



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los
estados financieros en una empresa de fabricación, Lima 2017-
2019**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTOR

Br. Torres Delgado, Flor Maribel

ORCID

ORCID: 0000-0002-2049-8665

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD

Sistema de Calidad

LIMA - PERÚ

2020

Miembros del Jurado

Dr. Fonseca Chávez Freddy Roque

ORCID: 0000-0002-1323-0097

Presidente del Jurado

Dr. Nolzco Labajos Fernando Alexis

ORCID: 0000-0001-8910-222X

Secretario

Mg. Manrique Linares Cynthia Polett

ORCID: 0000-0002-7351-5406

Vocal

Mg. Julca García Paola Corina

ORCID: 0000-0003-1630-4319

Asesor temático

Dedicatoria

A mis padres que a pesar de la distancia siempre estaban alentándome a seguir adelante, así mismo a mi hermana por sus consejos y el apoyo incondicional, y también dedicarme a mí misma, porque gracias a los esfuerzos pude llegar a este nivel, que es uno de los logros más importantes en mi vida.

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme seguir viviendo y cuidarme siempre, también a los docentes de la Universidad Norbert Wiener, por sus enseñanzas y conocimientos en estos años de mi carrera, a mí asesor de tesis y temático por su apoyo en la elaboración del trabajo de investigación.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	FECHA: 13/03/2020

Yo, Torres Delgado Flor Maribel estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019" para la obtención del Título Profesional de Contador público es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.



.....
Firma
Torres Delgado Flor Maribel
DNI: 45398793



Huella

Lima, 21 de diciembre de 2020.

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Índice	vi
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Índice de cuadros	xi
Resumen	xii
Resumo	13
INTRODUCCIÓN	14
CAPITULO I: EL PROBLEMA	15
1.1 Planteamiento del problema	15
1.2 Formulación del problema	17
1.2.1 Problema general	17
1.2.2 Problemas específicos	17
1.3 Objetivos de la investigación	17
1.3.1 Objetivo general	17
1.3.2 Objetivos específicos	17
1.4 Justificación de la investigación	18
1.4.1 Teórica	18
1.4.2 Metodológica	19
1.4.3 Práctica	19
1.5 Limitaciones de la investigación	19
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	20
2.1 Antecedentes de la investigación	20
2.1.1 Antecedentes internacionales	20
2.1.2 Antecedentes nacionales	21
2.2 Bases teóricas	22
2.2.1 Marco conceptual	24
CAPITULO III: METODOLOGÍA	26

3.1 Método de investigación	26
3.2 Enfoque	27
3.3 Tipo de investigación	27
3.4 Diseño de la investigación	27
3.5 Población, muestra y unidades informantes	28
3.6 Categorías y subcategorías apriorísticas	29
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
3.7.1. Descripción	29
3.8 Procesamiento y análisis de datos	30
3.9 Aspectos éticos	30
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	31
4.1 Descripción de resultados cuantitativos	31
4.2 Descripción de resultados cualitativos	35
4.3 Diagnóstico	37
4.4 Propuesta	40
4.4.1 Priorización de los problemas	40
4.4.2 Consolidación del problema	41
4.4.3 Fundamentos de la propuesta	41
4.4.4 Categoría solución	42
4.4.5 Direccionalidad de la propuesta	43
4.4.6 Actividades y cronograma	44
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS	67
ANEXOS	72
Anexo 1: Matriz de consistencia	73
Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)	74
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	78
Anexo 4: Instrumento cualitativo	82
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	84
Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta	92
Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)	93
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	94
Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti	110

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Categorización del área de compras	29
Tabla 2 Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019	31
Tabla 3 Índice de rotación cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019	32
Tabla 4 Ratio de gestión período de pago 2017 al 2019	33
Tabla 5 Ratio de solvencia razón de endeudamiento 2017 al 2019	34
Tabla 6 Estado de situación financiera proyectado	52
Tabla 7 Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales proyectadas	53
Tabla 8 Indicador 5. Órdenes de compra facturadas/Ordenes de compras por facturar	55

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019	31
Figura 2. Índice de rotación cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019	32
Figura 3. Ratio de gestión período de pago 2017 al 2019	33
Figura 4. Ratio de solvencia razón de endeudamiento 2017 al 2019	34
Figura 5. Análisis cualitativo políticas de compras	36
Figura 6. Análisis cualitativo selección de proveedores	37
Figura 7. Análisis cualitativo condición de pago	38
Figura 8. Análisis de diagnóstico mixto categoría compras	40
Figura 9. Diagrama de Gantt	44
Figura 10. Diagrama de Gantt	49
Figura 11. Políticas de compras	50
Figura 12. Implementación políticas de compras	51
Figura 13. Diagrama de Gantt	54
Figura 14. Compras totales por mes proyectadas 2021	58
Figura 15. Cantidad de compras en moneda	58
Figura 16. Órdenes de compra emitidas por comprador	59
Figura 17. Facturación según órdenes de compra	59
Figura 18. Flujograma de compras	60
Figura 19. Implementación de procedimientos	62

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Matriz de direccionalidad de la propuesta	43
Cuadro 2. Matriz de tácticas, actividades y cronogramas	44
Cuadro 3. Ficha de evaluación	45
Cuadro 4. Registros de capacitaciones	48
Cuadro 5. Matriz de tácticas, actividades y cronogramas	49
Cuadro 6. Matriz de tácticas, actividades y cronogramas	54

Resumen

En el presente trabajo de investigación para optar el título profesional en contabilidad y auditoría, se basa en los efectos que tiene las deficiencias encontradas en el área de compras es por este motivo que se inicia el estudio con el fin de conocer el problema que interviene en la presentación de los estados financieros mensual, que tiene como objetivo principal proponer soluciones de gestión para mejorar las deficiencias del área de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019

Por medio de la metodología aplicada en la investigación es el método mixto con diseño holístico, lo cual nos permite analizar e interpretar la información obtenida a través de los instrumentos, además para un estudio más completo se empleó el nivel comprensivo lo cual nos ayuda a desarrollar posibles soluciones al problema planteado, también con el diseño explicativo secuencial el cual nos permite tener conocimiento sobre la recolección de datos, para el análisis cualitativo se utilizó las entrevista a personas involucradas con la empresa investigada de igual forma en el análisis cuantitativo se utilizó el estado de situación financiera que tiene como referencia la ficha documental, con ambos resultados se procedió a la triangulación haciendo uso de la herramienta Atlas.ti.

como resultados se obtuvo que la empresa sufre deficiencias en el área de compras porque no existe el personal adecuado que realice dichas operaciones, de igual forma no hay políticas de compras donde especifiquen las negociaciones con los proveedores y la rapidez con la que entregan la documentación, por lo tanto existe retraso en la presentación de los estados financieros mensuales, de igual manera las variaciones y las rotaciones de las cuentas por pagar son muy rápidas porque se negocia a créditos entre 30 y 60 días, por ello se propone realizar evaluaciones y capacitaciones al personal, implementar políticas de compras, aumentar el plazo de las cuentas por pagar y evaluar a los proveedores finalmente implementar procedimientos para obtener la información más rápida.

Palabras clave: Políticas de compras, selección de proveedores, condiciones de pago

Resumo

No presente trabalho de pesquisa a escolha do título profissional em contabilidade e auditoria, baseia-se nos efeitos das deficiências encontradas na área de compras, por isso inicia-se o estudo com o objetivo de conhecer a problemática envolvida na apresentação das demonstrações financeiras mensais, cujo objetivo principal é propor soluções de gestão para sanar as deficiências da área de compras numa empresa fabril, Lima 2017-2019

Pela metodologia aplicada na pesquisa, é o método misto com design holístico, que nos permite analisar e interpretar as informações obtidas através dos instrumentos, além de um estudo mais completo, foi utilizado o nível abrangente que nos ajuda a desenvolver possíveis soluções para o problema levantado, também com o desenho sequencial explicativo que nos permite ter conhecimento sobre a coleta de dados, para a análise qualitativa foram utilizadas as entrevistas com pessoas envolvidas com a empresa investigada da mesma forma que na análise quantitativa foi utilizada a estatal da situação financeira que tem como referência o arquivo documental, com ambos os resultados procedeu-se à triangulação utilizando a ferramenta atlas.Ti.

Como resultado, obteve-se que a empresa sofre de deficiências na área de compras por não haver pessoal adequado para realizar tais operações, da mesma forma que não existem políticas de compras que especifiquem a negociação com os fornecedores e a rapidez com que eles entregam a documentação. Portanto, há um atraso na apresentação das demonstrações financeiras mensais, da mesma forma que as variações e rotações de contas a pagar são muito rápidas porque se negocia para créditos entre 30 e 60 dias, por isso se propõe a realização de avaliações e treinamentos no pessoal, implementar políticas de compras, aumentar o prazo de contas a pagar e avaliar fornecedores, finalmente implementar procedimentos para obter as informações mais rapidamente.

Palavras-chave: Políticas de compras, seleção de fornecedores, condições de pagamento

INTRODUCCIÓN

La finalidad de este trabajo de investigación es mejorar la gestión del área de compras para obtener la información adecuada y no tener retrasos en la presentación de los estados financieros mensuales, por lo cual la propuesta va dirigido a mejorar los problemas encontrados en cuanto al no contar con políticas de compras establecidas, personal inadecuado para el puesto de trabajo y falta de procedimientos para la obtención de la información

La falta de políticas de compras, personal inadecuado y al no existir procedimientos y el poco interés de los gerentes en implementar, que permitan obtener la información de manera más rápida, para que la presentación de los estados financieros sean en la fecha establecida, son los principales problemas por los que la empresa está atravesando, de acuerdo a las entrevistas realizadas a las personas involucradas, se obtuvo la respuesta que el personal encargado del área de compras realizan su trabajo de acuerdo a las experiencias obtenidas en otras empresas, donde en muchas ocasiones no se toma en cuenta la selección de proveedores porque al primero que les envía sus cotizaciones lo adquieren las mercaderías, en cuanto a las condiciones de pagos los plazos de créditos son a menos de 60 días por qué no realizan las negociaciones necesarias, en cuanto a la disponibilidad la calidad y la entrega de documentación en las fechas establecidas.

Las deficiencias y errores encontrados en cuanto a las órdenes de compras y la entrega de la documentación por parte de los proveedores hacen que la información llegue a destiempo a contabilidad donde las fechas establecidas de los cierres mensuales no se cumplen, por lo cual la presentación de los estados financieros son con retraso a la fecha que gerencia establece para presentar al banco para los financiamientos necesarios, en este caso hace que la empresa pierda esa oportunidad de realizar algún préstamo para continuar con la producción, de esta manera se busca con la propuesta subsanar los problemas encontrados para que en un futuro cambie las situación con la que se está atravesando.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

En los últimos 50 años se ha desarrollado una nueva organización de los mercados internacionales que afecta directamente a los sistemas de abastecimiento, producción y distribución, la logística es particularmente relevante y única, ocupando un estatus en las organizaciones, pero sin embargo hay deficiencias en el área de compras encargada de abastecer la producción de la empresa, demoras en los procesos y selección de proveedores por lo cual con el tiempo atrae problemas en cuanto a las ventas por falta de productos o mucho stock en almacén. Romero, Campo, & Santamera (2017)

De esta forma la falta de comunicación muchas veces traerá consigo problemas a las empresas, el caso es que cada uno hace lo que entiende y no tiene esa orientación si está haciendo mal o bien, hay muchas órdenes urgentes pendientes por llegar y facturar, almacén desconoce su existencia o no está actualizado en la base de datos del sistema, por lo cual al no tener materiales productos terminados a tiempo causa retrasos en las ventas y a las áreas involucradas en adquirir la información. Toscano, Brito, Magaña, & Gonzales (2019) igualmente la planificación estratégica de adquisiciones se define como un proceso de evaluación porque permite demostrar que la gestión de los proveedores tiene un impacto directo en el financiamiento de la empresa, pero en algún momento existe motivos por los cuales no se ha encontrado significancia por distintos problemas que se vienen presentado en la área de compras, las cuales conlleva a que el comprador y el proveedores no tengan esa capacidad de negociación Netto, Santiago, & Dagnoni (2015)

Con referente a informaciones nacionales nos dice que La falta de capacitación del área de logística tiene relación con las deficiencias que cometen siempre no existe una cultura organizacional donde tengan ese conocimiento de los niveles de competitividad calidad y productividad, cabe mencionar que la comunicación de en este caso no es lo adecuado no existe supervisión y monitoreo por parte de los encargados de control de calidad esto traerá consigo compras en exceso mucho stock en almacén de mercaderías y materias primas. Valverde (2017) De igual forma es importante destacar, el área de compras en una organización es muy relevante donde se encarga de abastecer los almacenes y ver la necesidad de producción para fabricar y satisfacer a los clientes. Pero hay errores por falta

de políticas con respecto al proceso de costo de las mercaderías selección de los proveedores, si son rápidos con la atención de los pedidos, la negociación de los créditos plazos de pago, canjes y la calidad de los productos, y los anticipos de acuerdo a la demanda del mercado Gestión (2015)

Igualmente La mayoría de los problemas se debe a la deficiencia de la gestión de compras como adquisiciones con costos elevados, servicios y productos de baja calidad órdenes no atendidas, falta de abastecimiento para la producción, retraso de hacer llegar los pedidos, la falta de negociación con los proveedores hace que la empresa tenga que pagar en tiempo más recurrente, por lo cual la productividad disminuye y no se cubre los pedidos por parte de los clientes en el tiempo requerido Espino (2016)

Finalmente, en la empresa del sector fabricación en el área de compras existe deficiencias por parte de las personas encargadas, por ejemplo no consultan al jefe de costos cuál es el código del nuevo producto que va ingresar a almacén, esto ocasiona retraso al área de contabilidad al momento de ingresar las facturas al sistema por otra parte no existe criterios para elegir fuentes de abastecimiento con los proveedores las condiciones de entrega del producto y los plazos de pago, no hay una persona encargada al 100% del monitoreo del personal, por lo cual no tienen conocimiento del promedio mensual que deben de realizar de compras, también existe duplicidad de órdenes por fallas del sistema, su capacidad es muy baja, no hay un módulo donde el personal de compras puedan ver cuánto falta por llegar la documentación, por lo tanto el área contable no puede cerrar los 5 de cada mes por falta de llegar la documentación de la compras, tampoco costos puede cerrar, por otra parte hay rotación de siempre, en consecuencia no tienen conocimiento del abastecimiento de las materias primas o servicios que producción necesita, las órdenes se modifican a cada momento y las quejas de los proveedores son constantes, por lo cual el personal carece de experiencia al momento de ingresar al sistema ERP, este motivo hace que exista demora en realizar las órdenes de pedidos.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál fue las deficiencias del área de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál fue las deficiencias en las políticas de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?

¿Cuál fue la selección de proveedores en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?

¿Cuál fue la negociación de las condiciones de pagos en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

proponer soluciones de gestión para mejorar las deficiencias del área de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019

1.3.2 Objetivos específicos

Establecer soluciones de gestión para las políticas de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019

Implementar procedimientos para mejorar la selección de proveedores en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019

Implementar procesos en las negociaciones de condiciones de pago en el área de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

Esta tesis se justifica mediante las Teorías de administración donde nos especifica que esta ayuda a mejorar las relaciones entre gerentes, jefes y subordinados, con la finalidad de lograr objetivos que es de beneficio para la empresa, donde esto será posible de acuerdo a las funciones y resultados de cada uno también ayudará a contribuir con los objetivos planificados donde se encarga de dar a conocer a todos los involucrados cuál es la necesidad de llegar a cubrir con los esfuerzos en el tiempo exacto. Finalmente, esta teoría ayudará a trabajar en equipo con la finalidad de lograr un solo objetivo para llegar a alcanzar las metas trazadas en la organización, de esta manera el crecimiento económico será eficiente y la empresa tendrá más valor en el mercado.

Así mismo las Teorías económicas ayudarán a entender la necesidad de la empresa de comprar producir bienes, servicios y sacar sus productos a la venta con el objetivo de crecer económicamente en el país también ayuda a tomar en cuenta lo importante de crecer eficientemente con la finalidad que la economía aumente y pueda tener o dar la mejor calidad de vida tanto a la sociedad como a los involucrados en ella finalmente ayuda a tener en cuenta que la producción de bienes y servicios es el dinero que en un futuro será de beneficio, donde permite seleccionar las mejores decisiones desde el punto de vista de sus objetivos con la finalidad de maximizar.

Finalmente las Teorías de contabilidad y de control ayudan a evaluar, analizar, reclasificar, registrar cada uno de los procesos que existe dentro de la organización, de esta forma se puede llegar a ver la situación económica con la que cuenta y cuál es su finalidad en un futuro, de manera ayuda a obtener la información de la empresa, con evaluación, análisis y soluciones de problemas generados, con el objetivo de lograr obtener los resultados más transparentes posibles finalmente ayuda a la empresa a emplear manuales, normas y reglas de controles internos donde se tiene que cumplir lo establecido con la finalidad de tener mejores resultados en cuanto a las actividades económica, donde en un futuro la situación siga mejorando.

1.4.2 Metodológica

Este estudio se justifica metodológicamente porque se realiza bajo el enfoque mixto proyectivo en vista que nos permite obtener las apreciaciones de los diferentes sujetos, en este sentido la técnica de análisis documental que nos permitió profundizar la información a través de las entrevistas realizadas en las áreas involucradas de la empresa. De igual forma nos permitió el intercambio de la información a través del entrevistado, con el objetivo de diagnosticar y realizar una propuesta de mejoramiento en el área de compras.

1.4.3 Práctica

La justificación práctica es muy importante porque nos ayudará a ampliar los conocimientos de forma precisa y completa con la finalidad de llegar a resolver los problemas planteados, también nos permite analizar la situación del área de compras como se está realizando el día a día, de igual forma nos ayuda a evaluar al personal encargado y cuál es su compromiso con la empresa de esta forma se espera determinar los problemas que afronta la empresa en cuanto a las deficiencias encontradas en el área de compras, de esta manera se podrá dar soluciones de acuerdo al diagnóstico realizado.

1.5 Limitaciones de la investigación

Este estudio de investigación se desarrollará en el periodo que comprende agosto-diciembre 2020 de esta forma se llevará un cronograma establecido para cumplir con las fechas y terminar de forma exitosa la tesis, por la coyuntura que estamos atravesando a nivel mundial por el COVID-19 motivo por el cual el estudio no se realizará trabajo de campo, porque nos impide tener mayor acceso a la información de la empresa razón por la cual solo será mediante las encuestas virtuales. los recursos utilizados durante la investigación serán de forma virtual por la cual solicitare toda la información necesaria para llevar a cabo el estudio los mismos que serán las evidencias de los hechos realizados dentro de la empresa de esta manera será de mucha utilidad para este proyecto a realizar.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Para la investigación se revisó trabajos previos de a nivel internacional donde Espín (2019) evidencia que dentro de la empresa no existe funciones y responsabilidades designadas, donde el jefe del área de compras realiza todas las actividades con respecto a las adquisiciones, negociaciones pedidos y hasta la recepción de las mercaderías porque no hay personal con conocimientos necesarios para cubrir la necesidad de la empresa en ese momento, de igual manera no hay una persona que se encargue de la aprobación de los requerimientos y poder revisar que todo se esté comprando de acuerdo a lo solicitado, que con el tiempo puede afectar a la economía de la misma

De igual manera Solorzano, & Valdivieso (2018) llegan a la conclusión que la empresa carece de políticas en el área de compras donde al personal le permita de manera eficaz realizar su trabajo, por lo cual ellos realizan sus labores de acuerdo a sus experiencias realizadas en otros lugares o simplemente seleccionan un proveedor habitual esto ocasiona perdida de tipos de oferta precios más bajos, productos o servicios de calidad o mejores condiciones, los pagos son atrasados, en consecuencia ocasiona pérdida de poder de negociación con los proveedores, que con el tiempo tendrán un mal concepto de la empresa. De la misma forma Surban (2018) concluye que al realizar una auditoría en el área de compras se puede evidenciar la carencia de control interno, de igual forma no existe orden cronológico y numérico en las ordenes de compras o servicios, de esta manera la información que figura no es real porque no tiene documentación que respalde todo lo que está ingresado en el sistema, en consecuencia esto puede traer problemas en un futuro, si tuviera una auditoría externa por parte de la sunat, por lo cual va a perjudicar económicamente a la organización.

