño de investigación (Sustentado)</p>	<p align="center">Población y muestra (Sustentado)</p>		
<p>TIPO: Básico – descriptivo Aquella que busca incrementar los conocimientos teóricos, sin el interés de las posibles aplicaciones o consecuencias en la práctica. Se analiza las características (población) o fenómenos, pero sin realizar el estudio del porqué del comportamiento de unas respecto a las otras.</p> <p>Cualitativa – Fenomenológico (Viera 2017) Son experiencias individuales, subjetivas de los participantes respecto a un fenómeno</p> <p>MÉTODO: Descriptivo Se considera como un método de investigación que se despega del método científico y es usado en las ciencias naturales y sociales para diagnosticar</p>	<p>POBLACIÓN Personal de la empresa involucrado en la gestión de compras.</p> <p>TIPO DE MUESTREO No probabilístico intencional: Muestra por conveniencia: Ya que se seleccionará a los participantes según su participación en el proceso de compras</p> <p>TAMAÑO DE LA MUESTRA Personal involucrado en el proceso de compras de la empresa: Gerente, Administrador, Jefe de Logística y vendedores</p>		

problemas y generar hipótesis que permiten resolverlos.			
---	--	--	--

Anexo 2 Matriz de Categorización de Variables

PROBLEMAS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	CATEGORIA	SUBCATEGORIA	CODIGOS
¿Cómo es el perfil de la persona encargada de la gestión de compras en la empresa ferretera y como se adecua al área logística?	Entender como la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa	<p>Comprender como la gestión de compras realiza la selección de proveedores.</p> <p>Conocer como la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras</p> <p>Entender como la gestión de compras esta inmersa en los</p>	Gestión de compras	<p>Logística</p> <p>Gestión de inventarios</p> <p>Selección de proveedores</p>	<p>Falencia en el perfil del encargado de las compras de la empresa</p> <p>Gestion y administración de los inventarios</p> <p>Elección de los proveedores</p>

		procesos logísticos de la empresa			

ANEXO 3: Instrumentos de recolección

TÍTULO: GUIA DE ENTREVISTA N°01

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa

ENTREVISTADO (a):

Cargo/Profesión/Grado académico:

FECHA: 09/11/2022

INDICACIONES: El presente instrumento forma parte de una investigación de tipo académico. Se le ruega contestar de forma objetiva. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, su opinión es lo que importa.

OBJETIVO GENERAL

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística en la empresa .

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?

OBJETIVO ESPECÍFICO I

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa.

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa Explique
- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique
- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

OBJETIVO ESPECÍFICO II

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa.

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa?
Explique
- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?
- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

OBJETIVO ESPECÍFICO III

- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras de la empresa.

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?
- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?

Anexo 3: Matriz de análisis de datos

Tabla 5. O.G.: Gestión de compras en el área logística en la empresa, Lima 2022

Eguntas	E1 Reyna Rojas Jefe de Tienda	E2 Norma Orltegui Administradora	E3 Victor Valcarcel Gerente General	E4 Daniel Rojas Jefe de Tienda	E5 Vilma Obeso Jefe de Tienda	E6 Richard Mamani Jefe de Logística	Similitud	Diferencias	Conclusiones
¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique	El personal encargado de las compras tiene es la persona adecuada para las compras en la empresa, si bien es cierto no tiene ningún tipo de formación académica con respecto a su área, la experiencia adquirida en el puesto a lo largo de 10 años hace que pueda realizar su labor de manera adecuada.	Sí, pero con una buena capacitación sería el genial y único porque conoce de muchos productos ero falta en productos actuales y coordinar bien con las otras áreas paralelas	Efectivamente. El señor Richard Mamani es la persona con el perfil adecuado para encargarse de todos los procesos de compras que mi empresa necesita realizar. Asimismo, cuenta con un equipo de personas que también tienen la experiencia y el perfil adecuado para encargarse del área de compras de mi empresa.	Si. Son las personas de mayor experiencia en el puesto y por ello se encargan de dicha función. Aparte que son ellas quienes tienen el contacto directo con los vendedores de los proveedores.	Si. Porque es personal que tiene la experiencia y conoce a los proveedores por tal motivo muchas veces le dan ofertas y le ofrecen descuentos	Si. Porque tengo más de 15 años de experiencia en el puesto, conozco a los proveedores desde entonces y tengo una buena relación comercial con ellos, por eso siempre me ofrecen buenos precios y algunas ofertas.	Existe unanimidad al respecto al considerar que el personal que se encarga de las compras en la empresa es el idóneo para la función requerida.	No existe ninguna diferencia entre las respuestas de los seis entrevistados en la empresa	Se concluye que el 100% de los entrevistados están en total acuerdo con respecto a la idoneidad de la persona encargada en las compras de
¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?	Si. Considero que es el adecuado ya que lo venimos realizando de la misma forma desde hace casi 10 años con buenos resultados	Si por el conocimiento que tienen en rubro (ferreteria) pero, falta capacitación y para controlar el stock de cada sucursal	Si. El proceso de las compras es el adecuado ya que incluyen a todas las áreas de la empresa, y todas ellas trabajan en coordinación con el área de compras de la empresa.	A veces las compras se demoran y no llegan a tiempo, lo que genera que no contemos con algunos productos que son pedidos por nuestro cliente. A veces las compras se demoran por falta de liquidez de la empresa.	No. Porque siempre nos está faltando mercadería y eso nos obliga a pedir mercadería de otras tiendas o comprar a otras ferreterías.	Si. Siempre estamos al tanto de las necesidades de abastecimiento de las diferentes tiendas para poder mantener la mercadería que se requiere.	Solo se encuentra similitud entre los entrevistados E1, E2, E3, E6 quienes afirman que el proceso de compras de la empresas es el adecuado para sus actividades comerciales	Los entrevistados E4, E5 no consideran que el proceso de compras de la empresa Corporación la Marina Import SAC es el adecuado para su funcionamiento	Se concluye que si bien es cierto que la mayoría de entrevistados están de acuerdo con el proceso de gestión de compras es el adecuado sin embargo dos entrevistados no piensan lo mismo