De igual manera Parrales (2017) determina que existe carencia del desempeño y ambiente laboral por falta de una estructura establecida por parte de los gerentes de área o a fines, por lo cual los procesos de gestión de compras son deficientes por lo tanto ocasionan sobrecarga laboral para algunas áreas involucradas, lo cual el personal encargado de compras no tienen conocimiento de sus funciones específicas dentro de la empresa, donde si no toman

conocimiento de lo que está pasando afecta a la producción y en consecuencia no tendrán los productos necesarios para la venta. Finalmente Alzate (2017) concluye que los procesos de gestión de compras es importante, pero el motivo es que no existe un buen seguimiento de la selección de los proveedores, por lo cual las entregas de las mercaderías se demoran en un tiempo no apto, el cual conlleva que no exista la materia prima necesaria para que la producción continúe por lo tanto no se podría atender a los clientes sobre sus pedidos que realizan, en consecuencia esto ocasiona deficiencias en cuanto a la ventas de la empresa que espera obtener durante el mes o periodo planificado.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Así mismo se revisó trabajos de nivel nacional donde Becerra, & Flores (2019) llegan a evidenciar donde no hay una distribución de cargos de acuerdo a cada personal, esto ocasiona que solo uno realice el trabajo por lo cual se demora más tiempo en atender las órdenes a los proveedores y también en la selección de los mismo, de igual manera no están cumpliendo con la entrega de los pedidos en el tiempo establecido esto sucede porque no hay la persona encargada de hacer los seguimientos necesarios, que con el tiempo esto genera una situación no muy eficiente para la empresa por el cual se ve afectada en la producción y ventas.

De igual manera Urcohuaranga (2019) concluye que dentro de la empresa no existe un orden de manuales de procedimientos para las adquisiciones de los stocks de productos, por lo cual no se pide mediante documentos formales la solicitud de precios condiciones de pago a los proveedores, de igual manera las personas encargadas no cumplen todas sus funciones por falta de comunicación conocimiento o inadecuada distribución de sus responsabilidades, también los altos ejecutivos dejan de lado la supervisión de cada área, donde no existe un jefe inmediato. En consecuencia, hace que la gestión por parte del área de compras sea deficiente ante el mercado.

Al mismo tiempo Franco (2018) llega a concluir que la empresa tiene deficiencias en cuanto a la gestión de compras locales por las cuales no se completan las órdenes o pedidos en el tiempo establecido, de igual forma la calidad de servicio que se ofrece por parte de los proveedores son de malas condiciones de esta manera la producción disminuye y no se podrá cumplir con los pedidos por parte de los clientes, en consecuencia existe

disminución en cuanto a la liquidez que esta obtiene el tiempo propuesto por gerencia, sería muy importante de realizar una auditoría por lo menos una vez al año.

De igual forma Lozano (2016) evidencia que el sistema de control interno es deficiente, la gestión del área de compras es muy débil en cuanto a las negociaciones con los proveedores condiciones de pagos, despachos entregas de las mercaderías, por lo general las personas encargadas no cuentan con la experiencia necesaria para desempeñar esta labor, de igual forma no existe capacitación constante al personal , donde se les puede encomendar cuales son los objetivos que la empresa espera obtener en el tiempo planeado, en consecuencia existiría una desestabilidad económica en la empresa.

Finalmente Mejía, & Ruiz (2016) llegan a evidenciar que es muy importante dentro de la empresa aplicar una metodología de gestión de riesgos en los procesos del área de compras, lo cual va a permitir una cantidad de ahorro económico durante la producción o la adquisiciones de insumos y productos, de igual manera la buena relación y comunicación de los encargados con los jefes directos hacen que cada vez las operaciones sean más controladas y sencillas con el objetivo de hacer crecer su valor y rentabilidad de la misma que con el tiempo sería más prestigiosa en cuanto a las actividades que realiza.

2.2 Bases teóricas

El estudio se sustenta en las teorías de administración Chiavenato (2006) comenta que la teoría de administración se aplica para encontrar una forma donde todos los empleados formen una organización única por lo cual se pueda mejorar la función de la estructura organizacional de esta manera lograr un objetivo único. Además, la clasificación de jerarquías debe de darse por estrategias de acuerdo a la naturaleza de la compañía y optar por las mejores decisiones, esto ayuda a mejorar las relaciones entre gerentes, jefes y subordinados, con la finalidad de lograr objetivos que es de beneficio para la empresa, donde esto será posible de acuerdo a las funciones y resultados de cada uno.

De igual forma Fayol & Taylor (1987) explican que la teoría de los principios de administración científica tiene relación con las actividades de la empresa de esta manera ayuda a contribuir con los objetivos planificados donde se encarga de dar a conocer a todos los involucrados cuál es la necesidad de llegar a cubrir con los esfuerzos en el tiempo exacto.

Según Bateman & Snell (2009) indican que la administración liderazgo y colaboración en un mundo competitivo ayuda a trabajar en equipo con la finalidad de lograr un solo objetivo para llegar a alcanzar las metas trazadas en la organización, de esta manera el crecimiento económico será eficiente y la empresa tendrá más valor en el mercado.

Así mismo otra teoría importante económicas avalado por tres autores Mankiw (2002) donde se refiere que esta teoría ayuda a entender cuánto es la necesidad de la empresa de comprar producir bienes, servicios y sacar sus productos a la venta con el objetivo de crecer económicamente en el país, de esta manera contribuye también en más oportunidades de trabajo y de invertir en los recursos con la finalidad de obtener buena posición en el mercado. De la misma manera la teoría del desarrollo económico enfatizada por Mora (2006) comenta que ayuda a la empresa a tomar en cuenta lo importante de crecer eficientemente con la finalidad que la economía aumente y pueda tener o dar la mejor calidad de vida tanto a la sociedad como a los involucrados en ella. Igualmente, la teoría fundamentos de la economía de Astudillo (2012) nos dice que esta teoría concuerda con la empresa y ayuda a tener en cuenta que la producción de bienes y servicios es el dinero que en un futuro será de beneficio, donde permite seleccionar las mejores decisiones desde el punto de vista de sus objetivos con la finalidad de maximizar.

Igualmente, el estudio se sustenta en la teoría de contabilidad y control Sunder (2005) comenta que la contabilidad de control, ayuda a evaluar, analizar, reclasificar, registrar cada uno de los procesos que existe dentro de la organización, de esta forma se puede llegar a ver la situación económica con la que cuenta y cuál es su finalidad en un futuro. De igual forma Donofrio (2006) nos dice que La teoría de contabilidad social ayuda a obtener la información de la empresa, con evaluación, análisis y soluciones de problemas generados, con el objetivo de lograr obtener los resultados más transparentes posibles que será de gran utilidad para la empresa en el momento de llegar invertir. Finalmente, Dorta (2005) Esta teoría ayuda a la empresa a emplear manuales, normas y reglas de controles internos donde se tiene que cumplir lo establecido con la finalidad de tener mejores resultados en cuanto a las actividades económicas, donde en un futuro la situación siga mejorando.

2.2.1 Marco conceptual

Para este estudio se obtuvo información de diferentes fuentes en relación área de compras, donde Sangri (2014) comenta que las compras bien planeadas efectúan a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital, por lo tanto, genera rentabilidad por los descuentos que realizan los proveedores que son de gran beneficio. De la misma manera Montoya (2009) enfatiza que estas se consideran como la fuerza motriz porque es la que inician el proceso de operación de esta forma ayuda a la empresa a lograr los objetivos trazados.

Al mismo tiempo Ligia (2013) comenta además de la rapidez en la respuesta, que supera cualquiera otra reducción de costos obtenida de los recursos, de la misma forma Leenders (2012) expresa que la administración de las compras y del suministro es uno de los procesos básicos de negocios de cualquier entidad por lo cual estas ayudan a que la empresa tenga abastecimiento de productos los cuales serán de gran utilidad para ofrecer a los clientes. Finalmente, Gonzáles (2007) comenta también que las compras es la actividad muy importante lo cual incluye la selección de la mercadería, precios, términos y el seguimiento de las entregas a tiempo con el único objetivo de obtener en el momento preciso lo que se necesita.

Otro punto tomado en consideración como categoría del estudio son las políticas de compras donde Casanovas (2016) comenta que estas ayudan a complementar los seguimientos que se realizan a los proveedores mediante las negociaciones con la finalidad de hacer cumplir con lo establecido por la empresa. De igual manera Borjas (2007) enfatiza que estas están enfocadas en los lineamientos y ejecución y desempeño del trabajo en el área de compras de la empresa lo cual ayuda en la búsqueda de la información necesaria al momento de contratar los servicios de un proveedor nuevo. Finalmente, Barrios & Méndez (2012) nos especifican que estas están enfocadas en garantizar el compromiso que se tiene con el proveedor con la finalidad que se llegue a concretar el servicio.

De igual manera la categoría de selección a proveedores Garrido (2000) comenta que el área compras debe establecer una lista de empresas que fabrican el producto que nos interesa de esta forma poder solicitar la información y seleccionar la propuesta que más beneficia. Igualmente, Escrivá, Savall, & Martínez (2014) enfatizan que la selección de

proveedores ayuda en obtener las ofertas buscadas donde se puede llegar a obtener el producto con el precio más accesible del mercado. Al mismo tiempo Castro, Gómez, & Ortiz (2009) comentan que la selección de proveedores constituye las decisiones estratégicas en el desempeño de la empresa por lo cual el compromiso del área de compras es negociar con el fin de suscribir contratos indefinidos con los proveedores.

También en relación a la condición de pago Washington (2016) nos comenta que el área de compras en el momento de la negociación debe contratar con el proveedor las condiciones de pagos que más se adecuen a la empresa, puede ser contado, factura o canjes por letras. Al mismo tiempo Sangri (2014) enfatiza los acuerdos que existe entre el comprador y el proveedor es donde se pactan las condiciones de los pagos de acuerdo a la capacidad que tiene la empresa con la liquidez que cuente para cubrir las obligaciones. Finalmente, OIT (2016) nos da a conocer que es muy importante para la organización saber la condición de pago y las entregas de los productos incluyendo la relación de precios lo cual ayuda a poder proyectarse sea a corto o largo plazo.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

En este proyecto estudiado se aplica el sintagma holístico porque se emplea mediante la investigación cuantitativa, cualitativa de igual forma busca presentar una propuesta de mejora para la solución del problema que tiene la empresa

La metodología empleada corresponde a una investigación de tipo proyectiva donde Hurtado (2000) comenta nos permite identificar las causas y consecuencias en el problema investigado del área de compras para poder encontrar la solución que sirva como base para posteriores investigaciones. De igual manera esta investigación nos orienta a seguir los procesos donde se puede llegar a propuesta, soluciones de acuerdo a un diagnóstico profundo del problema con el objetivo de llegar a los resultados esperados Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana (2019)

De igual forma como método se empleó el inductivo y deductivo Según Dávila (2006) Este método ayuda a la observación la verificación de la investigación que permite llegar a obtener las conclusiones cuya aplicación sea de carácter general lo cual nos da a entender como leyes principios y fundamentos de una teoría, con la finalidad que el resultado sea lo más transparente posible. De la misma forma este método es un proceso por el cual a partir del estudio del caso se obtiene los resultados, esto ayuda en la aplicación del trabajo de investigación en obtener la conclusión del problema estudiado con la finalidad de comprender la importancia de aplicar este método dentro de la empresa Sánchez, Reyes, & Mejía (2018)

Finalmente, Bernal (2010) Enfatiza que este método desarrolla los conceptos y procedimientos con el objetivo de llegar a aplicar un análisis donde abarca desde lo general hasta lo particular, nos ayuda a identificar las conclusiones obtenidas de la formulación del problema con la necesidad de dar posibles soluciones de este modo busca refutar o falsear las conclusiones que deben confrontarse con los hechos. De igual forma ayuda a la obtención las conclusiones de acuerdo al problema planteado con el objetivo que en la empresa sea aplicada, que durante la investigación se pueda llegar a ver los resultados esperados Sánchez, Reyes, & Mejía (2018)

3.2 Enfoque

En esta investigación se utiliza el enfoque mixto porque se adapta de acuerdo a la formulación del problema de esta forma se obtiene la información mediante los métodos cuantitativo y cualitativo con la finalidad de llegar a obtener los resultados y conclusiones, donde Ñaupra, Mejía, Novoa, & Villagómez (2014) comentan que nos permite conocer las cualidades teniendo como referencia integrar las características del análisis cualitativo y cuantitativo donde la observación y la descripción de los fenómenos se realizan sin dar mucho énfasis a la medición, este enfoque nos ayuda a interpretar, verificar y observar la documentación con la finalidad de llegar a descubrir las causas y efectos, de esta manera aplicar las posibles soluciones.

De igual manera Hernández, Fernández, & Baptista (2014) expresan que La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinando y tratando de minimizar sus debilidades potenciales, de esta forma nos ayuda en el proceso de la recolección de datos de acuerdo al planteamiento del problema con el objetivo de examinar la naturaleza de los objetos y llegar a entender su causa.

3.3 Tipo de investigación

En la investigación se utilizó tipo proyectiva donde Hurtado (2000) comenta que este tipo de investigación nos permite identificar el diseño y la creación de un plan elaborado en el problema del área de compras para poder encontrar la solución que sirva como base para para posteriores investigaciones. De igual manera esta investigación nos orienta a seguir los procesos donde se puede llegar a propuesta, soluciones de acuerdo a un diagnóstico profundo del problema con el objetivo de llegar a los resultados esperados Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana (2019)

3.4 Diseño de la investigación

En esta investigación se utilizó el diseño explicativo secuencial donde Hernández, Fernández, & Baptista, (2014) comentan que este método ayuda a tener conocimiento sobre la recolección de los datos de esta manera la mezcla mixta ocurre con los resultados cuantitativos y cualitativos ambas etapas interpretan elaboran el reporte del estudio, el cual puede ser usado para caracterizar casos a través de ciertos rasgos o elementos de interés

relacionados con el planteamiento del problema. De la misma manera este diseño de investigación ayuda a realizar las interpretaciones de la información y los documentos seleccionados mediante tablas y figuras e interpretarlo con el objetivo de que el investigador tenga esa facilidad de diagnosticar el fenómeno, y obtener posibles soluciones Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana (2019)

3.5 Población, muestra y unidades informantes

La población y muestra en el trabajo de investigación está relacionado con el personal y la información adquirida de la empresa donde ejercen, el tiempo en que se desarrollan y el conocimiento de su trabajo, la población es la cantidad de elementos de los cuales se van a tomar para llegar a analizar el problema planteado con el objetivo de conocer sus características del estudio, la muestra se selecciona de la población adquirida de esta forma se efectúa la medición y observación con la finalidad de llegar a entender su naturaleza, y realizar posibles soluciones, estos estudios ayuda a la investigación a conocer ciertas características del objeto de estudio Bernal (2010)

Es una empresa dedicada a elaborar y piezas y partes mecánicas para el rubro minero en industrial, donde existe deficiencias en el área de compras como medio de estudio se tendrá la información de la empresa de esta manera se realizará los respectivos análisis en las políticas de compras selección de proveedores y negociaciones en la condición de pagos para mejor resultados. También los trabajadores de la parte administrativa fueron seleccionados porque están vinculados directamente con las actividades de la empresa

3.6 Categorías y subcategorías apriorísticas

Tabla 1

Categorización del área de compras

Sub categorías	Indicadores
Políticas de compras	Cotización Requerimiento Aprobación
Selección de proveedores	Calidad Precio Disponibilidad
Condición de pago	Calidad Factura Canje por letra

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para esta investigación se utiliza las técnicas entrevista donde Hurtado (2000) comenta que la entrevista ayuda en el intercambio de la información entre dos o más personas, de esta manera el investigador tiene como sustento la información adquirida con la finalidad de dar a conocer cuál es la opinión respecto al problema planteado. De igual forma García, Martínez, Martín, & Sánchez (2006) enfatizan que la entrevista permite adquirir la información necesaria por parte del entrevistado con el objetivo de llegar a investigar el problema planteado, facilitando el análisis de los objetivos propuestos.

3.7.1. Descripción

De acuerdo a Schettini & Cortazzo (2015) el instrumento de guía de entrevista ayuda al investigador a la recolección de la información a través de los sujetos entrevistados lo cual es más eficiente para comunicarnos y saber su opinión sobre las preguntas planteadas la cual al final por lo cual es el trabajo de campo donde se realiza con el objetivo que más adelante sea nuestros informantes claves en la investigación. De igual forma nos ayuda en la formulación de las preguntas lo cual será el diálogo entre el entrevistador y el entrevistado

con la finalidad de obtener la respuesta buscada al final se puede realizar mediante cámaras y videos para obtener la más concreta información de esta forma se aplica en los problemas planteados Arias (2006)

Nombre: Análisis de la documentación adquirida

Autor: Torres Delgado Flor Maribel

Año: 2020

Subcategorías – ítems/preguntas: Políticas de compras-selección de proveedores-condición de pago

3.8 Procesamiento y análisis de datos

De acuerdo a Bonilla, & Rodríguez (1997) Este método se aplica en la investigación donde nos ayuda a resolver las inquietudes con la finalidad de llegar a obtener los resultados en cuanto al área de compras de la empresa para lo cual se tomará de los estados financieros, también para esto se utiliza la triangulación de los datos tanto cuantitativos y cualitativos en el software Atlas. Ti donde se va a realizar mediante las entrevistas análisis documental con la finalidad de diagnosticar la realidad, por cual será de gran utilidad aplicarlo en el estudio investigado Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero, & Casana (2019)

3.9 Aspectos éticos

Los autores han sido citados de acuerdo a los lineamientos de la norma Apa lo cual no es copia, se obtuvo información de la empresa para la aplicación de la investigación la información no ha sido manipulada, tampoco tergiversada lo que se tiene la seguridad de ello de esta manera ayuda a la investigación del problema estudiado.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

En el análisis para la obtención de los resultados de este trabajo de investigación se llegó a realizar ratios o indicadores basados en los estados financieros de la empresa, la cual permite conocer la situación con la que se está desarrollando económicamente, Prieto (2010) comenta que corresponde interpretar analizar y hacer recomendaciones según la información adquirida, si estos son satisfactorios o no para la toma de decisiones de la gerencia, para ello se aplicó variaciones de las cuentas por pagar comerciales de los años 2017 al 2019, índice de rotación, ratio de gestión y ratio de solvencia con la finalidad de llegar a entender el porqué de las variaciones porcentuales, cuantas veces rotan las cuentas por pagar a proveedores, a cuántos días se realizan los pagos y la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones en un corto y largo plazo

Tabla 2

Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Período	Fórmula	Variaciones
2018	$\frac{\text{cuentas por pagar 2018}-\text{Cuentas por pagar 2017}}{\text{Cuentas por pagar 2017} \times 100}$	$\frac{2,152,520-1,840,728}{1,840,728 \times 100} = 16.94\%$
2019	$\frac{\text{cuentas por pagar 2019}-\text{Cuentas por pagar 2018}}{\text{Cuentas por pagar 2018} \times 100}$	$\frac{2,957,347-2,152,520}{2,152,520 \times 100} = 37.39\%$

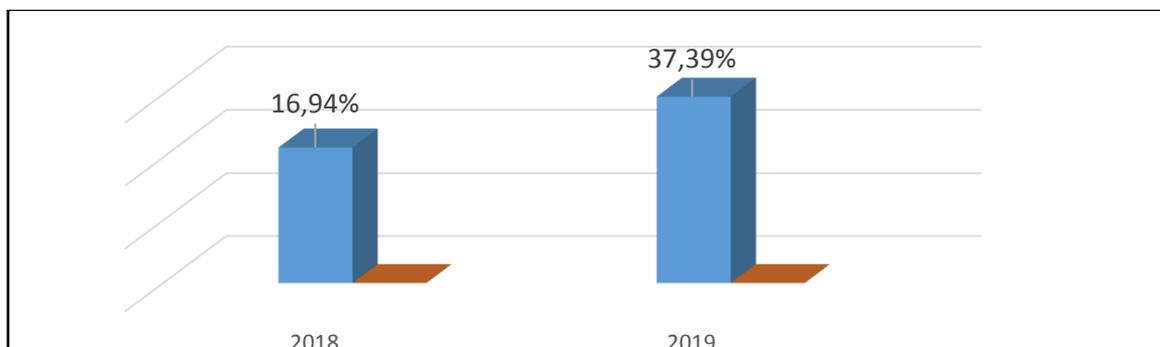


Figura 1. Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Según la tabla 2 y la figura 1 en el cálculo realizado sobre las variaciones porcentuales de las cuentas por pagar se puede observar que para el 2018 y 2017 se obtuvo una variación de 16.94% esto se debe porque la empresa vendió sus productos a créditos con condición de cobranza a más de 60 días de esta forma no contaba con liquidez a corto plazo para poder pagar a los proveedores. De igual manera para los años 2019 y 2018 se refleja una variación de 37.39% es porque se realizó más adquisiciones de mercaderías y materia prima para la producción por lo cual aumentaron las obligaciones con los proveedores, y por falta de liquidez atraso sus pagos