<p>¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa?</p>	<p>Considero que la compra en la empresa tiene algunos problemas ya que no se abastece adecuadamente a las tiendas. Por ello las tiendas tienen que estar intercambiando productos según el pedido de los clientes, ya que hay productos que no hay en una tienda y un personal de otra tienda tiene que llevar el producto a la tienda que lo necesita, lo que genera molestia en los clientes que tienen que esperar hasta que el producto que necesitan, lleguen desde la otra tienda.</p>	<p>Si, por que buscamos proveedores seleccionados y con productos de alta rotación con despachos puntuales y garantizados.</p>	<p>Si. Ya que se hacen de manera programada con la anterioridad requerida.</p>	<p>Si. Ya que tienen los contactos con los importadores directos de los productos que se compran. Solo que a veces las compras se demoran un poco.</p>	<p>No. Ya que hay varias veces en que las tiendas no cuentan con los suficientes productos y se tiene que comprar directamente a otras ferreterías que son competencia de nosotros lo que genera que la utilidad por producto sea menor.</p>	<p>Si, porque todo el proceso de compras ya se encuentra ordenado, solamente se necesita una autorización y comenzamos con las compras.</p>	<p>No se encuentra de similitudes de opiniones en las respuestas realizadas a la pregunta sobre si es que el proceso de compras se realiza adecuadamente</p>	<p>Las diferencias de opinión sobre la realización de las compras de manera adecuada indica que en realidad el proceso no se realiza adecuadamente ya que solo las personas encargadas del proceso de compras afirman que este se realiza de manera adecuada</p>	<p>Se concluye que el proceso de compras no se realiza adecuadamente. Ya que solo el personal que tiene el proceso a cargo es el que afirma que este se realiza de manera adecuada. La descoordinación de abastecimientos de los productos afirma esto.</p>
<p>¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique</p>	<p>Considero que sí, porque siempre están en constante coordinación para las compras y el abastecimiento de los productos, sin embargo, todavía falta una mayor coordinación ya que, como lo indique antes, las tiendas no tienen un adecuado abastecimiento de los productos.</p>	<p>Generalmente regular, ya que falta capacitación de productos y de ver la necesidad del cliente y no ver lo que el proveedor ofrece, por decir promoción de productos con buen precio pero que es un producto que solo se vende una vez al año (mala decisión)</p>	<p>Si. Por qué de esta manera se tiene las tiendas abastecidas de manera para que los vendedores tengan los productos que son solicitados por nuestros clientes.</p>	<p>No. Algunas veces las compras se realizan sin que los del área logística tenga conocimiento de que se está comprando algunos productos.</p>	<p>No. No existe ningún tipo de coordinación entre el área de compras y el de logística ya que muchas veces se compra productos que ya hay en el almacén</p>	<p>Siempre estamos en coordinación constante con el área logística para comprar solo los productos que necesitamos.</p>	<p>No hay similitud ni concordancia con todas las entrevistas, ya que E5 y E6 no están de acuerdo con que la empresa Corporacion la Marina Import realiza sus proceso de compra eficientemente.</p>	<p>Solo E5 y E6 están en desacuerdo sobre la eficiencia en el proceso de compras y la coordinación respectiva entre ambas áreas.</p>	<p>SE concluye que las coordinaciones entre el área de compras y la administración logística es una oportunidad de mejora en la empresa Corporación la Marina Import SAC</p>

<p>¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique</p>	<p>Yo creo que sí. Ya que las compras se realizan en los tiempos adecuados a las necesidades de la empresa. Existen proveedores que están clasificados para la compra de determinados productos, ya se cuenta con proveedores y también se tienen determinadas las fechas en las que se van a comprar los productos que la empresa necesita.</p>	<p>Regular falta orden y coordinación con el área de finanzas y también considero que falta la coordinación con los proveedores la fecha de entrega de productos y la fecha de pagos</p>	<p>Hay momentos en que las compras no cumplen con las cantidades que se necesitan, en tales casos se corrige a su debido momento, por todo lo demás las compras se cumplen al pie de la letra para tener las tiendas abastecidas correctamente.</p>	<p>A la perfección no del todo. El proceso de compras tiene fallas que a veces las compras se demoran más de lo adecuado y ello hace que los clientes no puedan hacer sus compras.</p>	<p>El proceso de compras si se cumple. El problema son los productos que se compran, muchas veces se compran productos que ya hay en el almacén y no se compran los productos que realmente necesitamos.</p>	<p>Si se cumple a la perfección.</p>	<p>No hay acuerdo entre sobre el nivel de eficacia entre el proceso de compras. Sobre todo en lo planificado y lo que se termina por hacer definitivamente.</p>	<p>Entrevistados E2, E3 y E4 consideran que por lo menos el proceso de compras no se cumple de la manera que la misma empresa desea que se realice, por ello las diferencias entre las diferentes respuestas de los entrevistados</p>	<p>Se concluye que la forma de como se realiza el proceso de compras de la empresa es un punto de mejora que tiene la empresa Corporación La Marina Import.</p>
<p>¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique</p>	<p>Si. La selección de los proveedores es la adecuada ya que el 100% de las compras que se realizan a los proveedores son realizadas al crédito, lo que nos da un amplio margen de maniobra para poder cancelar las facturas de compras y también esto nos permite poder vender los productos para poder tener liquidez para los pagos</p>	<p>Si, respuestas y pedidos entregas en tiempo fijos y con productos garantizados, y buen servicio al entregar entrega exacta de productos</p>	<p>Si porque contamos con los mejores proveedores del mercado ferretero, tales como soprin, ardules import, losaro, Qroma, GW Yichang entre otras empresas</p>	<p>Sí, ya que todos los proveedores o la gran mayoría son importadores directos o distribuidores directos.</p>	<p>Sí. Los proveedores son empresas reconocidas en el mercado y ellos compran los productos directamente del extranjero lo que hace que tengamos buenos precios.</p>	<p>Los proveedores con los que trabaja la empresa son los mismos desde hace más de 15 años. Su elección fue correcta.</p>	<p>Hay un total acuerdo al 100% sobre la elección de los proveedores de los principales productos de la empresa Corporación la Marina Import</p>	<p>No existen diferencias con respecto a la elección de los diversos proveedores</p>	<p>Se concluye que la empresa ha elegido a un grupo de proveedores de la mas alta Scapacidad.</p>