Tabla 3

Índice de rotación cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Período	Fórmula	Rotación
2017	<u>compras totales proveedores</u> Promedio de cuentas por pagar	$\frac{7,475,702}{920,360} = 8 \text{ veces}$
2018	<u>compras totales proveedores</u> Promedio de cuentas por pagar	$\frac{10,485,250}{1,076,260} = 9 \text{ veces}$
2019	<u>compras totales proveedores</u> Promedio de cuentas por pagar	$\frac{11,475,702}{1,478,674} = 7 \text{ veces}$

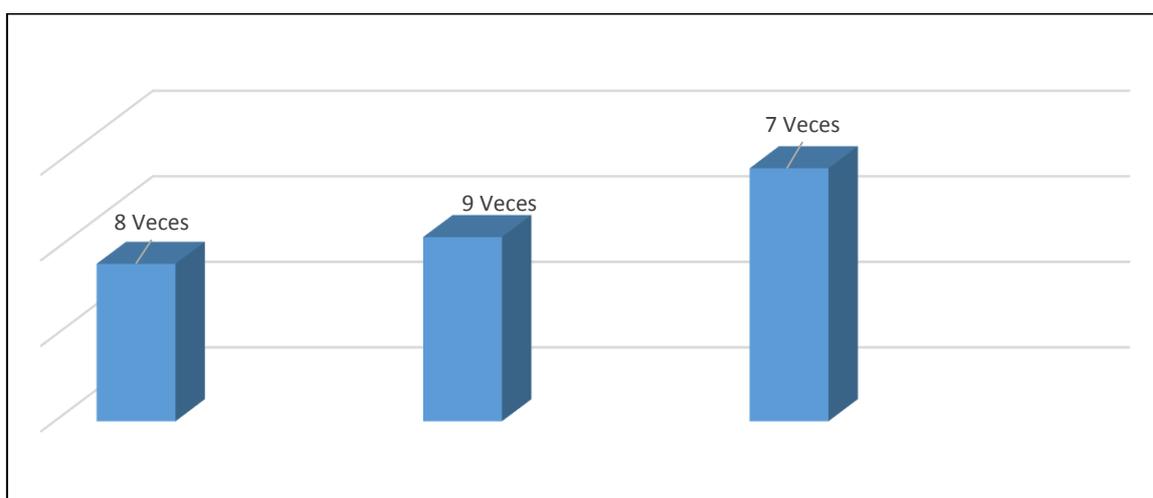


Figura 2. Índice de rotación cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Según la tabla 3 y la figura 2 si observamos podemos ver que para los años 2017 y 2018 las cuentas por pagar rotaron en 8 y 9 veces esto quiere decir que estos años fueron buenos para la empresa pues ha sido eficiente manejando el apalancamiento financiero con los proveedores, por otro lado, para el año 2019 se puede apreciar que rotaron en 7 veces, que pese a que aumentaron las ventas no se supo negociar con los proveedores para solicitar mejores plazos de crédito y por lo tanto fue ineficiente

Tabla 4

Ratio de gestión período de pago 2017 al 2019

Período	Fórmula	Días
2017	<u>cuentas por pagar x días del año</u> Compras proveedores	$\frac{1,840,720 \times 360}{7,475,702} = 88 \text{ días}$
2018	<u>cuentas por pagar x días del año</u> Compras proveedores	$\frac{2,152,520 \times 360}{10,485,250} = 73 \text{ días}$
2019	<u>cuentas por pagar x días del año</u> Compras proveedores	$\frac{2,957,347 \times 360}{11,745,702} = 90 \text{ días}$

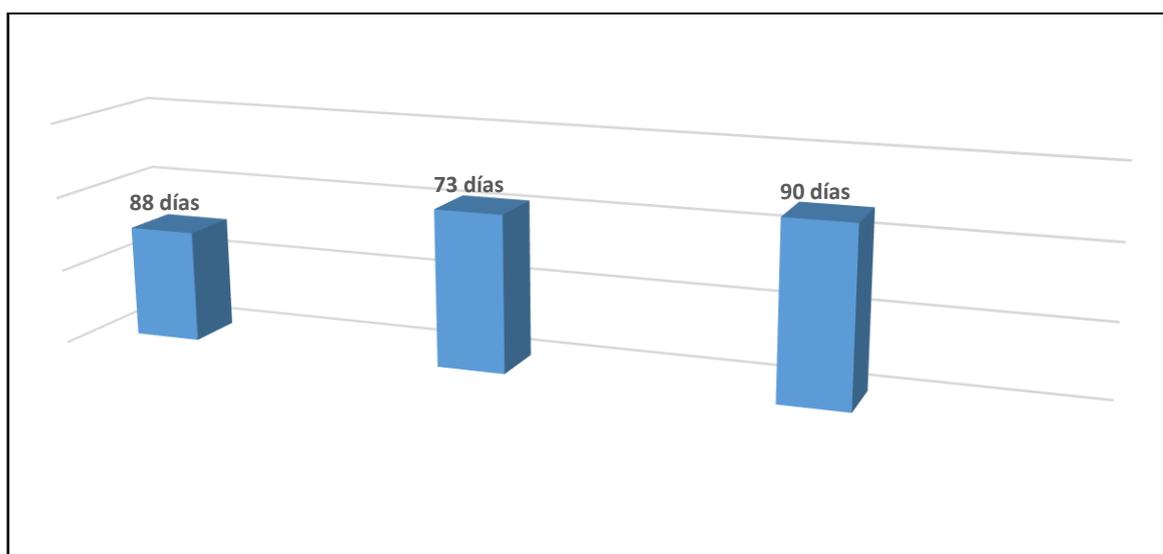


Figura 3. Ratio de gestión período de pago 2017 al 2019

Según la tabla 4 y la figura 3 en cuanto al periodo de pago se puede apreciar que para los años 2017, 2018 y 2019 los pagos se realizaron en un promedio de 88, 73 y 90 días esto quiere decir que los créditos que obtuvo la empresa fueron muy recurrentes, porque las ventas que realizó superaron los días que se le otorgó a los clientes, por lo cual tenía que realizar préstamos para poder cubrir estas obligaciones, de esta manera obtuvo más gastos en cuanto a los intereses.

Tabla 5

Ratio de solvencia razón de endeudamiento 2017 al 2019

Período	Fórmula	Soles
2017	$\frac{\text{total, activo}}{\text{Total, pasivo}}$	$\frac{29,373,788}{21,203,257} = 1.39$
2018	$\frac{\text{total, activo}}{\text{Total, pasivo}}$	$\frac{41,118,196}{32,869,656} = 1.25$
2019	$\frac{\text{total, activo}}{\text{Total, pasivo}}$	$\frac{39,115,962}{30,867,421} = 1.27$

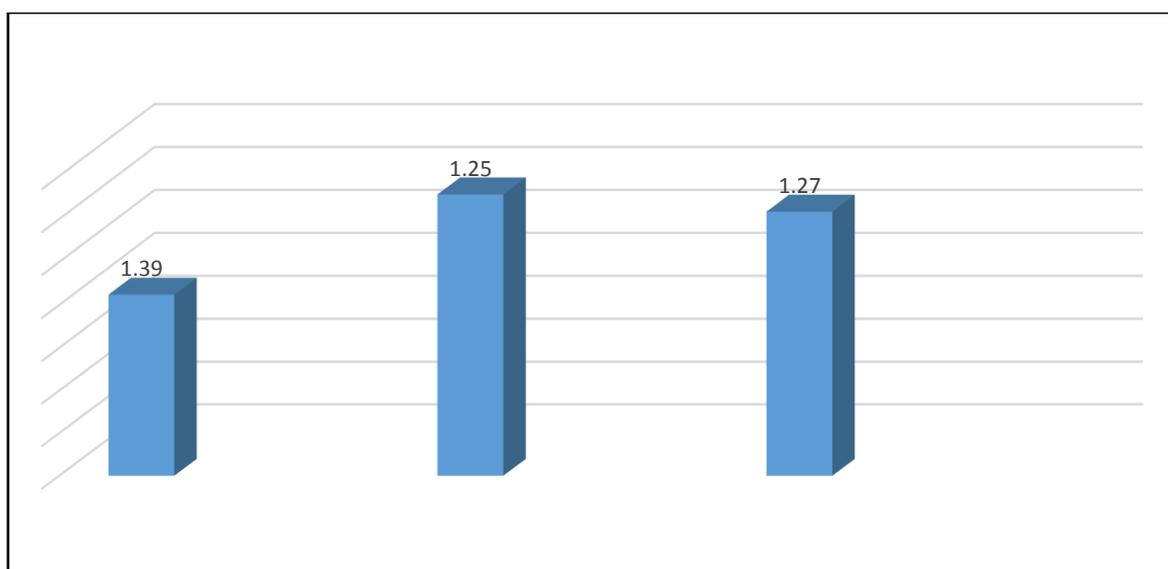


Figura 4. Ratio de solvencia razón de endeudamiento 2017 al 2019

Según la tabla 5 y la figura 4 en este ratio de solvencia se puede apreciar que para el año 2017 la empresa cuenta con 1.39 de activo para poder cubrir las deudas del pasivo de igual forma para el año 2018 se cuenta con 1.25 para cubrir sus obligaciones con terceros también para el año 2019 se puede apreciar que con 1.27 soles de activo se podrá cubrir deudas a corto y largo plazo con los proveedores y demás obligaciones, esto quiere decir que la empresa se encuentra en una situación regular, porque lo ideal de este ratio es 1.5 porque es el equilibrio que toda empresa debe tener

4.2 Descripción de resultados cualitativos

Políticas de compras

Según la figura 5 las políticas de compras son normas o reglas especificadas por la empresa, que establecen los criterios para elegir las fuentes de abastecimiento los requisitos para los proveedores, la disponibilidad de entrega y los plazos para las cancelaciones, de esta forma son desarrolladas como guía para orientar acciones que son enfocadas en la administración de las compras e indican la manera en que la empresa obtiene los productos y servicios necesarios para la producción.

Como parte de la preguntas realizadas en las entrevistas hablamos acerca de las políticas de compras en la empresa estudiada, y como respuesta nos dan a conocer que no existe políticas definidas como tal tanto para las adquisiciones de mercaderías, donde no son tomadas en cuenta en el área de compras, también en muchos casos esto se debe por la rotación de personal, lo cual no tienen conocimiento que existe, de esta manera se encuentra deficiencias en cuanto a las negociaciones con los proveedores, las órdenes de compras porque están en diferentes monedas y por lo tanto retrasan en el cierre de mes a las áreas involucradas para la presentación de los estados financieros mensuales

Selección de proveedores

Según la figura 5 cuando cualquier departamento detecta la necesidad de compra para el desarrollo de sus actividades se procede a realizar la solicitud con un documento interno donde el área de compras analiza la solicitud de las adquisiciones y empieza a buscar proveedores con la finalidad que se ajusten de acuerdo a los requerimientos lo cual se solicita a los posibles proveedores sobre las condiciones económicas de acuerdo a los plazos de

pagos las rebajas y entregas de los productos, recibidas las ofertas se evalúa y se selecciona el que más convenga de acuerdo a lo establecido por la empresa.

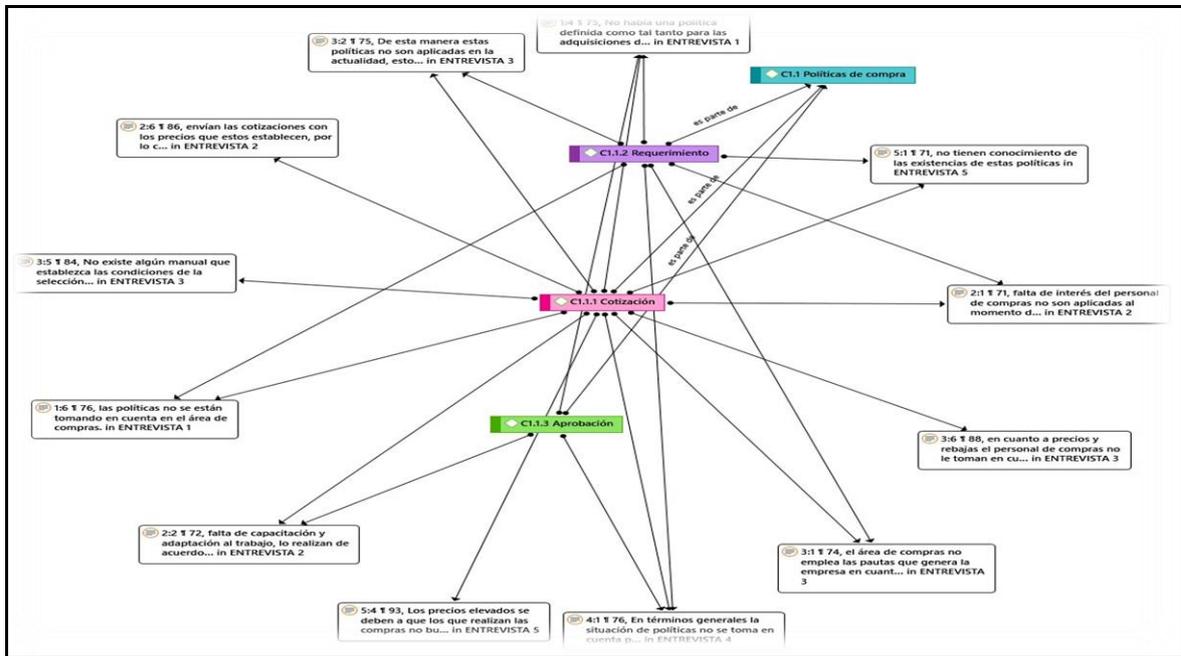


Figura 5. Análisis cualitativo políticas de compras

Como parte de las preguntas realizadas en las entrevistas hablamos acerca de la selección de proveedores donde se llega a conocer que no son los adecuados por que las compras se realiza a los proveedores antiguos lo cual estos no traen la mercadería para que almacén ingrese al sistema por lo cual ocasiona retraso al área de contabilidad y costos para poder realizar el cierre y la presentación de los estados financieros que son requeridos por gerencia cada fin de mes, de igual manera no se busca las ofertas y precios que ofrecen otros en el mercado, las personas encargadas del área de compras no toman en consideración en investigar si el proveedor tiene la capacidad y la disponibilidad en las entregas rápidas de los productos o si está habido para puedan emitir los comprobantes de pago y se pueda utilizar en la contabilidad

Condición de pago

Según la figura 6 en todas las adquisiciones de un bien o servicio se recibe o se paga dinero sea en efectivo o en otros títulos valores, las condiciones de pagos en las negociaciones con los proveedores hacen referencia a los términos en el que se debe efectuar el pago, donde se llega al acuerdo el plazo y las condiciones en la cual va detallado en la orden de compra y/o

servicio y en la factura, de esta manera el objetivo de toda empresa es aumentar el tiempo en los pagos a proveedores lo cual impacta positivamente en el flujo de caja.

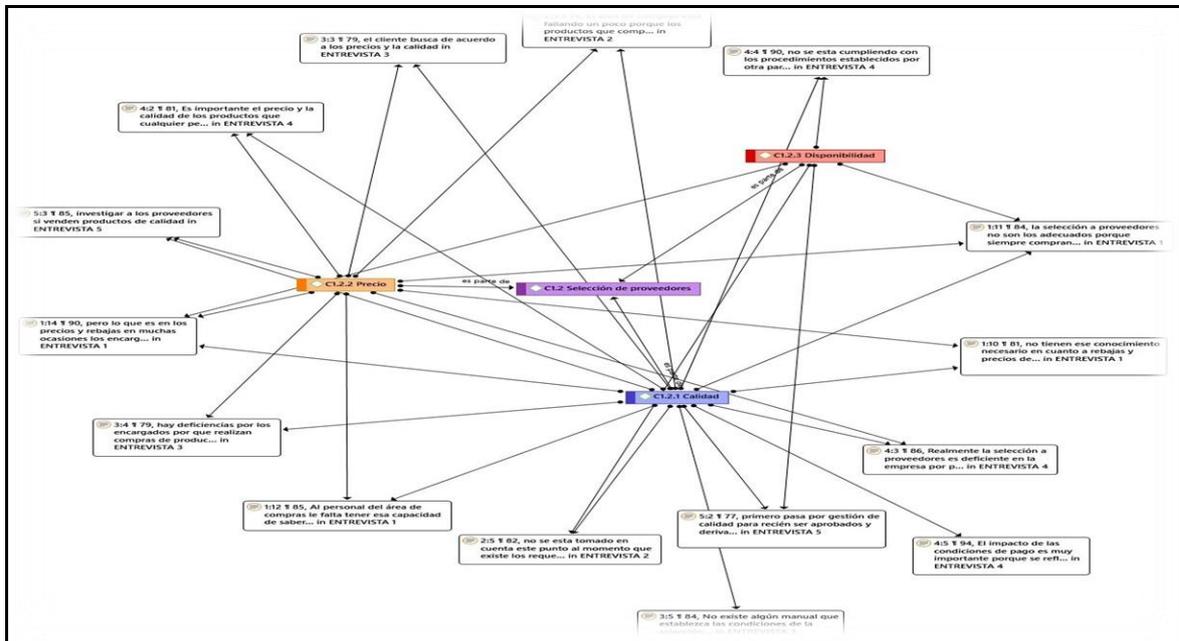


Figura 6. Análisis cualitativo selección de proveedores

Como parte de las preguntas realizadas en las entrevistas se habla del impacto con respecto a las condiciones de pago a proveedores, donde el 50% si son razonables por que las negociaciones con los proveedores se realizan a créditos de más de 60 días. Pero también existe cancelaciones al contado o factura a 15,20 y 30 días que no son muy favorables para la empresa porque de acuerdo con las ventas esta no cuenta en muchas ocasiones con liquidez en corto plazo para cubrir las obligaciones, debido porque el área de compras no realiza las negociaciones necesarias con los proveedores en cuanto al tiempo de los créditos que nos otorgan

4.3 Diagnóstico

Según la figura 7 el medio para este estudio es una empresa de fabricación, lo cual el problema son las deficiencias en el área de compras para ello se utilizó el análisis cuantitativo y cualitativo como objeto de investigación los estados financieros donde se calcularon los ratios financieros, los cuales son indicadores que permiten comparar la situación económica y financiera de la empresa en tal sentido permite analizar la liquidez el nivel de apalancamiento o endeudamiento a corto y largo plazo y su nivel de rentabilidad

para diagnosticar la situación de las cuentas por pagar comerciales y la capacidad que tiene para endeudarse, de igual manera en las entrevistas se realizaron las preguntas necesarias en cuanto a las políticas de compras, la selección de proveedores y condiciones de pagos. En este caso dentro del análisis se empleó las variaciones porcentuales, las rotaciones, los índices de gestión y los índices de solvencia en comparación de tres años pasados, según los resultados obtenidos se menciona que el contador general analiza los indicadores que sirve para tener conocimiento cómo se está desarrollando económicamente la empresa.

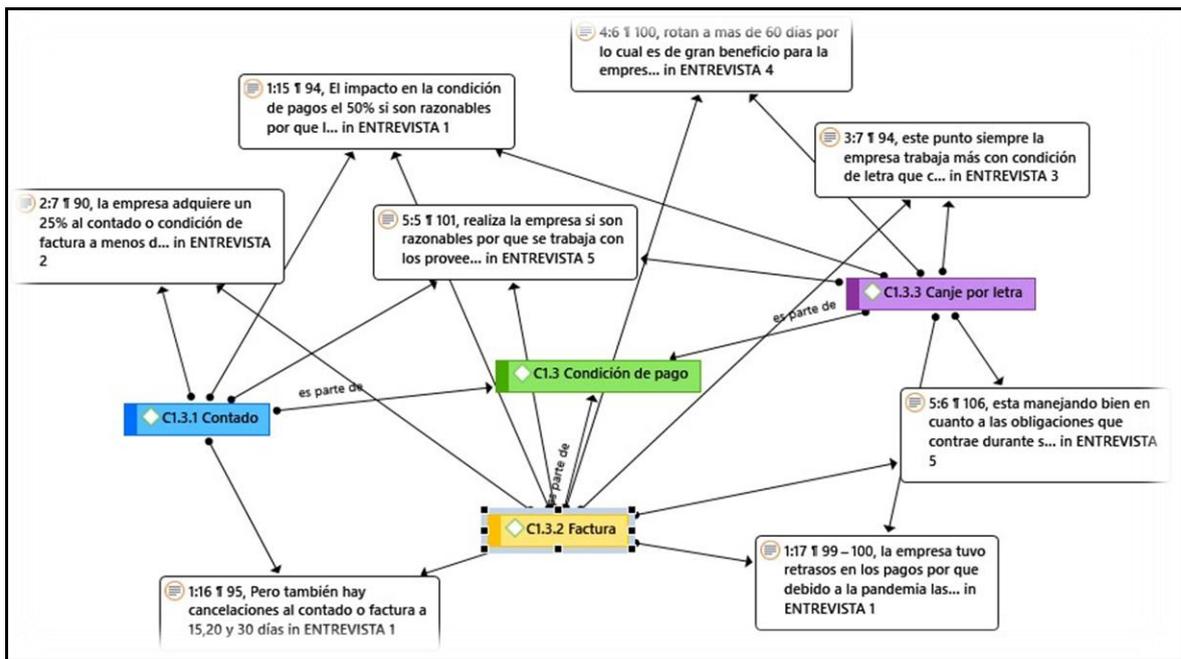


Figura 7. Análisis cualitativo condición de pago

Dentro del análisis mixto llegamos a la conclusión de que uno de los problemas que se presenta en el área de compras es la falta de las políticas de compras las cuales son las distintas normas o reglas establecidas por la empresa con el objetivo de llevar un mejor control en cuanto a las adquisiciones de las mercaderías, controlar el costo de los bienes, una buena negociación con los proveedores y el abastecimiento de la producción, las condiciones de pagos son con plazos muy recurrentes donde la empresa no puede cumplir con sus obligaciones ante los proveedores por motivo de que las ventas superan el plazo crédito de las compras, esto se ocasiona por motivo de que los encargados de compras no tienen la capacidad de negociar en cuanto a las condiciones de pagos y los plazos de cancelación.