<p>¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?</p>	<p>Si. Contamos con plazos de créditos mínimos de 30 días y máximo de 90 días con todos nuestros proveedores.</p>	<p>Regular ya que nos gustaría un plazo largo para poder pagar 30 días es un plazo muy corto para el giro con el que contamos, solicitaríamos o se necesita por lo menos no menor a 90 días</p>	<p>Considero que deberíamos trabajar todas nuestras facturas al crédito a un plazo mínimo de 60 días, sin embargo, por el momento tenemos algunos clientes que nos dan 30 días de crédito. Estamos trabajando para poder obtener mejores plazos de crédito</p>	<p>Sí, ya que siempre se compra al crédito y eso permite que la empresa pueda tener un plazo de ventas adecuados para cumplir con sus obligaciones</p>	<p>En este caso la negociación con los proveedores si es buena ya que con todos tenemos plazo de compra al crédito</p>	<p>Si porque todos nos dan crédito</p>	<p>Salvo entrevistado E3 todos los demás entrevistados consideran que el plazo de crédito que tiene la empresa es el adecuado.</p>	<p>Entrevistado E3 si bien es cierto esta de acuerdo con las condiciones de compras de la empresa, solo no esta de acuerdo con el plazo de crédito</p>	<p>Se concluye que la empresa Corporación La Marina Import tiene una cartera importante de proveedores que le aseguran un buen nivel de atención a sus clientes.</p>
<p>¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?</p>	<p>Si. Ya que junto con el jefe de logística me encargo del reclutamiento y de la selección de todos los proveedores.</p>	<p>Si, capacitados y conocen muy bien su producto se ve en la explicación con los productos, pero hay en algunas ocasiones pues lo hacen por llegar a su meta es por ello donde ofrecen productos huesos o productos de baja rotación, pero con un buen precio.</p>	<p>Si, ya que en al inicio de las actividades de la empresa, yo mismo me encargue de la selección de los proveedores, por tal motivo conozco al 100% de todos los proveedores que la empresa tiene.</p>	<p>No. Como jefe de tienda no tengo contacto con los proveedores salvo aquellos días en que nos entregan los productos comprados.</p>	<p>No. Ya que no tengo contacto alguno con los proveedores de la empresa.</p>	<p>Conozco personalmente a todos los vendedores de las empresas que nos proveen productos, de manera que los conozco mucho.</p>	<p>Entrevistados E4 y E5 refieren no conocer a los proveedores, sin embargo, el hecho que no conozcan a los proveedores es irrelevante para las actividades que ellos realizan</p>	<p>Los entrevistados E4 y E5 concluyen no conocer a los proveedores.</p>	<p>Se concluye que proveedores son conocidos por el personal que esta involucrado en las compras de la empresa, sin embargo aquello que no tienen participación en el proceso de compras no conocen a los proveedores</p>

<p>¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?</p>	<p>La gestión de inventarios tiene algunas deficiencias ya que al existir aproximadamente 10,000 items de productos, entre marcas, medidas, tamaños, calidades entre otros, hace que la administración de inventarios requiera una capacitación especial por parte del área logística</p>	<p>No, ya que no contamos con sus sistemas adecuados ni con el personal adecuado se necesita disciplina y orden para un buen control en el área</p>	<p>Deberíamos implementar algún programa que nos ayude a tener una mejor administración de los inventarios, sin embargo, por el momento toda la administración y gestión de los inventarios se realiza de manera manual, con todos los inconvenientes que ello implica.</p>	<p>Debe mejorar ya que hay productos en el inventario que no se venden y por otro lado hay productos que necesitamos para la venta y no existen en el almacén de la empresa</p>	<p>No. Hay muchos productos en el almacén que no son comerciales, y por otro lado hay productos que necesitamos pero que sin embargo no se compran o se compran en cantidades muy pequeñas y nos quedamos desabastecidos rápidamente.</p>	<p>Si ya que cualquier producto que las tiendas requieren se encuentran en el almacén para su inmediato abastecimiento.</p>	<p>Ninguna, los entrevistados no tienen ninguna similitud en sus respuestas ya que salvo el E6 los demás consideran que no existe una buena gestión de inventarios</p>	<p>Entrevistados E1, E2, E3, E4 y E5 afirman que existe una mala de gestión de inventarios</p>	<p>Se concluye que no hay una buena gestión de inventarios den la empresa. Ya que existen productos que tienen que traerse desde otras tiendas para poder ser vendidos en tiendas que no contaban con el producto</p>
<p>¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?</p>	<p>Si bien es cierto que el área logística hace un gran esfuerzo en sus actividades laborales, los niveles de stock en el inventario no son los adecuados, se requiere mayor actualización.</p>	<p>En ocasiones sí, pero generalmente no porque no ve la necesidad de las sucursales solo se basa en punto por lo tanto hace pedido para el lugar donde se encuentra y hay falta de muchos productos</p>	<p>Si. Todas las tiendas están abastecidas con los productos y las presentaciones que las tiendas requieren.</p>	<p>No. Ya que hay productos que no son comerciales en la empresa y los que son comerciales no están en el stock</p>	<p>En algunos casos si tienen buen nivel de inventarios y en otros casos no tienen buen nivel de inventario.</p>	<p>Si. La última compra realizada ha hecho que el inventario cuente con sus niveles de stock actualizados según la necesidad de la empresa.</p>	<p>Solo entrevistados E1, E2, E3 consideran que los niveles de inventarios son los adecuados</p>	<p>Entrevistados E4, E5 y E6 afirman que los niveles de stock en el inventario no son los adecuados</p>	<p>Se concluye que los niveles de inventario no son los adecuados para las actividades de la empresa, ya que las tiendas tienen que pasarse productos entre ellos cuando esto debe realizarse desde el alamacen.</p>