Así mismo en las variaciones porcentuales de las cuentas por pagar, se concluye que para el 2019 el porcentaje es alto porque la empresa tenía muchos pedidos por parte de los clientes lo cual producción necesitaba más insumos y materias primas es por eso que aumentaron las compras, pero también se hizo adquisiciones en exceso porque había mucho stock en almacén, en cuanto a las rotaciones en comparaciones de los tres últimos años, en el 2019 a pesar que las ventas aumentaron no se pudo negociar con los proveedores a mejores plazos de crédito, lo cual los pagos fueron más recurrentes en consecuencia la empresa tenía que obtener liquidez a través de las facturas negociables y pagares con el banco para poder cubrir las obligaciones en el tiempo de vencimiento, así mismo los indicador de solvencia se concluye que la empresa se encuentra en una situación regular porque cuenta con menos de 1.50 de activos para cubrir deudas del pasivo en un corto y largo plazo lo cual no es muy beneficio

En cuanto a las entrevista como resultados se obtuvo la siguiente información, que en la empresa existe falta de políticas de compras donde se establezca los procedimientos a seguir, también en muchos casos esto se debe por la rotación de personal, lo cual no tienen conocimiento que existe, de esta manera se encuentra deficiencias en cuanto a las negociaciones con los proveedores, las órdenes de compras porque están en diferentes monedas y por lo tanto retrasan en el cierre de mes a las áreas involucradas para la presentación de los estados financieros mensuales de igual manera en selección de proveedores no son los adecuados por que las compras se realiza a los proveedores antiguos lo cual estos no traen la mercadería para que almacén ingrese al sistema por lo cual ocasionan retraso al área de contabilidad y costos para poder realizar el cierre y la presentación de los estados financieros que son requeridos por gerencia cada fin de mes, también en cuanto a la condición de pago existe cancelaciones al contado o factura a 15,20 y 30 días que no son muy favorables para la empresa porque de acuerdo con las ventas esta no cuenta en muchas ocasiones con liquidez en corto plazo para cubrir las obligaciones, debido porque el área de compras no realizan las negociaciones necesarias con los proveedor en cuanto al tiempo de los créditos que nos otorgan.

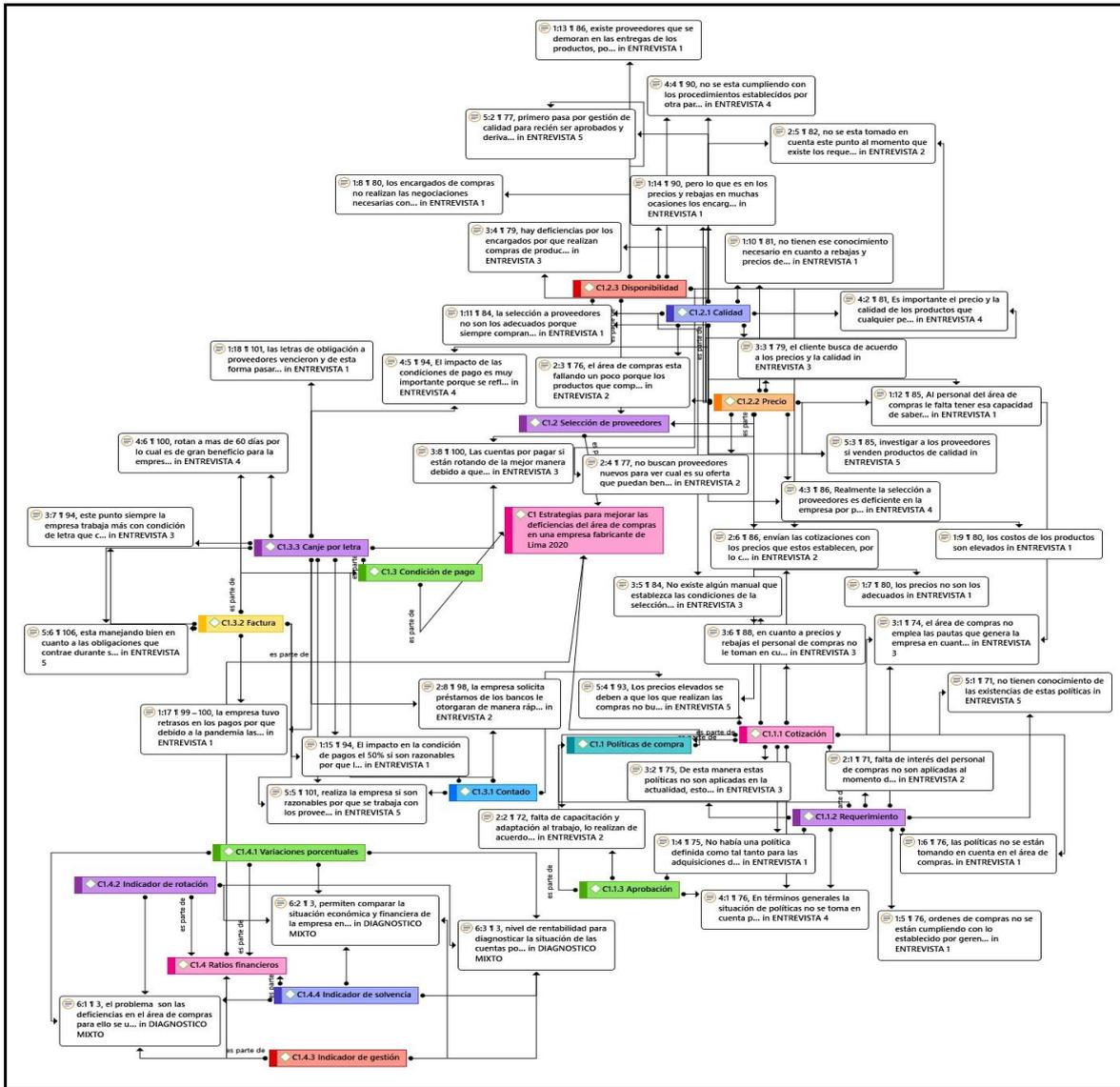


Figura 8. Análisis de diagnóstico mixto categoría compras

4.4 Propuesta

4.4.1 Priorización de los problemas

Después del análisis realizado a la empresa se identificó los problemas en la gestión del área de compras, los cuales se identificó del análisis cuantitativo y cualitativo: y son los siguientes

Problema 1. Contratación inadecuada del personal de compras

Problema 2. Falta de políticas de compras

Problema 3. Retraso en la presentación de los estados financieros mensuales

4.4.2 Consolidación del problema

en la empresa de fabricación, se identificó los siguientes problemas que tienen un impacto significativo en la presentación de los estados financieros mensuales, esto se debe porque, la contratación del personal es inadecuado, debido que la persona que realiza las entrevistas no es un especialista en el tema de compras, de esta manera ingresan personas que no tienen la experiencia de acuerdo a lo requerido por la empresa, por lo cual existe deficiencias en la ejecución de las operaciones, de esta forma al momento de realizar las órdenes de compras no tiene coherencia con las facturas porque está en diferentes monedas, también existe falta de políticas de compras establecidas donde se detalle cuáles son los procedimientos a cumplir, debido a estos problemas el área de contabilidad presenta retrasos en el cierre mensual, presentando demora en la elaboración de estados financieros

4.4.3 Fundamentos de la propuesta

La presente investigación es sustentada mediante teorías, donde Chiavenato (2006) comenta que la teoría de administración se aplica para encontrar una forma donde todos los empleados formen una organización única por lo cual se pueda mejorar la función de la estructura organizacional de esta manera lograr un objetivo único. Además, la clasificación de jerarquías debe darse por estrategias de acuerdo a la naturaleza de la compañía y optar por las mejores decisiones, esto ayuda a mejorar las relaciones entre gerentes, jefes y subordinados, con la finalidad de lograr objetivos que es de beneficio para la empresa, donde esto será posible de acuerdo a las funciones y resultados de cada uno.

De igual manera avalado por la teoría Económica donde Mankiw (2002) se refiere que esta teoría ayuda a entender cuánto es la necesidad de la empresa de comprar producir bienes, servicios y sacar sus productos a la venta con el objetivo de crecer económicamente en el país, de esta manera contribuye también en más oportunidades de trabajo y de invertir en los recursos con la finalidad de obtener buena posición en el mercado. finalmente se sustenta con la teoría de contabilidad y de control donde Dorta (2005) comenta que esta ayuda a la empresa a emplear manuales, normas y reglas de controles internos donde se tiene que cumplir lo establecido con la finalidad de tener mejores resultados en cuanto a las actividades económicas, donde en un futuro la situación siga mejorando.

4.4.4 Categoría solución

Luego de priorizar los problemas y consolidar la información de la empresa, se llegó a evidenciar las posibles soluciones a los problemas encontrados, para el desarrollo de esta propuesta se plantea el mejoramiento de la gestión del área de compras, de esta manera se plantea las siguientes actividades, realizar exámenes y evaluaciones al personal contratado, verificar su experiencia laboral, por lo cual se solicitará un reporte del personal en evaluación como se está desempeñando en el puesto de trabajo, también se capacitará constantemente y se solicitará al encargado el informe de los temas planteados, de igual forma se implementara políticas de compras para que mejore las relaciones con los proveedores en cuanto a la entrega y la rapidez de la información, para ello se realizará la proyección de los estados financieros de 5 años para identificar la rotación de las cuentas por pagar, de esta manera se realizará la evaluación necesaria a los proveedores y se implementará procedimientos para la obtención de la información.

4.4.5 Direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI
Objetivo 1. Contratar personal que tenga el conocimiento necesario en el área de compras	Estrategia 1. Evaluar los resultados del personal constantemente	Táctica 1. Realizar evaluaciones antes de contratar	KPI 1. Personal evaluado/Personal contratado
		Táctica 2. Supervisión por un jefe de área	KPI 2. Personal supervisado/Personal contratado
Objetivo 2. Implementar políticas de compras	Estrategia 2. Ejecutar la aplicación de las políticas	Táctica 3. cumplimiento de las políticas	KPI 3. Políticas implementadas/políticas cumplidas
		Táctica 4. Políticas que incentiven a los proveedores	KPI 4. Rotación cuentas por pagar
Objetivo 3. Implementar procedimientos para obtener la información oportunamente	Estrategia 3. Comunicar los días de cierre para la entrega de la documentación al área de contabilidad	Táctica 5. Seguimiento de las órdenes de compras pendientes por facturar	KPI 5. Órdenes de compra facturadas/Órdenes de compras por facturar
		Táctica 6. seguimiento de la documentación por llegar	KPI 6. Procedimientos cumplidos /Procedimientos por cumplir

Cuadro 1. Matriz de direccionalidad de la propuesta

En el cuadro 1. se muestra los objetivos, estrategias tácticas, que se obtiene a raíz de la priorización de los problemas, lo cual son propuestas de solución para la mejora en la gestión del área de compras en una empresa de fabricación

4.4.6 Actividades y cronograma

Objetivo N° 1:

Matriz de tácticas, actividades y cronograma

Objetivo	Estrategia	Táctica	Actividades	Inicio	Dias	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	Evidencia
Objetivo 1. Contratar personal que tenga el conocimiento necesario en el área de compras	Estrategia 1. evaluar los resultados del personal constantemente	Táctica 1. Realizar evaluaciones antes de contratar	A1 Realizar un examen al personal	06/01/2021	10	16/01/2021	a. Contador general b. Jefe de RRHH c. Jefe de compras	0	Evidencia 1. Ficha de evaluación al personal Evidencia 2. Informe de capacitación
			A2 Verificar su experiencia laboral	16/01/2021	10	26/01/2021	a. Contador general b. Jefe de RRHH c. Jefe de compras	0	
			A3 Insentivar al personal	26/01/2021	7	02/02/2021	a. Contador general b. Jefe de RRHH c. Jefe de compras	0	
		Táctica 2. Supervisión por un jefe de área	A4 Solicitar un reporte del personal en evaluación	02/02/2021	7	09/02/2021	a. Contador general b. Jefe de RRHH c. Jefe de compras	0	
			A5 verificar el cumplimiento de los reglamentos de la empresa	09/02/2021	10	19/02/2021	a. Contador general b. Jefe de RRHH c. Jefe de compras	0	
			A6 Estipulación del contarto	19/02/2021	10	01/03/2021	a. Contador general b. Jefe de RRHH c. Jefe de compras	0	

Cuadro 2. Matriz de tácticas, actividades y cronogramas

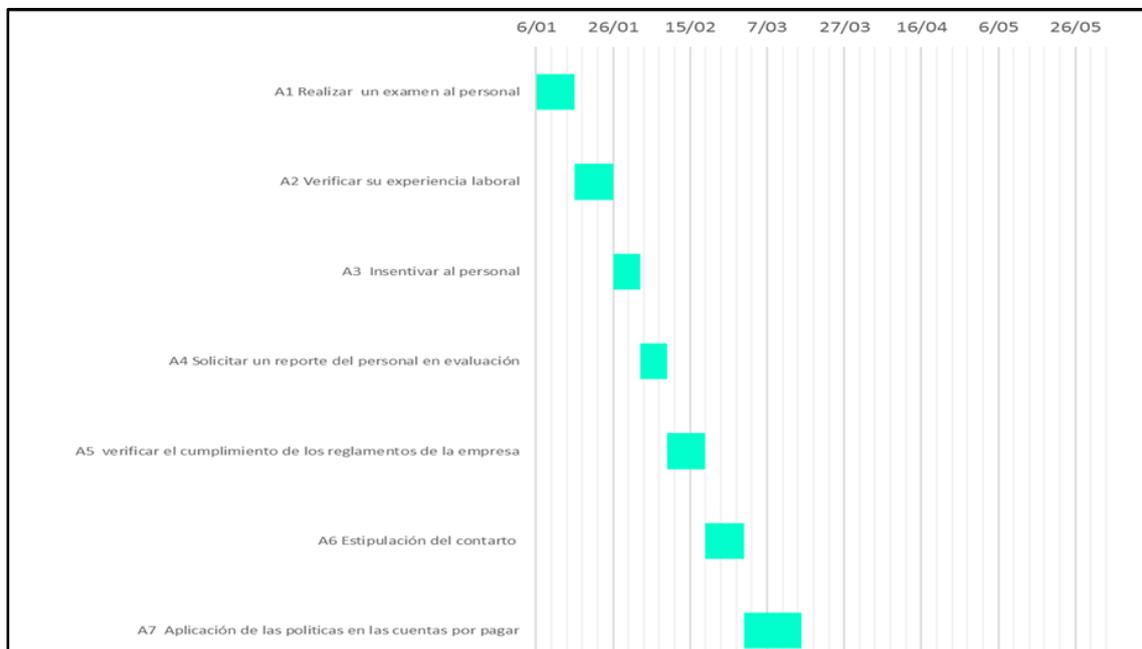


Figura 9. Diagrama de Gantt

Objetivo 1. Contratar personal que tenga el conocimiento necesario en el área de compras

Dentro de una empresa lo primordial es contar con los empleados capaces y comprometidos con la finalidad de dar todo de ellos para lograr los objetivos trazados

Para lograr este objetivo se ha propuesto al área de recursos humanos realizar evaluaciones constantes al personal antes de contratar y después de contratar, de esta manera será de gran mejora para la empresa, por lo que se realizará una ficha de evaluación y también se brindará capacitaciones constantes relacionado con la gestión del área de compras. De esta forma se presentará un informe de las capacitaciones y se logrará el objetivo planteado.

Indicador 1. Personal evaluado/Personal contratado

Cuadro 3. Ficha de evaluación

1. Información del empleado

Nombre	Departamento	Puesto	Supervisor	Fecha de contratación	Fecha de evaluación
Valenzuela Quispe, Luz Diana	Compras	Asistente de compras	Manuel Aguirre Vásquez	01/01/2021	02/03/2021

2. Cuestionario

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

1- Calidad y productividad	Total
a. Negociación adecuada con los proveedores.	1
b. Trabajo completado a tiempo.	3
c. Organización del trabajo en el tiempo requerido.	5
d. Cuidado y ahorro de herramientas y equipo.	1
Promedio:	2

2- Conocimiento	Total
a. Nivel de experiencia y conocimiento prácticos para el trabajo requerido.	1
b. Aplicación y conocimiento de métodos y procedimientos.	3
c. Conocimiento en cuanto al área de compras.	2
d. Se desenvuelve rápidamente en el puesto de trabajo.	2
e. Capacidad en selecciones a proveedores.	2
Promedio:	2

3- Compromiso/Desempeño	Total
a. Trabaja sin ser supervisado.	1
b. Se esfuerza más si la situación lo requiere y pregunta.	2
c. Puntualidad.	2
d. Presentación.	3
Promedio:	2

4- Iniciativa / Sugerencias	Total
a. Cuando completa sus tareas, ayuda a los demás.	2
b. Soluciona problemas ocurridos de forma eficiente.	3
c. Sugiere mejoras para la empresa.	4
d. Identifica problemas y trabaja para arreglarlos.	2
e. Motiva y ayuda a los demás.	2
Promedio:	2

5- Trabajo en equipo	Total
a. Trabaja en conjunto con sus compañeros.	1
b. Tiene una actitud positiva y es eficiente.	3
c. Trabaja en equipo para lograr objetivos.	2
Promedio:	2

2.Puntuación general de desempeño:

Siempre	Casi siempre	A veces	Nunca	Casi nunca
2	2	2	2	2

Indicador 2. Personal supervisado/Personal contratado

Fecha: 06/01/20201

Lugar de Capacitación: Auditorio de la empresa

Responsable de Capacitación: Especialista en gestión de compras

Tema de Capacitación: Gestión del área de compras

Capacitación externa o interna: Interna

Horario de Capacitación: 10 am a 12pm

Nombre del personal capacitado	Puesto de trabajo
1.Aguilar Martínez Martin	Auxiliar de compras
2.Aquino Flores, Lucia	Asistente de compras
3.Arroyo Ccoicca, Alan Brayan	Coordinador de compras
4.Ayma Delgado, Juan Carlos	Jefe de compras
5.Gomez Aguilar, Juan Jose	Asistente de compras
6.Leiva Gonzales, Flor	Asistente de compras
7.Camacho Rivera, Francisco	Asistente contable
8.Castillo Medina, Homart	Auxiliar contable
9.Durantes Alarcón Denisse	Asistente contable
10.Gomez Barrios, Alfredo	Coordinador de contabilidad

Se evidencia la lista de personal que van a ser capacitado de acuerdo al puesto de trabajo en el que se desempeñan, y los puntos más importantes tratados, en cuanto a las compras y proveedores, con la finalidad de llegar a evaluar el desempeño constante y las actividades a realizar se cumplan, y lograr el objetivo deseado por la empresa.

Cuadro de Registro de Capacitaciones

Tema de la Capacitación									
N	Nombre del personal	P	Puesto de trabajo	Asistencia			Tema de la Capacitación	Habilidades desarrolladas	Observaciones
1.	AGUILAR MARTINEZ MARTIN		Auxiliar de compras				selección de proveedores	Desenvolvimiento de acuerdo a lo indicado	Ninguna
2.	AQUINO FLORES, LUCIA		Asistente de compras				Técnicas y habilidades para la negociación con los proveedores	Facilidad de coordinación	Ninguna
3.	ARROYO CCOICCA, ALAN BRAYAN		Coordinador de compras				Rapidez de entrega de la mercadería y documentación	Capacidad de resolver problemas encontrados	Ninguna
4.	AYMA DELGADO, JUAN CARLOS		Jefe de compras				Cortesía con los proveedores	Evita errores con las negociaciones	Ninguna
5.	GOMEZ AGUILAR, JUAN JOSE		Asistente de compras				Escuchar la necesidad de los proveedores	Coordinación adecuada con los proveedores	Ninguna
6.	LEIVA GONZALES, FLOR		Asistente de compras				Condiciones y facilidades de pago	De acuerdo a la liquidez que cuente la empresa	Ninguna
7.	CAMACHO RIVERA, FRANCISCO		Asistente contable				Objetivo de la empresa	Comprometido con los objetivos	Ninguna
8.	CASTILLO MEDINA, HOMART		Auxiliar contable				Minimizas los costos	Busca los costos más bajos	Ninguna
9.	DURANTES ALARCON DENISSE		Asistente contable				Precios y rebajas de acuerdo al mercado	Comparaciones entre ciertas cantidades	Ninguna
10.	GOMEZ BARRIOS, ALFREDO		Coordinador de contabilidad				Comunicación constante con los proveedores	Facilidad de trato	Ninguna

Cuadro 4. Registros de capacitaciones

Objetivo N° 2.

Objetivo	Estrategia	Táctica	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	Evidencia
Objetivo 2. Implementar políticas de compras	Estrategia 2. ejecutar la aplicación de las política	Táctica 3. cumplimiento de las políticas	A7 Aplicación de las políticas en las cuentas por pagar	01/03/2021	15	16/03/2021	a. Contador general b. Gerencia general c. Jefe de compras	0	Evidencia 3. Estados de situación financiera proyectados 5 años Evidencia 4. detalle de las nuevas políticas implementadas
			A8 Dar a conocer las nuevas políticas	16/03/2021	10	26/03/2021	a. Contador general b. Gerencia general c. Jefe de compras	0	
			A9 revisar si existen políticas	26/03/2021	10	05/04/2021	a. Contador general b. Gerencia general c. Jefe de compras	0	
		Táctica 4. Políticas que incentiven a los proveedores	A10 Diseñar las políticas de compras	05/04/2021	30	05/05/2021	a. Contador general b. Gerencia general c. Jefe de compras	0	
			A11 autorización de gerencia respecto a las políticas	05/05/2021	15	20/05/2021	a. Contador general b. Gerencia general c. Jefe de compras	0	
			A12 Ejecutar las políticas	20/05/2021	15	04/06/2021	a. Contador general b. Gerencia general c. Jefe de compras	0	

Cuadro 5. Matriz de tácticas, actividades y cronogramas

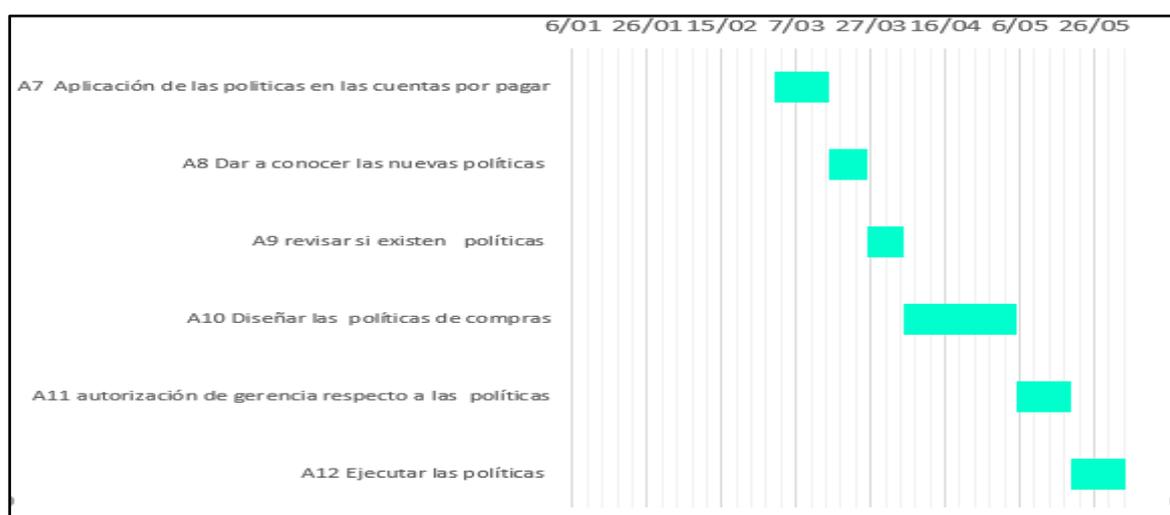


Figura 10. Diagrama de Gantt

Objetivo 2. Implementar políticas de compras

En el cuadro 5 y la figura 6 el desarrollo de estas políticas permitirá a la empresa mejorar en cuanto a su gestión de compras por lo cual se está implementado con el objetivo de dar solución a las deficiencias que se presentan en la entrega de la documentación para realizar el cierre contable mensual y la presentación de los estados financieros, de igual forma se propone aumentar las cuentas por pagar, por lo cual se negociará con los proveedores que otorguen el crédito a más de 60 días de esta forma la empresa obtendrá liquidez de las ventas y cubrirá las obligaciones sin tener que recurrir a préstamos bancarios por lo cual se ahorrará en pagar intereses

Indicador 3. Políticas implementadas/políticas cumplidas

Empresa de fabricación	POLÍTICAS DE COMPRA	CÓDIGO: FTM
	PROCESO DE COMPRAS	2021 VERSIÓN: 001 FECHA:

POLÍTICAS DE COMPRAS



EMPRESA DE FABRICACIÓN

2021

Figura 11. Políticas de compras

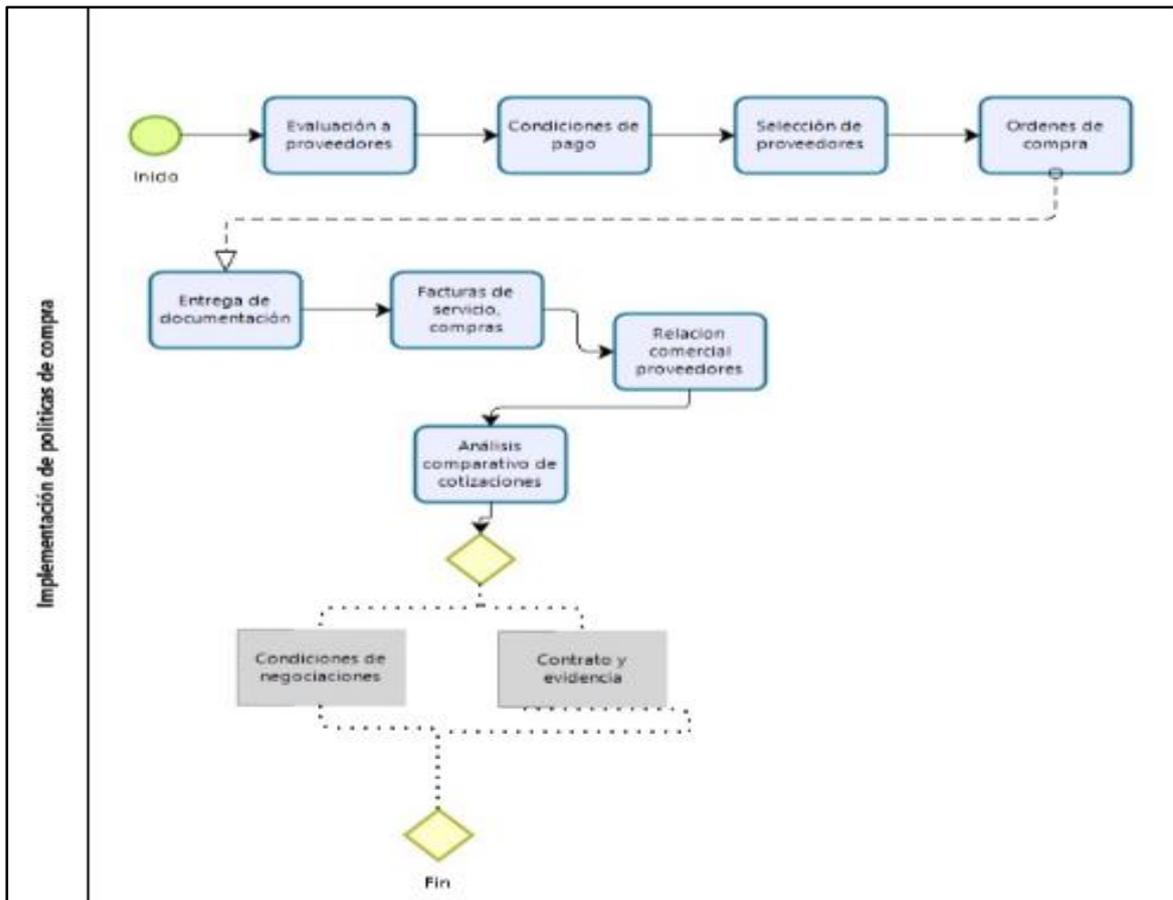


Figura 12. Implementaciones políticas de compras

Las políticas de compras son una serie de pautas donde las empresas desarrollan para cumplir en cuanto a la obtención de las mercaderías, documentación y negociaciones con los proveedores, las cuales son implementadas por todas las organizaciones, que abarca los procesos, es importante tomar en cuenta que las políticas de compras explica todos los principios y valores que todo trabajador debe cumplir y aplicar los necesarios procesos en criterio a la calidad, oportunidad y costos, actuando siempre en lograr los objetivos y intereses de la empresa, de esta forma estas políticas son importantes porque ayudan a evitar fallas y errores cometidos.

En la figura 11. Y la 12 se detalla en manual y el flujograma de las políticas de compras que se van aplicar en la empresa, con el objetivo de corregir las deficiencias en el área de compras para la mejora en la presentación de los estados financieros mensuales

Tabla 6

Estado de situación financiera proyectado

	<u>S/ 2017</u>	<u>S/ 2018</u>	<u>%</u>	<u>S/ 2019</u>	<u>%</u>	<u>S/ 2020</u>	<u>%</u>	<u>S/ 2021</u>	<u>%</u>	<u>S/ 2022</u>	<u>%</u>	<u>S/ 2023</u>	<u>%</u>	<u>S/ 2024</u>	<u>S/ 2025</u>
Activos															
Activo Corriente															
Efectivo y equivalente de efectivo	910.441	895.411		992.837		997.837		920.725		880.840		910.840		920.450	825.450
Cuentas por cobrar comerciales, neto	1.010.125	3.160.111		2.175.111		2.275.145		2.805.240		2.745.340		2.804.523		2.945.032	2.450.035
Cuentas por cobrar a relacionadas, neto	980.758	2.411.468		2.284.773		2.290.781		2.295.980		2.195.890		2.245.940		2.220.450	2.103.502
Cuentas por cobrar diversas, neto	540.412	2.981.412		3.981.409		3.985.450		2.859.350		2.780.450		2.540.220		2.840.750	2.220.350
Existencias, neto	3.425.845	8.151.839		7.181.359		7.250.360		7.520.460		7.625.840		7.804.502		7.880.450	6.890.350
Saldo a favor del impuesto a la renta	632.507	632.507		632.507		635.650		650.730		620.740		630.450		635.420	530.112
Impuesto a la renta diferido -resultados	0	0		0		0		0		0		0		0	0
Otros activos	170.415	171.723		171.723		172.750		171.790		173.145		178.540		177.550	170.350
Total activo corriente	7.670.503	18.404.471		17.419.719		17.607.973		17.224.275		17.022.245		17.115.015		17.620.102	0 15.190.149
Propiedad planta y equipo, neto	21.577.870	22.577.880		21.577.852		22.577.790		22.860.790		22.740.980		23.750.980		23.220.840	22.450.890
Intangibles, neto	125.415	135.845		118.389		118.635		118.725		119.840		119.740		119.840	118950
Total activo no corriente	21.703.285	22.713.725		21.696.241		22.696.425		22.979.515		22.860.820		23.870.720		23.340.680	0 22.569.840
Total activos	29.373.788	41.118.196		39.115.961		40.304.398		40.203.790		39.883.065		40.985.735		40.960.782	0 37.759.989
Pasivo y patrimonio															
Prestamos por pagar	5.324.110	10.324.110		11.161.736		11.250.735		12.284.946		12.270.299		10.928.452		10.742.162	9.838.620
Cuentas por pagar comerciales	1.840.728	2.152.520		2.957.347		2.102.201	-29	2.140.520	2	2.220.150	3,72	2.320.120	4,5	2.450.210	5,61 2.610.250 6,53
Otras cuentas por pagar	1.086.224	5.086.224		4.086.214		3.080.220		3.425.230		3.450.380		2.450.602		2.360.750	2.104.501
Obligaciones financieras	1.568.215	5.568.215		4.293.674		5.101.320		6.101.220		6.220.320		6.503.142		6.440.520	5.890.550
Impuesto a la renta diferido -resultados	363.160	363.181		363.180		350.250		355.220		354.221		325.224		340.225	320.415
Total pasivo corriente	10.182.437	23.494.250		22.862.151		21.884.726		24.307.136		24.515.370		22.527.540		22.333.867	20.764.336
Obligaciones financieras	11.020.820	9.375.406		8.005.270		9.500.320		9.850.350		9.740.350		9.770.250		9.803.202	9.102.301
Total pasivo no corriente	11.020.820	9.375.406		8.005.270		9.500.320		9.850.350		9.740.350		9.770.250		9.803.202	0 9.102.301
Total pasivo	21.203.257	32.869.656		30.867.421		31.385.046		34.157.486		34.255.720		32.297.790		32.137.069	0 29.866.637
Patrimonio neto															
Capital	4.549.200	4.569.210		5.603.710		6.202.639		3.262.798		3.463.875		5.685.943		6.080.713	5.904.847
Excedente de Revaluación	445.214	450.214		104.200		102.986		102.940		102.440		101.350		103.350	104.380
Reserva legal	520.482	560.482		461.605		361.607		320.115		325.116		462.520		463.520	420.860
Resultados acumulados	800.162	813.162		501.323		601.230		720.220		725.450		780.350		725.350	715.360
Resultados del ejercicio	1.855.473	1.855.472		1.577.701		1.650.890		1.640.231		1.010.464		1.657.782		1.450.780	747.905
Total patrimonio	8.170.531	8.248.540		8.248.540		8.919.352		6.046.304		5.627.345		8.687.945		8.823.713	0 7.893.352
Total pasivo y patrimonio	29.373.788	41.118.196		39.115.961		40.304.398		40.203.790		39.883.065		40.985.735		40.960.782	0 37.759.989

0

Indicador 4. Rotación de cuentas por pagar

Tabla 7

Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales proyectadas

Periodo	Fórmula	Variaciones
2020	<u>cuentas por pagar 2020-Cuentas por pagar 2019</u> Cuentas por pagar 2019 x 100	$\frac{2,102,201-2,957,347}{2,957,347 \times 100} = -29\%$
2021	<u>cuentas por pagar 2021-Cuentas por pagar 2020</u> Cuentas por pagar 2020 x 100	$\frac{2,140,520-2,102,201}{2,102,201 \times 100} = 2\%$
2022	<u>cuentas por pagar 2022-Cuentas por pagar 2021</u> Cuentas por pagar 2021 x 100	$\frac{2,220,150-2,140,520}{2,140,520 \times 100} = 3.72\%$
2023	<u>cuentas por pagar 2023-Cuentas por pagar 2022</u> Cuentas por pagar 2022 x 100	$\frac{2,320,120-2,220,150}{2,220,150 \times 100} = 4.50\%$
2024	<u>cuentas por pagar 2024-Cuentas por pagar 2023</u> Cuentas por pagar 2023 x 100	$\frac{2,450,210-2,320,120}{2,320,120 \times 100} = 5.61\%$
2025	<u>cuentas por pagar 2025-Cuentas por pagar 2024</u> Cuentas por pagar 2024 x 100	$\frac{2,610,250-2,450,210}{2,450,210 \times 100} = 6.53\%$

Según la tabla 7 como parte del objetivo se pretende incrementar las cuentas por pagar para que la empresa pueda cumplir en el tiempo de su vencimiento, por el cual el personal del área de compras va a negociar con los proveedores que concedan créditos a más de 60 días, esto permitirá cobrar primero los ingresos de las ventas para poder cubrir las obligaciones en las fechas establecidas sin tener que pagar intereses por vencimientos de los créditos otorgados, de esta manera ya no se realizan préstamos con entidades financieras, como podemos observar para el año 2021 y 2022 se pretende aumentar en 1.72% de igual manera para los años 2023 y 2024 se incrementará en un 1.10% finalmente para el 2025 en 0.92

Objetivo N° 3.

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	Evidencia	
Objetivo 3. Implementar procedimientos para obtener la información oportunamente	Estrategia 3. Comunicar los días de cierre para la entrega de la documentación al área de contabilidad	Táctica 5. Seguimiento de las ordenes de compras pendientes por facturar	KPI 5. Ordenes de compra facturadas/Ordenes de compras por facturar	A13 Hacer seguimiento constante de la documentación	04/06/2021	10	14/06/2021	a. Contador general b. Jefe de costos c. Jefe de compras	0	Evidencia 5. Evaluación proveedores Evidencia 6. Formato de los nuevos procedimientos para obtener la información	
				A14 Revisar las ordenes de compras al momento de ingresar al sistema	14/06/2021	10	24/06/2021	a. Contador general b. Jefe de costos c. Jefe de compras	0		
				A15 Programar correos automáticos de envío	24/06/2021	5	29/06/2021	a. Contador general b. Jefe de costos c. Jefe de compras	0		
		Táctica 6. Seguimiento de la documentación por llegar	KPI 6. Procedimientos cumplidos/Procedimientos por cumplir	A16 Evaluar a los proveedores en la rapidez y entrega de la documentación	29/06/2021	15	14/07/2021	a. Contador general b. Jefe de costos c. Jefe de compras	0		
				A17 revisar diariamente documentos pendientes	14/07/2021	10	24/07/2021	a. Contador general b. Jefe de costos c. Jefe de compras	0		
				A18 enviar reportes diarios de la documentación faltantes por entregar	24/07/2021	10	03/08/2021	a. Contador general b. Jefe de costos c. Jefe de compras	0		

Cuadro 6. Matriz de tácticas, actividades y cronogramas



Figura 13. Diagrama de Gantt

Objetivo 3. Implementar procedimientos para obtener la información oportunamente

Los procedimientos establecen el orden cronológico a seguir de una acción establecida donde se fija con el propósito de mejorar y llevar a cabo una acción que será de beneficio para para la organización por la cual se está ejecutando. Con este objetivo se pretende evaluar constantemente a los proveedores, en cuanto es su disponibilidad, forma de pago, tiempo de entrega, precio del producto y experiencia en el mercado, de enviar la documentación al área de contabilidad después de haber entregado la mercadería para ello se van a implementar procedimientos evaluaciones los cuales van ayudar a que la información llegue en el tiempo requerido, de esta manera ya no existirá retrasos en la presentación de los estados financieros mensuales.

Tabla 8

Indicador 5. Órdenes de compra facturadas/Ordenes de compras por facturar

Lista de Proveedores						
Proveedor	Detalle de Mercadería y/o servicio.	Valor de Cotización	Forma de Pago	Evaluación Física	Evaluación Sensorial	Observaciones
1.	Servicio de montaje	\$ 12,451.91	Canje por letra a 120 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
2.	Fresa espiga	\$ 3,436.36	Factura 45 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
3.	Servicio de cementación	\$ 4,184.92	Canje por letra a 45 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
4.	Perno hexagonal	\$ 5,425.30	Canje por letra 90 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
5.	Protector de jebe	\$ 6,541.20	Canje por letra 90 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
6.	Anillo de seguridad	\$ 4,851.60	Factura a 60 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
7.	Barra perforada	\$ 7,415.80	Canje por letra 75 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
8.	Servicio de soldadura	\$ 8,125.60	Canje por letra 120 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
9.	Servicio de zincado	\$ 6,452.30	Factura a 30 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
10.	Barra de cementación	\$ 7,520.90	Canje por letra a 60 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	
11.	Broca cilíndrica	\$ 8,435.20	Canje por letra 75 días	Revisar si está en buen estado	Comparaciones, calidad	

Evaluación y Selección de Proveedores

Características Analizar		Ponderación				
Precios de la mercadería o servicio		1 = Malo				
Disponibilidad de la mercadería		2 = Bueno				
Formas de Pago		3 = Satisfactorio				
Tiempo de Entrega mercadería y documentación		4 = Muy Satisfactorio				
Formas de Entrega mercadería y documentación		5 = Excelente				
Selección de Proveedores						
Proveedor	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3	Proveedor 4	Proveedor 5	Proveedor 6
Características						
Precios M.P.	2	1	3	1	5	2
Disponibilidad	1	4	2	5	3	1
Forma de Pago	4	2	3	2	4	2
Tiempo de entrega	1	3	1	3	1	1
Forma de Entrega	2	3	2	2	1	4
Calidad	3	2	5	3	2	1
Experiencia en el mercado	4	1	4	1	2	1
Sumatoria de ponderación	17	16	20	17	18	12

El proveedor seleccionado es el que mayor sumatoria obtiene.