Anexo 4 Guía de entrevistas firmadas

GUIA DE ENTREVISTA N°01

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Reyna Rojas – Jefe de Tienda

OBJETIVO GENERAL

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística en la empresa

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
El personal encargado de las compras tiene es la persona adecuada para las compras en la empresa, si bien es cierto no tiene ningún tipo de formación académica con respecto a su área, la experiencia adquirida en el puesto a lo largo de 10 años hace que pueda realizar su labor de manera adecuada.
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?
Si. Considero que es el adecuado ya que lo venimos realizando de la misma forma desde hace casi 10 años con buenos resultados

OBJETIVO ESPECÍFICO I

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa..

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa Explique
Considero que la compra en la empresa tiene algunos problemas ya que no se abastece adecuadamente a las tiendas. Por ello las tiendas tienen que estar intercambiando productos según el pedido de los clientes, ya que hay productos que no hay en una tienda y un personal de otra tienda tiene que

llevar el producto a la tienda que lo necesita, lo que genera molestia en los clientes que tienen que esperar hasta que el producto que necesitan, lleguen desde la otra tienda.

- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique

Considero que sí, porque siempre están en constante coordinación para las compras y el abastecimiento de los productos, sin embargo, todavía falta una mayor coordinación ya que, como lo indique antes, las tiendas no tienen un adecuado abastecimiento de los productos.

- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

Yo creo que sí. Ya que las compras se realizan en los tiempos adecuados a las necesidades de la empresa. Existen proveedores que están clasificados para la compra de determinados productos, ya se cuenta con proveedores y también se tienen determinadas las fechas en las que se van a comprar los productos que la empresa necesita.

OBJETIVO ESPECÍFICO II

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa .

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa ? Explique

Si. La selección de los proveedores es la adecuada ya que el 100% de las compras que se realizan a los proveedores son realizadas al crédito, lo que nos da un amplio margen de maniobra para poder cancelar las facturas de compras y también esto nos permite poder vender los productos para poder tener liquidez para los pagos

- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

Si. Contamos con plazos de créditos mínimos de 30 días y máximo de 90 días con todos nuestros proveedores.

- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

Si. Ya que junto con el jefe de logística me encargo del reclutamiento y de la selección de todos los proveedores.

OBJETIVO ESPECÍFICO III

- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras de la empresa

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?

La gestión de inventarios tiene algunas deficiencias ya que al existir aproximadamente 10,000 items de productos, entre marcas, medidas, tamaños, calidades entre otros, hace que la administración de inventarios requiera una capacitación especial por parte del área logística

- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?

Si bien es cierto que el área logística hace un gran esfuerzo en sus actividades laborales, los niveles de stock en el inventario no son los adecuados, se requiere mayor actualización.

Nombre del Entrevistado	Firma
Reyna Rojas – Jefe de Tienda	

LISTA DE ENTREVISTADOS

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa Corporación La Marina Ingeniería S.A. Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Araya Rosas - Jefe de Unidad

¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique

El personal encargado de las compras tiene un perfil adecuado para las compras en la empresa, a nivel de oferta no tiene ninguna que no se encuentre a la altura con respecto a su área, la experiencia adquirida en el puesto a lo largo de 10 años hace que pueda realizar cualquier actividad de manera adecuada.

¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?

Es Considero que está adecuado ya que se realizan reuniones de la semana donde se habla con 10 años con tiempos razonables.

¿Considera usted que el proceso de compras se ejecuta adecuadamente en la empresa Corporación La Marina Ingeniería S.A? Explique

Considero que la compra en la empresa tiene algunos problemas ya que no se ejecuta adecuadamente a la medida. Por otro lado, cuando se está involucrando a personas que no se conocen en el proceso de las compras, ya que hay problemas que no hay un buen trabajo y un personal de una medida que tiene el problema a la medida que se requiere, lo que genera problemas en los clientes que tienen que esperar hasta que el producto que necesitan llegue desde la zona donde.

¿Considera que la gestión de compra coincide estrictamente con la logística de la empresa? Explique

Considero que el proceso de compra está estrictamente relacionado para las compras y el almacenamiento de los productos, sin embargo, cuando falta una compra adecuada

ya que, como lo indique antes, las tiendas no tienen un adecuado abastecimiento de los productos.

¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

Yo creo que sí. Ya que las compras se realizan en los tiempos adecuados a las necesidades de la empresa. Existen proveedores que están clasificados para la compra de determinados productos, ya se cuenta con proveedores y también se tienen determinadas las fechas en las que se van a comprar los productos que la empresa necesita.

¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marima Import SAC? Explique

Sí. La selección de los proveedores es la adecuada ya que el 100% de las compras que se realizan a los proveedores son realizadas al crédito, lo que nos da un amplio margen de maniobra para poder cancelar las facturas de compras y también esto nos permite poder vender los productos para poder tener liquidez para los pagos.

¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

Sí. Contamos con plazos de créditos mínimos de 30 días y máximo de 90 días con todos nuestros proveedores.

¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

Sí. Ya que junto con el jefe de logística me encargo del reclutamiento y de la selección de todos los proveedores.

¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?

La gestión de inventarios tiene algunas deficiencias ya que al existir aproximadamente 10,000 ítems de productos, entre marcas, medidas, tamaños, calidades entre otros, hace que la administración de inventarios requiera una capacitación especial por parte del área logística.

Considera que el área de la zona entre las curvas de nivel adyacentes
al nivel de contorno que el área topográfica tiene un gran número de curvas de nivel
en un área de terreno en el momento en que las curvas de nivel se aproximan entre
sí mismas.



GUIA DE ENTREVISTA N°02

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Norma Olortegui - Administradora

OBJETIVO GENERAL

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística en la empresa.

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
Sí, pero con una buena capacitación sería el genial y único porque conoce de muchos productos pero falta en productos actuales y coordinar bien con las otras áreas paralelas
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?
Sí por el conocimiento que tienen en rubro (ferretería) pero, falta capacitación y para controlar el stock de cada sucursal

OBJETIVO ESPECÍFICO I

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa? Explique
Sí, porque buscamos proveedores seleccionados y con productos de alta rotación con despachos puntuales y garantizados.
- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique
Generalmente regular, ya que falta capacitación de productos y de ver la necesidad del cliente y no ver lo que el proveedor ofrece, por decir promoción

de productos con buen precio pero que es un producto que solo se vende una vez al año (mala decisión)

- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique
Regular falta orden y coordinación con el área de finanzas y también considero que falta la coordinación con los proveedores la fecha de entrega de productos y la fecha de pagos

OBJETIVO ESPECÍFICO II

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique
Si, respuestas y pedidos entregas en tiempo fijos y con productos garantizados, y buen servicio al entregar entrega exacta de productos
- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?
Regular ya que nos gustaría un plazo largo para poder pagar 30 días es un plazo muy corto para el giro con el que contamos, solicitaríamos o se necesita por lo menos no menor a 90 días
- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?
Si, capacitados y conocen muy bien su producto se ve en la explicación con los productos, pero hay en algunas ocasiones pues lo hacen por llegar a su meta es por ello donde ofrecen productos huesos o productos de baja rotación, pero con un buen precio.

OBJETIVO ESPECÍFICO III

- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras de la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?
No, ya que no contamos con sus sistemas adecuados ni con el personal adecuado se necesita disciplina y orden para un buen control en el área
- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?
En ocasiones sí, pero generalmente no porque no ve la necesidad de las sucursales solo se basa en punto por lo tanto hace pedido para el lugar donde se encuentra y hay falta de muchos productos

Entrevistado	Firma
Norma Olortegui Administradora	

GUIA DE ENTREVISTA N°02

TITULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Norma Orlategui - Administradora

¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique

Si, pero con una buena capacitación sería el genial y único porque conoce de muchos productos ero falta en productos actuales y coordinar bien con las otras áreas paralelas

¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?

Si por el conocimiento que tienen en rubro (ferreteria) pero, falta capacitación y para controlar el stock de cada sucursal

¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique

Si, por que buscamos proveedores seleccionados y con productos de alta rotación con despachos puntuales y garantizados

¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique

Generalmente regular, ya que falta capacitación de productos y de ver la necesidad del cliente y no ver lo que el proveedor ofrece, por decir promoción de productos con buen precio pero que es un producto que solo se vende una vez al año (mala decisión)

¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

Regular falta orden y coordinación con el área de finanzas y también considero que falta la ordinación con los proveedores la fecha de entrega de productos y la fecha de pagos

¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique

Sí, respuestas y pedidos entregas en tiempo fijos y con productos garantizados, y buen servicio al entregar entrega exacta de productos

¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

Regular ya que nos gustaría un plazo largo para poder pagar 30 días es un plazo muy corto para el giro con el que contamos, solotaríamos o se necesita por lo menos no menor a 90 días

¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

Sí, capacitados y conocen muy bien su producto se ve en la explicación con los productos, pero hay en algunas ocasiones pues lo hacen por llegar a su meta es por ello donde ofrecen productos huesos o productos de baja rotación, pero con un buen precio.

¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?

No, ya que no contamos con sus sistemas adecuados ni con el personal adecuado se necesita disciplina y orden para un buen control en el área.

¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?

En ocasiones sí, pero generalmente no porque no ve la necesidad de las sucursales solo se basa en punto por lo tanto hace pedido para el lugar donde se encuentra y hay falta de muchos productos

¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique

Si, respuestas y pedidos entregas en tiempo fijos y con productos garantizados, y buen servicio al entregar entrega exacta de productos

¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

Regular ya que nos gustaría un plazo largo para poder pagar 30 días es un plazo muy corto para el giro con el que contamos, solicitaríamos o se necesita por lo menos no menor a 90 días

¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

Si, capacitados y conocen muy bien su producto se ve en la explicación con los productos, pero hay en algunas ocasiones pues lo hacen por llegar a su meta es por ello donde ofrecen productos huecos o productos de baja rotación, pero con un buen precio.



GUIA DE ENTREVISTA N°03

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa.Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Víctor Valcárcel – Gerente General

OBJETIVO GENERAL

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística en la empresa.

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
Efectivamente. El señor Richard Mamani es la persona con el perfil adecuado para encargarse de todos los procesos de compras que mi empresa necesita realizar. Asimismo, cuenta con un equipo de personas que también tienen la experiencia y el perfil adecuado para encargarse del área de compras de mi empresa.
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?
Si. El proceso de las compras es el adecuado ya que incluyen a todas las áreas de la empresa, y todas ellas trabajan en coordinación con el área de compras de la empresa.

OBJETIVO ESPECÍFICO I

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la en la empresa?
Si. Ya que se hacen de manera programada con la anterioridad requerida.
- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique

Si. Por qué de esta manera se tiene las tiendas abastecidas de manera para que los vendedores tengan los productos que son solicitados por nuestros clientes.

- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

Hay momentos en que las compras no cumplen con las cantidades que se necesitan, en tales casos se corrige a su debido momento, por todo lo demás las compras se cumplen al pie de la letra para tener las tiendas abastecidas correctamente.

OBJETIVO ESPECÍFICO II

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa? Explique

Si porque contamos con los mejores proveedores del mercado ferretero, tales como soprin, ardiles import, losaro, Qroma, GW Yichang entre otras empresas

- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

Considero que deberíamos trabajar todas nuestras facturas al crédito a un plazo mínimo de 60 días, sin embargo, por el momento tenemos algunos clientes que nos dan 30 días de crédito. Estamos trabajando para poder obtener mejores plazos de crédito

- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

Si, ya que en al inicio de las actividades de la empresa, yo mismo me encargue de la selección de los proveedores, por tal motivo conozco al 100% de todos los proveedores que la empresa tiene.

OBJETIVO ESPECÍFICO III

- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras de la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?
Deberíamos implementar algún programa que nos ayude a tener una mejor administración de los inventarios, sin embargo, por el momento toda la administración y gestión de los inventarios se realiza de manera manual, con todos los inconvenientes que ello implica.
- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?
Si. Todas las tiendas están abastecidas con los productos y las presentaciones que las tiendas requieren.

Nombre del entrevistado	Firma
Victor Valcarcel Gerente General	

GUIA DE ENTREVISTA N°03

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC. Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Victor Valcárcel – Gerente General

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
Efectivamente. El señor Richard Mamani es la persona con el perfil adecuado para encargarse de todos los procesos de compras que mi empresa necesita realizar. Asimismo, cuenta con un equipo de personas que también tienen la experiencia y el perfil adecuado para encargarse del área de compras de mi empresa.
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?
Sí. El proceso de las compras es el adecuado ya que incluyen a todas las áreas de la empresa, y todas ellas trabajan en coordinación con el área de compras de la empresa.
- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa?
Sí. Ya que se hacen de manera programada con la anterioridad requerida.
- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique
Sí. Por qué de esta manera se tiene las tiendas abastecidas de manera para que los vendedores tengan los productos que son solicitados por nuestros clientes.
- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique
Hay momentos en que las compras no cumplen con las cantidades que se necesitan, en tales casos se corrige a su debido momento, por todo lo demás las compras se cumplen al pie de la letra para tener las tiendas abastecidas correctamente.
- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique
Sí porque contamos con los mejores proveedores del mercado ferretero, tales como supra, ardiles import, losaro, Qroma, GW Yichang entre otras empresas.

- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

Considero que deberíamos trabajar todas nuestras facturas al crédito a un plazo mínimo de 60 días, sin embargo, por el momento tenemos algunos clientes que nos dan 30 días de crédito. Estamos trabajando para poder obtener mejores plazos de crédito.

- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

Si, ya que en el inicio de las actividades de la empresa, yo mismo me encargue de la selección de los proveedores, por tal motivo conozco al 100% de todos los proveedores que la empresa tiene.

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?

Deberíamos implementar algún programa que nos ayude a tener una mejor administración de los inventarios, sin embargo, por el momento toda la administración y gestión de los inventarios se realiza de manera manual, con todos los inconvenientes que ello implica.

- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?

Si. Todas las tiendas están abastecidas con los productos y las presentaciones que las tiendas requieren.



GUIA DE ENTREVISTA N°04

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Daniel Rojas – Jefe de Tienda

OBJETIVO GENERAL

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
Si. Son las personas de mayor experiencia en el puesto y por ello se encargan de dicha función. Aparte que son ellas quienes tienen el contacto directo con los vendedores de los proveedores.
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?
A veces las compras se demoran y no llegan a tiempo, lo que genera que no contemos con algunos productos que son pedidos por nuestro cliente. A veces las compras se demoran por falta de liquidez de la empresa.

OBJETIVO ESPECÍFICO I

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la en la empresa?
Si. Ya que tienen los contactos con los importadores directos de los productos que se compran. Solo que a veces las compras se demoran un poco.
- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique
No. Algunas veces las compras se realizan sin que los del área logística tenga conocimiento de que se está comprando algunos productos.

- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

A la perfección no del todo. El proceso de compras tiene fallas que a veces las compras se demoren más de lo adecuado y ello hace que los clientes no puedan hacer sus compras.

OBJETIVO ESPECÍFICO II

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique
Sí, ya que todos los proveedores o la gran mayoría son importadores directos o distribuidores directos.
- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?
Sí, ya que siempre se compra al crédito y eso permite que la empresa pueda tener un plazo de ventas adecuados para cumplir con sus obligaciones
- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?
No. Como jefe de tienda no tengo contacto con los proveedores salvo aquellos días en que nos entregan los productos comprados.

OBJETIVO ESPECÍFICO III

- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?
Debe mejorar ya que hay productos en el inventario que no se venden y por otro lado hay productos que necesitamos para la venta y no existen en el almacén de la empresa
- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?
No. Ya que hay productos que no son comerciales en la empresa y los que son comerciales no están en el stock

Nombre del Entrevistado	Firma
Daniel Rojas	

GUIA DE ENTREVISTA N°04

TITULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Daniel Rojas – Jefe de Tienda

¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique

Si. Son las personas de mayor experiencia en el puesto y por ello se encargan de dicha función. Aparte que son ellas quienes tienen el contacto directo con los vendedores de los proveedores.

¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?

A veces las compras se demoran y no llegan a tiempo, lo que genera que no contemos con algunos productos que son pedidos por nuestro cliente. A veces las compras se demoran por falta de liquidez de la empresa.

¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la en la empresa?

Si. Ya que tienen los contactos con los importadores directos de los productos que se compran. Solo que a veces las compras se demoran un poco.

¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique

No. Algunas veces las compras se realizan sin que los del área logística tenga conocimiento de que se está comprando algunos productos.

¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

A la perfección no del todo. El proceso de compras tiene fallas que a veces las compras se demoren más de lo adecuado y ello hace que los clientes no puedan hacer sus compras.

¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique

Sí, ya que todos los proveedores o la gran mayoría son importadores directos o distribuidores directos.

¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

Sí, ya que siempre se compra al crédito y eso permite que la empresa pueda tener un plazo de ventas adecuados para cumplir con sus obligaciones.

¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

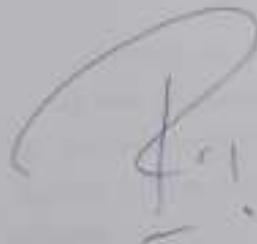
No. Como jefe de tienda no tengo contacto con los proveedores salvo aquellos días en que nos entregan los productos comprados.

¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?

Debe mejorar ya que hay productos en el inventario que no se venden y por otro lado hay productos que necesitamos para la venta y no existen en el almacén de la empresa.

¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?

No. Ya que hay productos que no son comerciales en la empresa y los que son comerciales no están en el stock.



GUIA DE ENTREVISTA N°05

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Vilma Obeso – Jefe de Tienda

OBJETIVO GENERAL

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
Si. Porque es personal que tiene la experiencia y conoce a los proveedores por tal motivo muchas veces le dan ofertas y le ofrecen descuentos
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?
No. Porque siempre nos está faltando mercadería y eso nos obliga a pedir mercadería de otras tiendas o comprar a otras ferreterías.

OBJETIVO ESPECÍFICO I

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa Corporación la Marina Import SAC.

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la en la empresa?
No. Ya que hay varias veces en que las tiendas no cuentan con los suficientes productos y se tiene que comprar directamente a otras ferreterías que son competencia de nosotros lo que genera que la utilidad por producto sea menor.

- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique
No. No existe ningún tipo de coordinación entre el área de compras y el de logística ya que muchas veces se compra productos que ya hay en el almacén
- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique
El proceso de compras si se cumple. El problema son los productos que se compran, muchas veces se compran productos que ya hay en el almacén y no se compran los productos que realmente necesitamos.

OBJETIVO ESPECÍFICO II

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa?
Explique
Sí. Los proveedores son empresas reconocidas en el mercado y ellos compran los productos directamente del extranjero lo que hace que tengamos buenos precios.
- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?
En este caso la negociación con los proveedores si es buena ya que con todos tenemos plazo de compra al crédito
- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?
No. Ya que no tengo contacto alguno con los proveedores de la empresa.

OBJETIVO ESPECÍFICO III

- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?
No. Hay muchos productos en el almacén que no son comerciales, y por otro lado hay productos que necesitamos pero que sin embargo no se compran o se compran en cantidades muy pequeñas y nos quedamos desabastecidos rápidamente.
- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?
En algunos casos si tienen buen nivel de inventarios y en otros casos no tienen buen nivel de inventario.

Nombre del entrevistado	Firma
Vilma Obeso	

GUIA DE ENTREVISTA N°05

TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Vilma Obeso – Jefe de Tienda

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique

Sí. Porque es personal que tiene la experiencia y conoce a los proveedores por tal motivo muchas veces le dan ofertas y le ofrecen descuentos

- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?

No. Porque siempre nos está faltando mercadería y eso nos obliga a pedir mercadería de otras tiendas o comprar a otras ferreterías

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la en la empresa?

No. Ya que hay varias veces en que las tiendas no cuentan con los suficientes productos y se tiene que comprar directamente a otras ferreterías que son competencia de nosotros lo que genera que la utilidad por producto sea menor.

- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique

No. No existe ningún tipo de coordinación entre el área de compras y el de logística ya que muchas veces se compra productos que ya hay en el almacén

- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique

El proceso de compras si se cumple. El problema son los productos que se compran, muchas veces se compran productos que ya hay en el almacén y no se compran los productos que realmente necesitamos.

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa Corporación la Marina Import SAC? Explique

Si. Los proveedores son empresas reconocidas en el mercado y ellos compran los productos directamente del extranjero lo que hace que tengamos buenos precios.

- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?

En este caso la negociación con los proveedores si es buena ya que con todos tenemos plazo de compra al crédito

- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?

No. Ya que no tengo contacto alguno con los proveedores de la empresa.

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?

No. Hay muchos productos en el almacén que no son comerciales, y por otro lado hay productos que necesitamos pero que sin embargo no se compran o se compran en cantidades muy pequeñas y nos quedamos desabastecidos rápidamente.

- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?

En algunos casos si tienen buen nivel de inventarios y en otros casos no tienen buen nivel de inventario.



TÍTULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Richard Mamani– Jefe de Compras

OBJETIVO GENERAL

Comprender cuál es el perfil del Jefe de Logística en la empresa.

- ¿Considera que el personal encargado de las compras tiene el perfil adecuado para el puesto? Explique
Si. Porque tengo más de 15 años de experiencia en el puesto, conozco a los proveedores desde entonces y tengo una buena relación comercial con ellos, por eso siempre me ofrecen buenos precios y algunas ofertas.
- ¿Considera que el proceso de gestión de compras es el adecuado?
Si. Siempre estamos al tanto de las necesidades de abastecimiento de las diferentes tiendas para poder mantener la mercadería que se requiere.

OBJETIVO ESPECÍFICO I

Entender cómo la gestión de compras está inmersa en los procesos logísticos de la empresa..

- ¿Considera usted que el proceso de compras se efectúa adecuadamente en la empresa?
Sí, porque todo el proceso de compras ya se encuentra ordenado, solamente se necesita una autorización y comenzamos con las compras.
- ¿Considera que la gestión de compra colabora eficientemente con la logística de la empresa? Explique
Siempre estamos en coordinación constante con el área logística para comprar solo los productos que necesitamos.