Se mantiene Registro de los que obtengan mejor puntaje y se descarta el de menor.

Cuadro comparativo de cotizaciones otorgadas por proveedores

Descripción del servicio y mercadería	Proveedor	Propuesta económica	Experiencia en el mercado	Aprobación
Servicio de montaje	1. CB Line S.A.C.	\$ 12,451.91	13 años	SI
Fresa espiga	2. Gr mining components S.A.C.	\$ 3,436.36	3 años	NO
Servicio de soldadura	3. tratar Perú SAC	\$ 8,125.60	13 años	SI
Perno hexagonal	4. Bearing Company S.A.C.	\$ 5,425.30	10 años	SI
Barra de cementación	5. CIA comer. ind. peruano sueca sa cipesa	\$ 7,520.90	64 años	SI

En la tabla 8 se puede apreciar cómo se va a realizar la selección de proveedores, por lo cual se evalúa de acuerdo al precio de sus cotizaciones calidad de sus servicios y las condiciones de créditos que ofrecen por lo cual primero se obtendrá la información de una cierta cantidad de proveedores después se evalúa y se selecciona, la forma de entrega pagos, tiempo de entrega, disponibilidad calidad y experiencia en el mercado.

Compras totales por mes proyectadas 2021

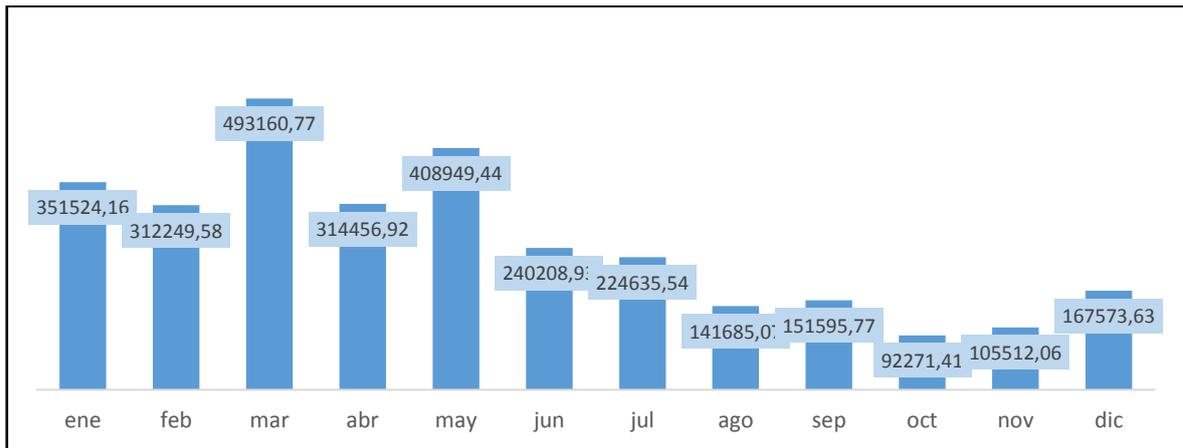


Figura 14. Compras totales por mes proyectadas 2021

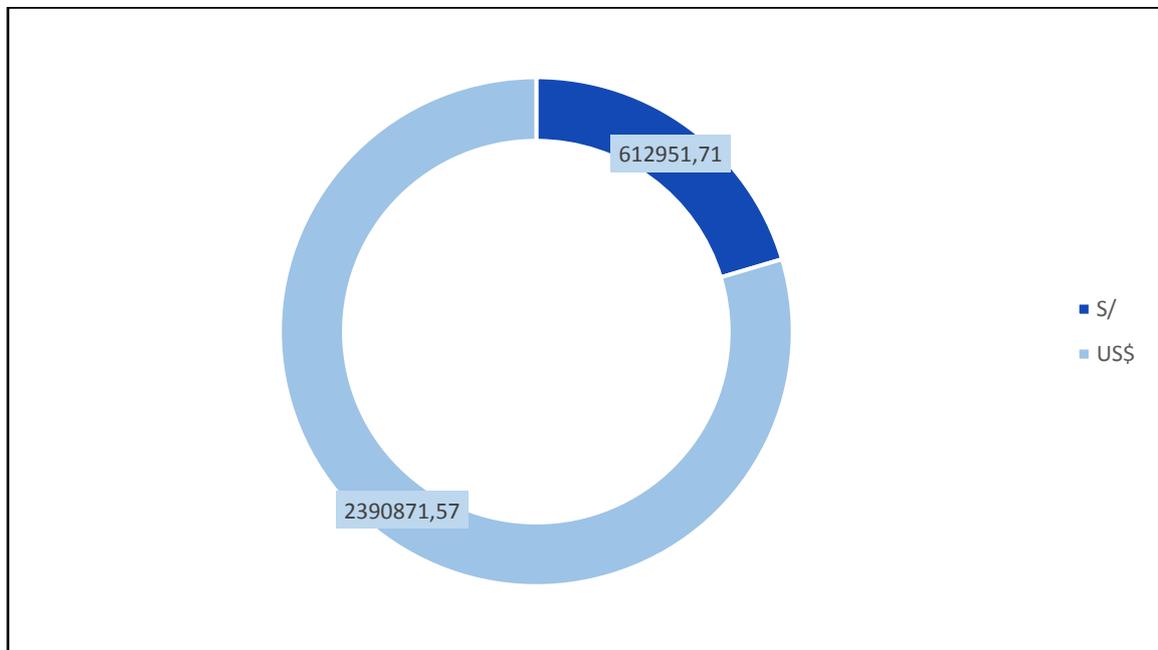


Figura 15. Cantidad de compras en moneda

En la figura 14 y 15 de la proyección de compras se puede observar la cantidad de órdenes de compras que se van a ejecutar para el 2021 donde se puede apreciar las variaciones de un mes a otro, de esta forma se comprará tanto en soles como en dólares donde en los primeros meses del año se incrementará para que la producción no esté desbastecida y contar con los insumos necesarios, de esta manera la empresa podrá mejorar y logra sus objetivos.

Órdenes de compra por Comprador

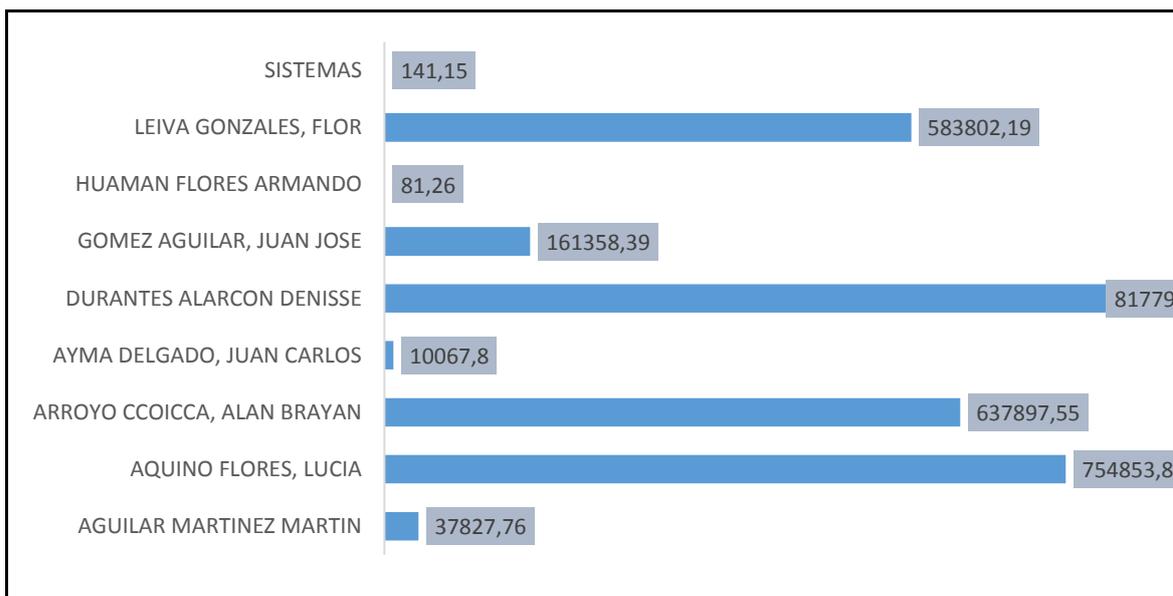


Figura 16. Órdenes de compra emitidas por comprador

En la figura 16 se detalla la cantidad de las órdenes de compra que cada encargado va a realizar para la adquisición de la mercadería durante el 2021, esta proyección ayuda a la empresa tenga más controlado las compras, donde cada persona será responsable de no adquirir en exceso materia prima o mercadería para la producción

Facturación según orden de compras

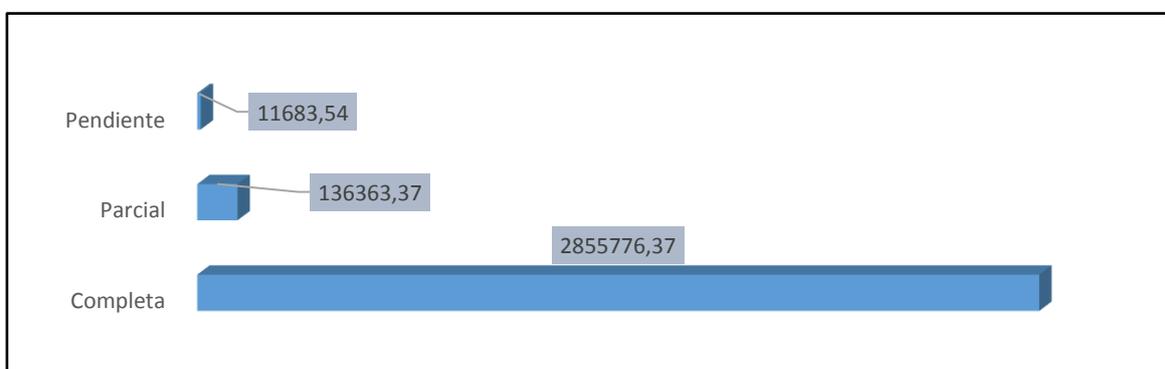


Figura 17. Facturación según órdenes de compra

En la figura 17 de la facturación según las órdenes de compras se puede apreciar el consumo, donde se puede medir en el mes la cantidad de facturas por orden atendida, pendiente es donde el proveedor todavía no ha enviado la documentación y contabilidad no ha registrado en el sistema, parcial es donde se va a consumir una cierta cantidad y completa cuando ha sido consumida al 100% y ha sido facturado, de esta forma se podrá medir el tiempo y la rapidez de entrega de la documentación por parte de los proveedores.

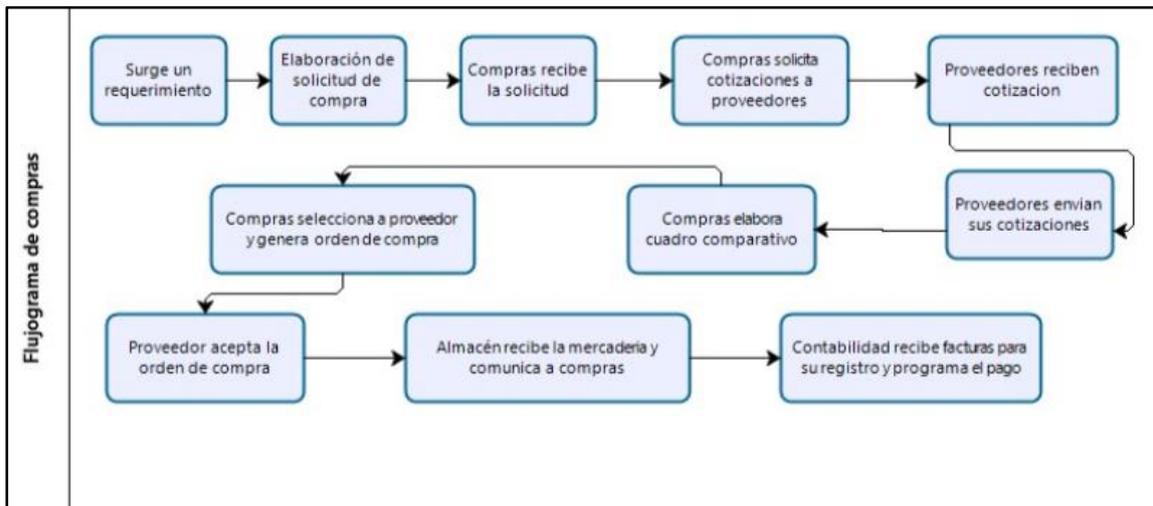


Figura 18. Flujograma de compras

En la figura 18 se detalla el flujograma de compras que se va a realizar para la adquisición de las mercaderías en la empresa, de esta forma existirá un mejor control en cuanto a las adquisiciones, negociaciones y selección de los proveedores con los que se trabajará en un futuro. Lo cual son pasos que implica un procedimiento.

Formato de nuevos procedimientos para obtener la información oportunamente

Los procedimientos implementados en una empresa son muy importantes y significativo porque ayuda a mejorar las condiciones en las que se encuentra con la finalidad que las situaciones por las que está atravesando mejoren en un futuro, por lo cual está dirigido esta propuesta de implementación de nuevos procedimientos para la obtención de la información,

Indicador 6. Procedimientos cumplidos /Procedimientos por cumplir

Fórmula de escenarios nuevos procedimientos

Años	Optimista	Pesimista	Moderado
2021	Si los procedimientos de la obtención de la información se aplican y se cumple la situación mejora en la empresa.	Por motivo de interés y no tomar en cuenta la propuesta no se llega a ejecutar los procedimientos	Seguirán los mismos problemas que se está viendo en cuanto a la obtención de la información.

Los procedimientos son secuencias que la organización implementa con el objetivo de corregir los errores que están aconteciendo, por el cual esto se realiza con la finalidad de mejorar las condiciones en cuanto a las compras de mercaderías, negociaciones y condiciones con los proveedores, lo cual ayuda a mejorar las deficiencias acontecidas en la entrega de la documentación al área correspondiente, en este caso la empresa tiene la obligación de regir dichos procedimientos que le lleva en un futuro obtener los mejores resultados, estos procedimientos permiten desarrollar una serie de pasos definidos que permitan de manera más concreta realizar el trabajo, porque es uno de los objetivos a seguir para la mejora de las empresas.

En estos escenarios se puede observar cuánto es la voluntad de implementar lo que la empresa necesita, y se puede ver si se cumple todo mejoraría, en lo cual se detalla los supuestos de ser optimista, pesimista y moderado con la finalidad de analizar la situación en la que la empresa lograría en los siguientes años si cumple con la propuesta planteada, la finalidad de la implementación de los procedimientos, es trabajar en equipo y cumplir y hacer cumplir lo que se está estableciendo en el estudio de investigación

Empresa de fabricación	IMPLEMETACIÓN	CÓDIGO: FTM 2021
	PROCEDIMIENTOS	VERSIÓN: 001 FECHA:

PROCEDIMIENTOS



EMPRESA DE FABRICACIÓN

2021

Figura 19. Implementación de procedimientos

Discusión de resultados

En el presente trabajo de investigación al cual se le puso el nombre de mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros en una empresa de fabricación Lima 2017-2019, en donde se determinó que los problemas que atraviesa son la falta de políticas, contar con personal inadecuado y al no existir procedimientos establecidos en cuanto a la obtención de la información, para ello se desarrolló la propuesta de solución.

Estos resultados concuerdan con Solorzano, & Valdivieso (2018) quienes llegaron a la conclusión que la empresa carece de políticas en el área de compras donde al personal le permita de manera eficaz realizar su trabajo, por lo cual ellos realizan sus labores de acuerdo a sus experiencias realizadas en otros lugares o simplemente seleccionan un proveedor habitual esto ocasiona perdida de tipos de oferta precios más bajos, productos o servicios de calidad o mejores condiciones. Similar a los resultados obtenidos por Espín (2019) evidencia que dentro de la empresa no existe funciones y responsabilidades designadas, donde el jefe del área de compras realiza todas las actividades con respecto a las adquisiciones, negociaciones pedidos y hasta la recepción de las mercaderías porque no hay personal con conocimientos necesarios para cubrir la necesidad de la empresa en ese momento

De la misma forma Surban (2018) concluye que al realizar una auditoría en el área de compras se puede evidenciar la carencia de control interno, de igual forma no existe orden cronológico y numérico en las ordenes de compras o servicios, de esta manera la información que figura no es real porque no tiene documentación que respalde todo lo que está ingresado en el sistema. Coincidiendo con Parrales (2017) determina que existe carencia del desempeño y ambiente laboral por falta de una estructura establecida por parte de los gerentes de área o a fines, por lo cual los procesos de gestión de compras son deficientes por lo tanto ocasionan sobrecarga laboral para algunas áreas involucradas, lo cual el personal encargado de compras no tiene conocimiento de sus funciones específicas dentro de la empresa

Del mismo modo Alzate (2017) concluye que los procesos de gestión de compras son importantes, pero el motivo es que no existe un buen seguimiento de la selección de los proveedores, por lo cual las entregas de las mercaderías se demoran en un tiempo no apto,

el cual conlleva que no exista la materia prima necesaria para que la producción continúe. De acuerdo con Becerra, & Flores (2019) llegan a evidenciar donde no hay una distribución de cargos de acuerdo a cada personal, esto ocasiona que solo uno realice el trabajo por lo cual se demora más tiempo en atender las órdenes a los proveedores y también en la selección de los mismo

En concordancia Urcohuaranga (2019) concluye que dentro de la empresa no existe un orden de manuales de procedimientos para las adquisiciones de los stocks de productos, por lo cual no se pide mediante documentos formales la solicitud de precios condiciones de pago a los proveedores, de igual manera las personas encargadas no cumplen todas sus funciones por falta de comunicación conocimiento o inadecuada distribución de sus responsabilidades. Del mismo modo Franco (2018) llega a concluir que la empresa tiene deficiencias en cuanto a la gestión de compras locales por las cuales no se completan las órdenes o pedidos en el tiempo establecido, de igual forma la calidad de servicio que se ofrece por parte de los proveedores son de malas condiciones de esta manera la producción disminuye y no se podrá cumplir con los pedidos por parte de los clientes

Coincidiendo con los resultados obtenidos de Lozano (2016) evidencia que el sistema de control interno es deficiente, la gestión del área de compras es muy débil en cuanto a las negociaciones con los proveedores condiciones de pagos, despachos entregas de las mercaderías, por lo general las personas encargadas no cuentan con la experiencia necesaria para desempeñar esta labor. De igual forma coincide con Mejía, & Ruiz (2016) llegan a evidenciar que es muy importante dentro de la empresa aplicar una metodología de gestión de riesgos en los procesos del área de compras, lo cual va a permitir una cantidad de ahorro económico durante la producción o la adquisición de insumos y productos

Finalmente, como aporte a este trabajo de investigación se tiene conocimiento la importancia que significa para la empresa una buena gestión por parte del área de compras, para ello se implementará política de compras, se realizara evaluaciones y capacitaciones a los trabajadores antes y después de contratarlo y procedimientos establecidos en cuanto a la obtención de la documentación, de esta manera la presentación de los estados financieros no tendrán retraso, de esta manera se cumpliría las fechas de cierre contable mensual establecido por gerencia.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primera : Como se ha evidenciado en esta investigación que es de mucha importancia establecer políticas, procedimientos y evaluar, capacitar al personal antes y después de contratar, debido a esta gestión no se está llevando de la mejor manera dentro de la empresa, por lo cual ocasiona demora en la entrega de la documentación a contabilidad por lo tanto el cierre mensual no se cumple y los estados financieros se presentan con retraso a la fecha indicada

Segunda : En el análisis al estado de situación financiera se determinó que existe variaciones muy lentas en cuanto a las cuentas por pagar de igual forma la rotación no son las adecuadas en cuanto a los pagos no se realiza como se ha llegado al acuerdo con los proveedores, porque las negociaciones que realizan los encargados de compras son a menos de 60 días y las ventas son a más de 60 días por lo cual no es relevante para la empresa,

Tercero : En el diagnóstico se puede observar la falta de políticas de compras, procedimientos y gestión, hace que el personal encargado no realice los procesos necesarios en cuanto a las negociaciones, condiciones de pagos selección de proveedores, de las mercaderías para la producción y la obtención de información para los cierres mensuales, también existe personal no capacitado, evaluado antes y después de contratar la alta rotación se debe, por el sueldo que no es de acorde del mercado.

5.2 Recomendaciones

- Primera** : Los administradores de la empresa deben implementar políticas de compras que permita a los encargados cumplir en cuanto a las negociaciones, condiciones de pagos, calidad, disponibilidad y entrega tanto de la mercadería como de la información al área de contabilidad para que no exista retraso en la presentación de los estados financieros mensuales, así la empresa mejoraría en un futuro.
- Segunda** : Se recomienda implementar procedimientos para que la documentación llegue en el tiempo menos posible, de esta forma se podría ejecutar mejor las operaciones y así se presentaría los estados financieros sin ningún inconveniente en las fechas de cierre establecidas por gerencia, por lo cual el área de compras ya no cometerá los mismos errores.
- Tercero** : Se sugiere a la empresa realizar una ficha de evaluación al personal como se está desarrollando en el área de compras, también organizar capacitaciones sobre temas en relación a negociaciones, selección rapidez y entrega, condiciones de pagos, y cuál es la necesidad del proveedor, también temas contables para que estén más actualizados, de esta manera los empleados serían más eficientes en el puesto que se están encargados.

REFERENCIAS

- Alzate, J. (2017). *Propuesta de mejoramiento en el área de compras de la empresa construcción, reingeniería, producción. (C.R.P). S.A.S.* (Título profesional), Colombia: Universidad Autónoma de Occidente.
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación introducción a la metodología científica.* Venezuela: Editorial Episteme C.A.
- Astudillo, M. (2012). *Fundamentos de economía.* México: Instituto de Investigaciones Económicas: Probooks.
- Barrios, J., & Méndez, M. (2012). *Propuesta de mejoramiento del proceso de compras teniendo en cuenta su integración con los procesos comerciales y planeación de producción para la empresa Artprint LTDA.* (Título profesional), Colombia: Pontificia Universidad Javier Ana.
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración liderazgo y colaboración en un mundo competitivo.* México D.F: Mc Graw Hill Internacional Editores S.A de C.V.
- Becerra, J., & Flores, S. (2019). *Gestión de compras y su incidencia en el registro financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C Bellavista 2017.* (Título profesional) Tarapoto-Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación.* México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Bonilla, E., & Rodríguez, P. (1997). *Más Allá del Dilema de los Métodos. La Investigación en Ciencias Sociales.* México: Grupo Editorial Norma.
- Borjas, C. (2007). La administración de compras en las empresas distribuidoras de combustible de Maracaibo. *Telos*, 9(1), 70-79. Obtenido de Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99314566005>
- Carhuancho, I., Nolzco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística.* Ecuador: UIDE.
- Casanovas, A. (2016). *Gestión de políticas de empresa.* Barcelona: Edita Grupo Wolters Kluwer.
- Castro, W., Gómez, O., & Ortiz, L. (2009). Selección de proveedores una aproximación al estado del arte. *Cuaderno de Administración*, 22(38), 1-24. Obtenido de Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20511730008>

- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: MGraw Hill Interamericana Editores S.A.
- CIFE. (2016). *Metodología del registro documental para la búsqueda y organización de la información científica*. México: Centro Internacional de Información.
- Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Revista de Educación Laurus*, 12, 180-205. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=76109911>
- Donofrio, P. (2006). *Las teorías de la contabilidad social y su relación con responsabilidad social empresaria*. Argentina: Congreso Internacional de la Academia Europea Dirección y Economía de la Empresa, Buenos Aires.
- Dorta, J. (2005). Teorías organizativas y los sistemas de control interno. *Revista Internacional de Legis de Contabilidad y Auditoría* (22), 9-58. Obtenido de <https://biblat.unam.mx/es/revista/revista-internacional-legis-de-contabilidad-auditoria/articulo/teorias-organizativas-y-los-sistemas-de-control-interno>
- Escrivá, J., Savall, V., & Martínez, A. (2014). *Gestión de compras*. España: McGraw Hill/Interamericana de España S.L.
- Espín, G. (2019). *Auditoría de gestión al proceso de compras de la Empresa Petrobell Inc. Grantmining S.A por el período 2017*. (Título profesional), Ecuador: Pontificia Universidad Católica.
- Espino, E. (2016). *Implementación de mejora en gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. C (Título profesional), Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Fayol, J., & Taylor, F. (1987). *Principios de la administración científica*. Argentina: Librería e editorial e inmobiliaria Florida 340 Buenos Aires.
- Franco, P. (2018). *Propuesta de mejora para el proceso de gestión de compras locales en Redondos S.A.* (Título profesional), Lima: Universidad Nacional Agraria la Molina.
- García, M., Martínez, C., Martín, N., & Sánchez, L. (2006). *Metodología de la Investigación Avanzada*. El Salvador: P Florentino Idoate S.J.
- Garrido, M. (2000). *Búsqueda y selección de proveedores*. España: McGraw-Hill Interamericana.
- Gestión, D. (23 de mayo de 2015). Quince grandes errores en la gestión de compras. *Gestión*, págs. 1-5. Obtenido de <https://gestion.pe/?signwallPremium=1&ref=/tu-dinero/mercados-e-indicadores-martes-22-de-setiembre-del-2020-noticia/>

- Gómez, J. (2004). *La recopilación documental. Para qué y cómo documentarse en Ciencias de la Información Documental*. España: Universidad de Murcia.
- González, N. (2007). Cambio de concepto de Compras a Cadena de Suministros. *Ciencias Holguín*, VIII (1), 1-12. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181517922006.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Hueso, A., & Cascant, J. (2012). *Metodología y técnicas cuantitativas de investigación*. España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística*. Caracas: Servicios y Proyecciones para América Latina.
- Leenders, J. (2012). *Administración de compras y abastecimiento*. México: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Ligia, N. (2013). *Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva*. Colombia: Eco Ediciones.
- Lozano, E. (2016). *Incidencia del control interno en la gestión del área de compras de la empresa Ettusa de la provincia de Cañete*. (Grado maestro), Lima: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Mankiw, N. (2002). *Principios de economía*. España: MC Graw Hill Interamericana S.A.U.
- Mejía, C., & Ruiz, H. (2016). *Influencia de la aplicación de la metodología de gestión de riesgos empresariales en el nivel de riesgos operativos del proceso de gestión de compras en una empresa agroindustrial Trujillana*. (Título profesional), Trujillo: Universidad de Trujillo.
- Méndez, R. (2014). *Manual de procedimientos para efectuar los pagos a los proveedores*. Venezuela: Universidad José Antonio Páez.
- Mondi, L., Netto, D., Santiago, M., & Dagnoni, V. (2015). El impacto de la planificación de compras en el desempeño financiero de la industria manufacturera en Brasil. *SciELO*, 21(1), 1-20. Obtenido de https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-23112015000100113
- Montoya, A. (2009). *Administración de compras*. Colombia: Coordinación Editorial: Adriana Gutiérrez M.

- Mora, T. (2006). Las teorías del desarrollo económico. *Apuntes del Cenes*, 26(42), 49-74. Obtenido de Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=479548749004>
- Ñaupra, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la Investigación Cualitativa-Cuantitativa y redacción de la Tesis* (4° ed.). Colombia: Ediciones de la U.
- OIT, O. (2016). *Mejore su negocio*. Suiza: Ginebra: OIT,
- Ortiz, O. (2015). *Enfoques y Métodos de Investigación en la Ciencias Sociales*. Colombia: Bogotá: Ediciones de la U, 2015.
- Parrales, M. (2017). *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store Guayaquil*. (Título profesional), Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Colombia: Ediciones Bogotá.
- Romero, J., Campo, J., & Santamera, J. (2017). Evolución, tendencias y parámetros de diseño para la gestión de áreas de actividades logísticas en España. *Scielo*, 16(2), 1-25. Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-915X2017000200274&lang=es
- Sáches, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Lima: Universidad Ricardo Palma.
- Sangri, A. (2014). *Administración de compras adquisiciones y abastecimiento*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. DE C.V.
- Schettini, P., & Cortazzo, I. (2015). *Técnicas y estrategias en la investigación cualitativa*. Argentina: Universidad de la Plata.
- Solorzano, N., & Valdivieso, M. (2018). *Manual de control interno para optimizar el área de compras Medical Equipment S.A.* (Título profesional), Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Colombia: Universidad Nacional.
- Surban, G. (2018). *Auditoría Interna en el Sector Compras de una empresa de Call Center*. Argentina: Universidad de Córdoba.
- Toscano, I., Brito, E., Magaña, S., & Gonzales, M. (2019). Homeostasis de la industria de manufactura en Jalisco, México: el kaizen como negentropía en la logística de embarques. *Scielo*, 23(62), 1-12. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-921X2019000400021&lang=es

- Urcohuaranga, V. (2019). *Procedimientos de control para la gestión de compras en la empresa Equipart Perú S.A.C.* (Bachiller), Huancayo: Universidad Continental.
- Valverde, I. (2017). *Cultura Organizacional y su relación con el desempeño laboral de los trabajadores del área de Logística Molitalia S.A.C-Lima 2017.* (Grado de maestro), Lima, Huánuco: Universidad Nacional Emilio Valdizán.
- Washington, J. (2016). *Diseño de un sistema de control interno pago a proveedores en Asisbane.* (Título profesional), Ecuador: Universidad Guayaquil.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros de una empresa de fabricación, Lima 2017-2019

Problema general	Objetivo general	Categoría/Variable 1:				
		Dimensiones/Sub categorías	Indicadores	Ítem	Escala	Nivel
¿Cuál fue las deficiencias del área de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?	proponer soluciones de gestión para mejorar las deficiencias del área de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019	Políticas de compras	Cotización			
			Requerimiento			
			Aprobación			
Problemas específicos	Objetivos específicos					
¿Cuál fue las deficiencias en las políticas de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?	Establecer soluciones de gestión para las políticas de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019	Selección de proveedores	Calidad	Ítem	Escala	Nivel
			Precio			
¿Cuál fue la selección de proveedores en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?	Implementar un manual de control para mejorar la selección de proveedores en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019		Disponibilidad			
¿Cuál fue la negociación de las condiciones de pagos en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019?	Implementar procesos en las negociaciones de condiciones de pago en el área de compras en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019	Condición de pago	Contado			
			Factura			
			Canje por letra			
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos		Procedimiento y análisis de datos	
Tipo: proyectiva Enfoque: mixto Nivel: comprensivo Método: inductivo deductivo Diseño: explicativo secuencial		Población: participantes Muestra: Unidad informante: trabajadores de la parte administrativa	Técnicas: entrevista Instrumentos: guía de entrevistas		Procedimiento: análisis de datos	

Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)

Empresa de fabricación	POLÍTICAS DE COMPRA	CÓDIGO: FTM 2021
	PROCESO DE COMPRAS	VERSIÓN: 001 FECHA:



	COD:
	Fecha de vigencia: 2021
	Versión: 01
	Página:
Políticas de compras	
Misión	
Las políticas ayudan a mejorar la calidad y evaluación y procedimientos del área de compras con la finalidad obtener resultados de interés	
Objetivo	
Es entregar a los colaboradores los lineamientos por lo cual se debe ejecutar una acción de compras de productos y servicios que garantice eficiencia para satisfacer el objetivo esperado por la empresa.	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Evaluar a los proveedores 2 veces al mes disponibilidad y calidad de entrega mercadería y documentación. ✓ Condiciones de pagos <ul style="list-style-type: none"> Si las facturas superan los 500 dólares se trabajará con condición letra a más de 45 días, o si no será condición factura a 30 días ✓ Selección de proveedores <ul style="list-style-type: none"> Se obtendrá una lista de diferentes proveedores para poder elegir cuales son los que están aptos para vender y entregar la información inmediata ✓ Todas las órdenes de compras serán primero aprobadas por el jefe de control de calidad antes de ser enviadas a los proveedores ✓ Toda la documentación debe ser entregado al departamento de contabilidad hasta el 30 de cada mes pasado la fecha no se aceptará y se pasará para el mes siguiente. ✓ Las facturas por el servicio de compras deben tener la misma fecha de entrega de la mercadería a almacén ✓ La relación comercial con los proveedores debe ser formal en escrito con un contratado donde quede evidencias el pacto entre ellos y las condiciones de negociación. ✓ Solicitar las cotizaciones, ofertas de proveedores, y hacer análisis comparativo. 	

Empresa de fabricación	IMPLEMENTACIÓN	CÓDIGO: FTM 2021 VERSIÓN: 001 FECHA:
	PROCEDIMIENTOS	

PROCEDIMIENTOS



EMPRESA DE FABRICACIÓN

2021

	COD:
	Fecha de vigencia: 2021
	Versión: 01
	Página:1
Formato de nuevos procedimientos para obtener la información oportunamente	
<p>Misión</p> <p>Obtener la información lo más rápido posible que permita a la empresa en realizar la toma de decisiones en el tiempo requerido por gerencia.</p>	
<p>Objetivo</p> <p>La calidad y la obtención de la información tiene un objetivo importante en la empresa porque ayuda en la presentación de los estados financieros sin ningún retraso.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Designar una persona especialmente para que se encargue de hacer el seguimiento en cuanto a la obtención de la documentación durante el mes ✓ Programar correos automáticos que se envíe haciendo recordar la fecha última de recepción de la documentación ✓ 5 días antes del cierre mensual realizar llamadas a todos los proveedores ✓ Revisar constantemente las notas de ingreso de almacén que falta facturas pendientes por llegar ✓ Programar en el sistema que no deje grabar la factura si la orden está en otra moneda. ✓ Avisar que los martes y viernes habrá recepción de documentación todo el día de 9am a 12:30 pm y 2pm a 4:30pm ✓ Revisar bien la documentación antes de ingresar al sistema para evitar retrasar en enviar la información al departamento de costos. ✓ Hacer recordar al área de compras que solo se realizara compras hasta el 30 de cada mes, después las órdenes se realizaran con fecha siguientes. 	

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Tabla 9

Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Período	Fórmula	Variaciones
2018	$\frac{\text{cuentas por pagar 2018}-\text{Cuentas por pagar 2017}}{\text{Cuentas por pagar 2017} \times 100}$	$\frac{2,152,520-1,840,728}{1,840,728 \times 100} = 16.94\%$
2019	$\frac{\text{cuentas por pagar 2019}-\text{Cuentas por pagar 2018}}{\text{Cuentas por pagar 2018} \times 100}$	$\frac{2,957,347-2,152,520}{2,152,520 \times 100} = 37.39\%$

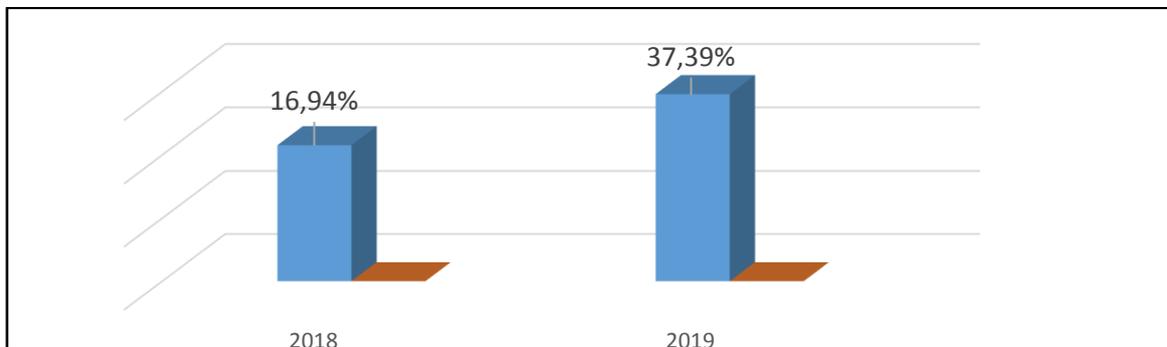


Figura 20. Variaciones porcentuales-cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Tabla 10

Índice de rotación cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Período	Fórmula	Rotación
2017	$\frac{\text{compras totales proveedores}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$	$\frac{7,475,702}{920,360} = 8 \text{ veces}$
2018	$\frac{\text{compras totales proveedores}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$	$\frac{10,485,250}{1,076,260} = 9 \text{ veces}$
2019	$\frac{\text{compras totales proveedores}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$	$\frac{11,475,702}{1,478,674} = 7 \text{ veces}$

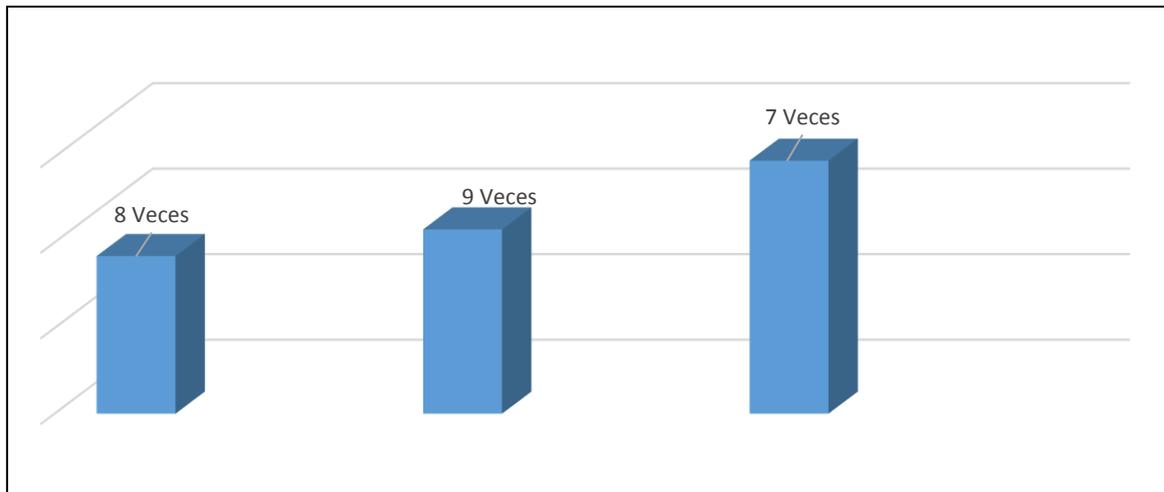


Figura 21. Índice de rotación cuentas por pagar comerciales 2017 al 2019

Tabla 11

Ratio de gestión período de pago 2017 al 2019

Período	Fórmula	Días
2017	$\frac{\text{cuentas por pagar x días del año}}{\text{Compras proveedores}}$	$\frac{1,840,720 \times 360}{7,475,702} = 88 \text{ días}$
2018	$\frac{\text{cuentas por pagar x días del año}}{\text{Compras proveedores}}$	$\frac{2,152,520 \times 360}{10,485,250} = 73 \text{ días}$
2019	$\frac{\text{cuentas por pagar x días del año}}{\text{Compras proveedores}}$	$\frac{2,957,347 \times 360}{11,745,702} = 90 \text{ días}$

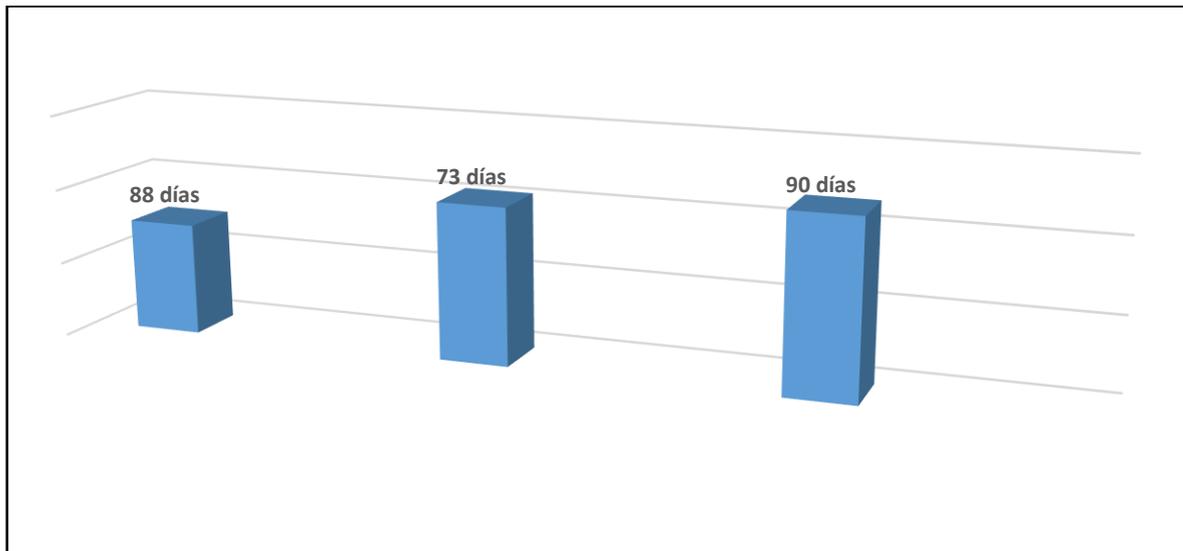


Figura 22. Ratio de gestión período de pago 2017 al 2019

Tabla 5.