- ¿Considera que se cumple a la perfección el proceso de compras de la empresa? Explique
Si se cumple a la perfección.

OBJETIVO ESPECÍFICO II

Comprender cómo la gestión de compras realiza la selección de proveedores en la empresa.

- ¿Considera que la selección de proveedores es el adecuado para la empresa?
Explique
Los proveedores con los que trabaja la empresa son los mismos desde hace más de 15 años. Su elección fue correcta.
- ¿Considera que la negociación en los plazos de crédito que la empresa tiene con sus proveedores es el adecuado para la empresa?
Si porque todos nos dan crédito
- ¿Conoce usted el perfil de los proveedores que la empresa tiene?
Conozco personalmente a todos los vendedores de las empresas que nos proveen productos, de manera que los conozco mucho.

OBJETIVO ESPECIFICO III

- Conocer cómo la gestión de inventarios está inmersa en el proceso de compras de la empresa.

- ¿Considera que la gestión de inventarios es el adecuado en la empresa?
Si ya que cualquier producto que las tiendas requieren se encuentran en el almacén para su inmediato abastecimiento.
- ¿Considera que el área logística tiene los niveles de stock adecuados?
Si. La última compra realizada a hecho que el inventario cuente con sus niveles de stock actualizados según la necesidad de la empresa.

Nombre del entrevistado	Firma
Richard Mamani	

GUIA DE ENTREVISTA N°06

TITULO: Gestión de compras en el área logística en la empresa Corporación la Marina Import SAC, Lima 2022

ENTREVISTADO (a): Richard Mamaní- Jefe de Compras

1- ¿CONSIDERA QUE EL PERSONAL ENCARGADO DE LAS COMPRAS TIENE EL PERFIL ADECUADO PARA EL PUESTO? EXPLIQUE
SI PORQUE TENGO MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL PUESTO. CONOZCO A LOS PROVEEDORES DESDE ENTONCES Y TENGO UNA BUENA RELACION COMERCIAL CON ELLOS. POR ESO SIEMPRE ME OFRECEN BUENOS PRECIOS Y ALGUNAS OFERTAS.

2- ¿CONSIDERA QUE EL PROCESO DE GESTIÓN DE COMPRAS ES EL ADECUADO?

SI SIEMPRE ESTAMOS AL TANTO DE LAS NECESIDADES DE ABASTECIMIENTO DE LAS DIFERENTES TIENDAS PARA PODER MANTENER LA MERCADERÍA QUE SE REQUIERE.

3- ¿CONSIDERA USTED QUE EL PROCESO DE COMPRAS SE EFECTÚA ADECUADAMENTE EN LA EN LA EMPRESA?

SI, PORQUE TODO EL PROCESO DE COMPRAS YA SE ENCUENTRA ORDENADO. SOLAMENTE SE NECESITA UNA AUTORIZACIÓN Y COMENZAMOS CON LAS COMPRAS.

4- ¿CONSIDERA QUE LA GESTIÓN DE COMPRA COLABORA EFICIENTEMENTE CON LA LOGÍSTICA DE LA EMPRESA? EXPLIQUE
SIEMPRE ESTAMOS EN COORDINACIÓN CONSTANTE CON EL ÁREA LOGÍSTICA PARA COMPRAR SOLO LOS PRODUCTOS QUE NECESITAMOS.

5- ¿CONSIDERA QUE SE CUMPLE A LA PERFECCIÓN EL PROCESO DE COMPRAS DE LA EMPRESA? EXPLIQUE
SI SE CUMPLE A LA PERFECCIÓN.

6- ¿CONSIDERA QUE LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES ES EL ADECUADO PARA LA EMPRESA CORPORACION LA MARINA IMPORT SAC? EXPLIQUE

LOS PROVEEDORES CON LOS QUE TRABAJA LA EMPRESA SON LOS MISMOS DESDE HACE MAS DE 15 AÑOS SU ELECCIÓN FUE CORRECTA.

7- ¿CONSIDERA QUE LA NEGOCIACIÓN EN LOS PLAZOS DE CRÉDITO QUE LA EMPRESA TIENE CON SUS PROVEEDORES ES EL ADECUADO PARA LA EMPRESA?

SI PORQUE TODOS NOS DAN CRÉDITO

8- ¿CONOCE USTED EL PERFIL DE LOS PROVEEDORES QUE LA EMPRESA TIENE?

CONOZCO PERSONALMENTE A TODOS LOS VENDEDORES DE LAS EMPRESAS QUE NOS PROVEEN PRODUCTOS, DE MANERA QUE LOS CONOZCO MUCHO.

9- ¿CONSIDERA QUE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS ES EL ADECUADO EN LA EMPRESA?

SI YA QUE CUALQUIER PRODUCTO QUE LAS TIENDAS REQUIEREN SE ENCUENTRAN EN EL ALMACÉN PARA SU INMEDIATO ABASTECIMIENTO.

10- ¿CONSIDERA QUE EL ÁREA LOGÍSTICA TIENE LOS NIVELES DE STOCK ADECUADOS?

SI, LA ÚLTIMA COMPRA REALIZADA A HECHO QUE EL INVENTARIO CUENTE CON SUS NIVELES DE STOCK ACTUALIZADOS SEGÚN LA NECESIDAD DE LA EMPRESA.





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "

Gestión de compras en el área logística de una empresa ferretera, Lima 2022

", cuyo autor es GARCIA MESTANZA LUIS MIGUEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 18.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo 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.

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

LIMA, 29 de Diciembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL DNI: 09217078 ORCID: 0000-0002-8613-1882	Firmado electrónicamente por: LROBLADILLOB el 12-01-2023 22:26:01

Código documento Trilce: TRI - 0504947