Ratio de solvencia razón de endeudamiento 2017 al 2019

Período	Fórmula	Soles
2017	$\frac{\text{total, activo}}{\text{Total, pasivo}}$	$\frac{29,373,788}{21,203,257} = 1.39$
2018	$\frac{\text{total, activo}}{\text{Total, pasivo}}$	$\frac{41,118,196}{32,869,656} = 1.25$
2019	$\frac{\text{total, activo}}{\text{Total, pasivo}}$	$\frac{39,115,962}{30,867,421} = 1.27$

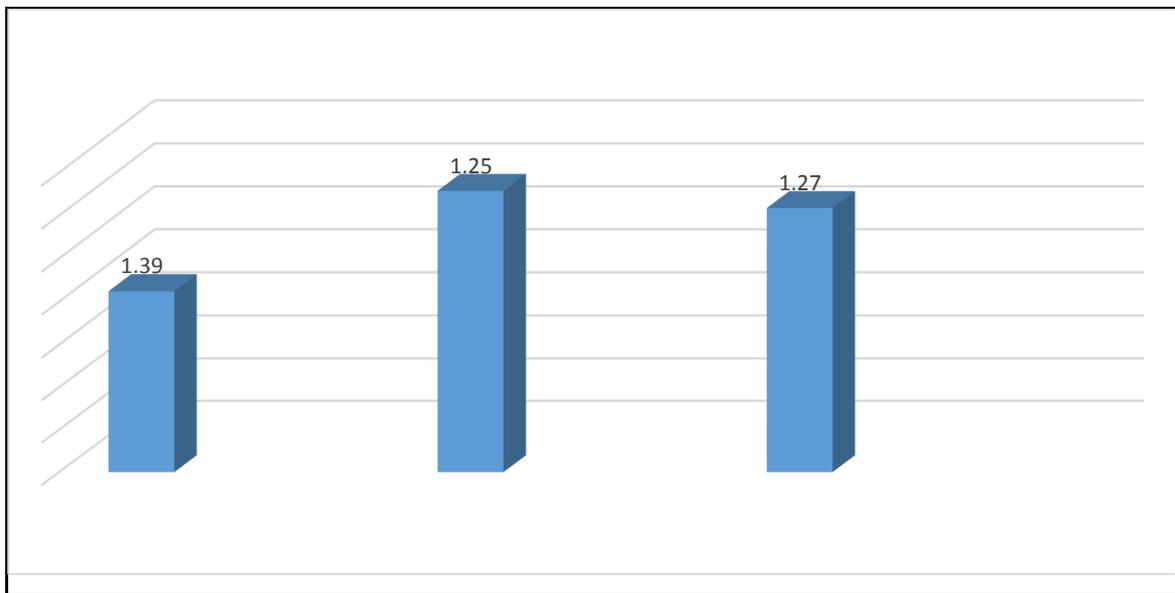


Figura 4. Ratio de solvencia razón de endeudamiento 2017 al 2019

Anexo 4: Instrumento cualitativo

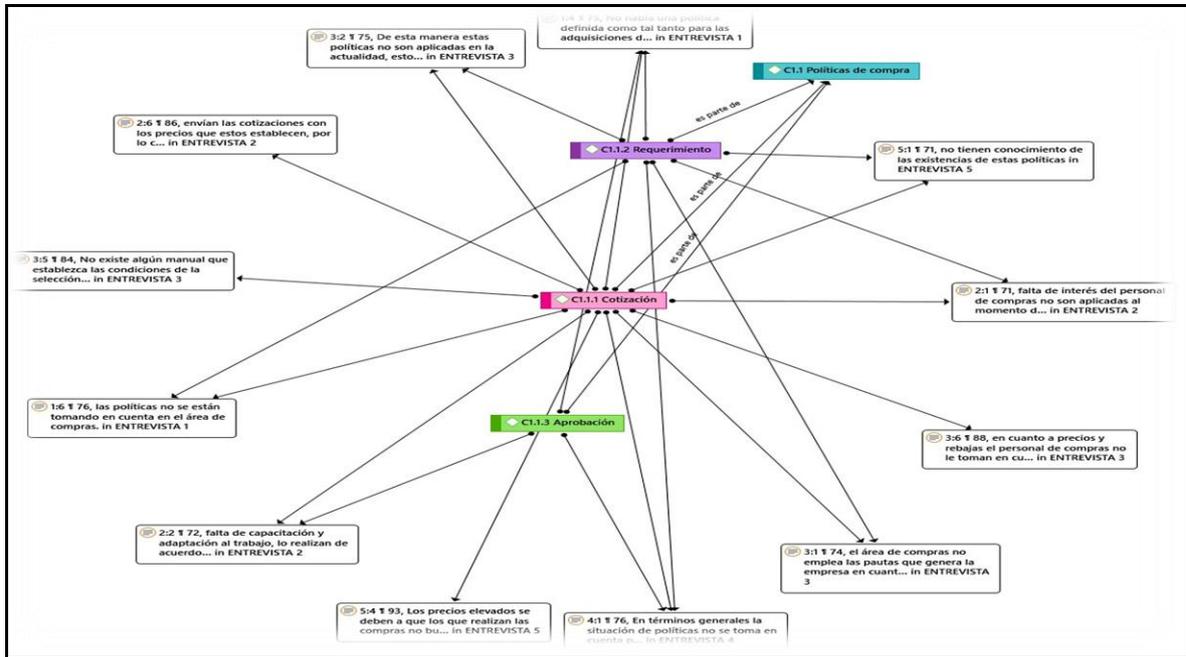


Figura 5. Análisis cualitativo políticas de compras

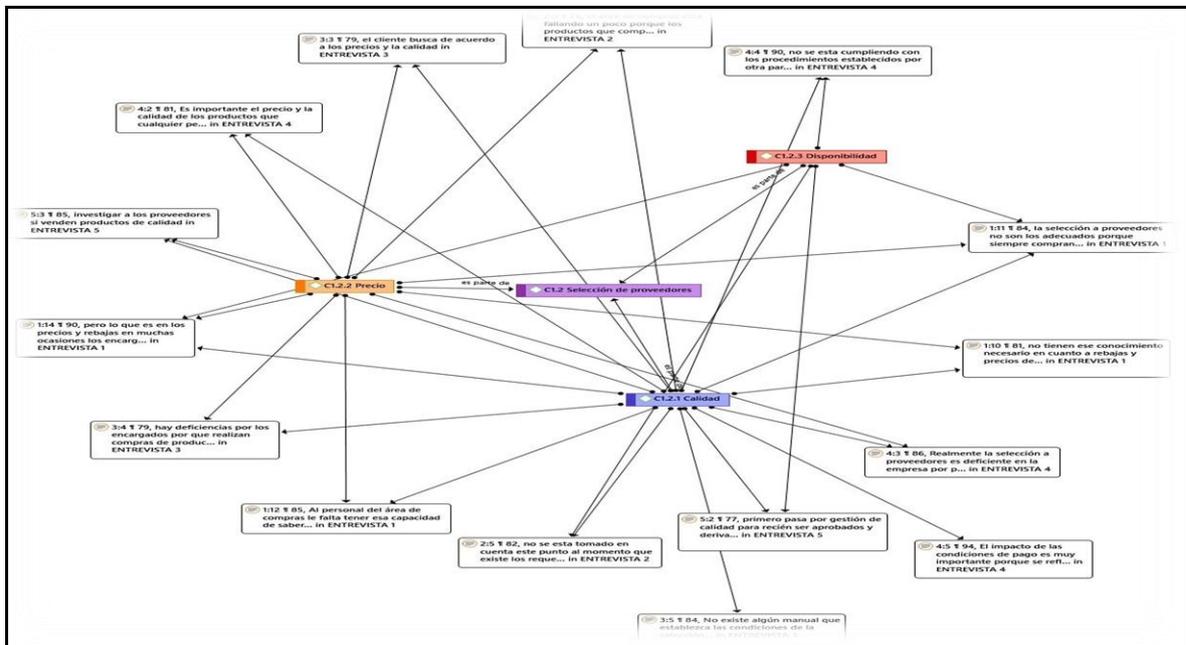


Figura 6. Análisis cualitativo selección de proveedores

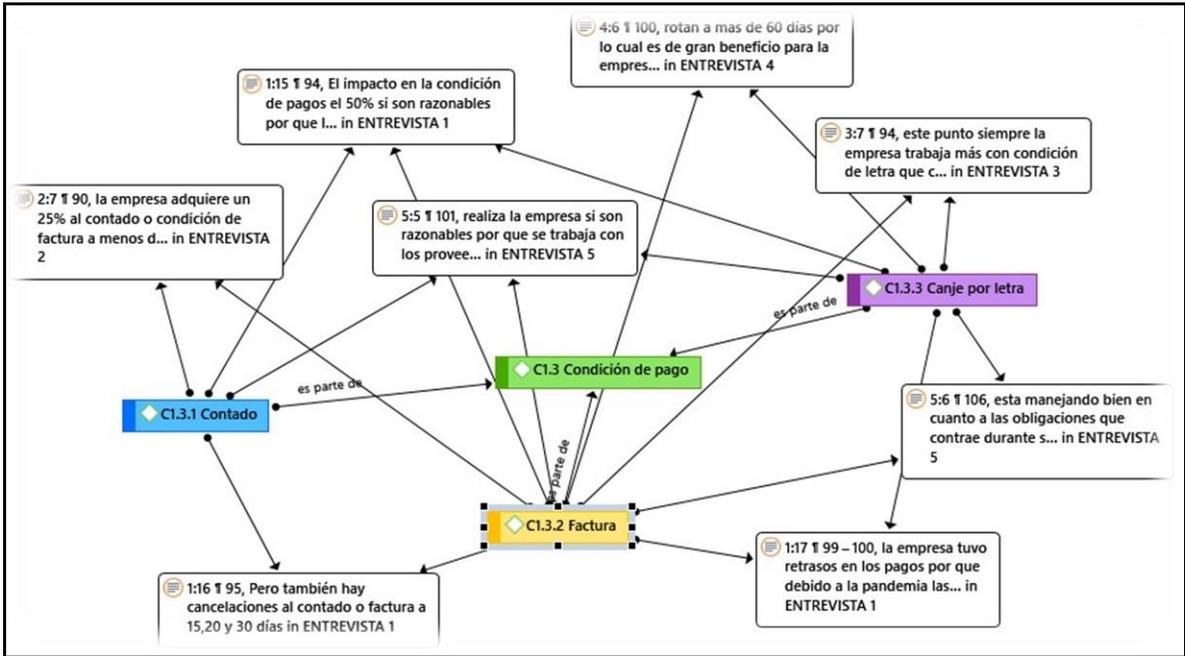


Figura 7. Análisis cualitativo condición de pago

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

Ficha de registro documental

Título del documento:	Estados financieros	
Período o año:	2017 al 2019	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
El objetivo de esta investigación es analizar los estados financieros de la empresa especialmente de las cuentas por pagar de los años 2017 al 2019 con la finalidad de llegar a obtener resultados buscados mediante los ratios financieros.	Los documentos que se emplea en esta investigación son los estados financieros de los años 2017 al 2019 lo cual se analizará las cuentas por pagar donde serán las variaciones porcentuales, periodo de pago, rotación y razón de endeudamiento.	Los documentos se obtendrán de la empresa como son estados financieros años 2017 al 2019 del área de contabilidad

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Resultados estadísticos	Análisis
1	Estados de situación	Los estados financieros son	Variaciones porcentuales	<u>Periodo 2017 al 2019 cuentas por pagar</u> <u>Cuentas por pagar 2018-Cuentas por pagar 2017</u>	De acuerdo al cálculo realizado sobre las

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Resultados estadísticos	Análisis
1	Estados de situación financiera 2017 al 2019	Los estados financieros son resultados finales de la empresa donde nos da a conocer cuáles su situación como se está desarrollando económicamente, el cual tiene como objetivo brindar la información correcta	Variaciones porcentuales años 2017 al 2019	<u>Periodo 2017 al 2019 cuentas por pagar</u> <u>Cuentas por pagar 2018-Cuentas por pagar 2017</u> Cuentas por pagar 2017 x 100 $2018 \frac{2,152,520 - 1,840,728}{1,840,728 \times 100} = 16.94\%$ <u>Cuentas por pagar 2019-Cuentas por pagar 2018</u> Cuentas por pagar 2018 x 100	De acuerdo al cálculo realizado sobre las variaciones porcentuales de las cuentas por pagar se puede observar que para el 2018 y 2017 se obtuvo una variación de 16.94% esto se debe porque la empresa vendió sus productos a créditos con condición de cobranza a más de 60 días de esta forma no contaba con

		para la toma de decisiones de una alta gama de usuarios		2019 $\frac{2,957,347-2,152,520}{2,152,520} \times 100 = 37.39\%$	<p>liquidez a corto plazo para poder pagar a los proveedores.</p> <p>De igual manera para los años 2019 y 2018 se refleja una variación de 37.39% esto se debe a que la empresa realizo más adquisiciones de mercaderias y materia prima para la producción por lo cual aumentaron las obligaciones con los proveedores, y por falta de liquidez atraso sus pagos.</p>
2	Estados de situación financiera 2017 al 2019	Los estados financieros son resultados finales de la empresa donde nos da a conocer cuál es su situación como se está	Rotación de cuentas por pagar años 2017 al 2019	<p><u>Periodo 2017 al 2019 índice de rotación</u></p> <p><u>Compras totales proveedores</u> Promedio de cuentas por pagar</p> <p>2019 $\frac{11,475,702}{1,478,674} = 7 \text{ veces}$</p> <p>2018 $\frac{10,485,250}{1,076,260} = 9 \text{ veces}$</p>	si observamos podemos ver que para los años 2017 y 2018 las cuentas por pagar rotaron en 8 y 9 veces esto quiere decir que estos años fueron buenos para la

		desenvolviendo económicamente, el cual tiene como objetivo brindar la información correcta para la toma de decisiones de una alta gama de usuarios		$2017 \frac{7,475,702}{920,360} = 8 \text{ veces}$	empresa pues ha sido eficiente manejando el apalancamiento financiero con los proveedores, por otro lado, para el año 2019 se puede apreciar que pese a que aumentaron las ventas no se supo negociar con los proveedores para solicitar mejores plazos de crédito y por lo tanto fue ineficiente
3	Estados de situación financiera 2017 al 2019	Los estados financieros son resultados finales de la empresa donde nos da a conocer cuál es su situación como se está desarrollando económicamente, el cual tiene como	Periodo de pago años 2017 al - 2019	<p style="text-align: center;"><u>Periodo 2017 al 2019 ratio de gestión</u></p> <p style="text-align: center;"><u>Cuentas por pagar x días del año</u> Compras proveedores</p> $2019 \frac{2,957,347 \times 360}{11,745,702} = 90 \text{ días}$ $2018 \frac{2,152,520 \times 360}{10,485,250} = 73 \text{ días}$	En cuanto al periodo de pago se puede apreciar que para los años 2017, 2018 y 2019 los pagos se realizaron en un promedio de 88, 73 y 90 días esto quiere decir que los créditos que obtuvo la empresa fueron muy recurrentes porque las ventas

		objetivo brindar la información correcta para la toma de decisiones de una alta gama de usuarios		2017 $\frac{1,840,720 \times 360}{7,475,702} = 88 \text{ días}$	que realizo superó los días que se le otorgó a los clientes, por lo cual tenía que realizar préstamos para poder cubrir estas obligaciones, de esta manera obtuvo más gastos en cuanto a los intereses.
4	Estados de situación financiera 2017 al 2019	Los estados financieros son resultados finales de la empresa donde nos da a conocer cuáles su situación como se está desarrollando económicamente, el cual tiene como objetivo brindar la información correcta para la toma de decisiones de una	Razón de endeudamiento años 2017 al 2019	<u>Periodo 2017 al 2019 ratio de solvencia</u> $\frac{\text{Total, activo}}{\text{Total, pasivo}}$ 2019 $\frac{39,115,962}{30,867,421} = 1.27$ 2018 $\frac{41,118,196}{32,869,656} = 1.25$ 2017 $\frac{29,373,788}{21,203,257} = 1.39$	En este ratio de solvencia se puede apreciar que para el año 2017 la empresa cuenta con 1.39 de activo para poder cubrir las deudas del pasivo de igual forma para el año 2018 se cuenta con 1.25 para cubrir sus obligaciones con terceros también para el año 2019 se puede apreciar que con 1.27 soles de activo se podrá cubrir deudas a corto y largo plazo con los proveedores y demás

		alta gama de usuarios			obligaciones, esto quiere decir que la empresa se encuentra en una situación regular, porque lo ideal de este ratio es 1.5 porque es el equilibrio que toda empresa debe tener
--	--	-----------------------	--	--	--

Ficha de validez del registro documental para medir las cuentas por pagar 2017-2019

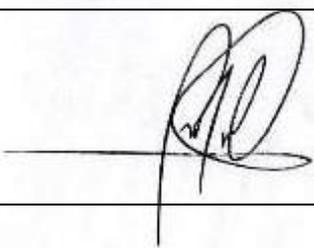
N.º	Documentos	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Coherencia		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estados de situación financiera 2017 al 2019	X		X		X		X			
2	Estados de situación financiera 2017 al 2019	X		X		X		X			
3	Estados de situación financiera 2017 al 2019	X		X		X		X			
4	Estados de situación financiera 2017 al 2019	X		X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Validado por:

Apellidos	Nolazco Labajos
Nombres	Fernando Alexis
Profesión	Docente

Especialidad	Educación	
Años de experiencia	18 años	
Cargo que desempeña actualmente	Catedrático de Metodología en investigación	DNI: 40086182
		Sello y firma: 
Fecha	Noviembre	

Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros en una empresa de fabricación, Lima 2017-2019
Nombre de la propuesta: Mejoramiento en la gestión de compras

Yo, Mg. Paola Corina Julca García, identificado con DNI Nro. 10713347 Especialista en Contabilidad y Finanzas. Actualmente laboro en la Universidad Norbert Wiener, Ubicado en Lince, Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N.º	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Y después de la revisión opino que:

1. Es viable la propuesta.
2.
3.

Es todo cuanto informo;

Mg. Paola Corina Julca García

Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)

Activos	S/ 2017	S/ 2018	S/ 2019
Activo Corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	910.441	895.411	992.837
Cuentas por cobrar comerciales,neto	1.010.125	3.160.111	2.175.111
Cuentas por cobrar a relacionadas, neto	980.758	2.411.468	2.284.773
Cuentas por cobrar diversas,neto	540.412	2.981.412	3.981.409
Existencias,neto	3.425.845	8.151.839	7.181.359
Saldo a favor del impuesto a la renta	632.507	632.507	632.507
Impuesto a la renta diferido -resultados	0		0
Otros activos	170.415	171.723	171.723
Total activo corriente	7.670.503	18.404.471	17.419.719
Propiedad planta y equipo, neto	21.577.870	22.577.880	21.577.852
Intangibles, neto	125.415	135.845	118.389
Total activo no corriente	21.703.285	22.713.725	21.696.241
Total activos	29.373.788	41.118.196	39.115.961
Pasivo y patrimonio			
Prestamos por pagar	5.324.110	10.324.110	11.161.736
Cuentas por pagar comerciales	1.840.728	2.152.520	2.957.347
Otras cuentas por pagar	1.086.224	5.086.224	4.086.214
Obligaciones financieras	1.568.215	5.568.215	4.293.674
Impuesto a la renta diferido -resultados	363.160	363.181	363.180
Total pasivo corriente	10.182.437	23.494.250	22.862.151
Obligaciones financieras	11.020.820	9.375.406	8.005.270
Total pasivo no corriente	11.020.820	9.375.406	8.005.270
Total pasivo	21.203.257	32.869.656	30.867.421
Patrimonio neto			
Capital	4.549.200	4.569.210	5.603.710
Excedente de Revaluación	445.214	450.214	104.200
Reserva legal	520.482	560.482	461.605
Resultados acumulados	800.162	813.162	501.323
Resultados del ejercicio	1.855.473	1.855.472	1.577.701
Total patrimonio	8.170.531	8.248.540	8.248.540
Total pasivo y patrimonio	29.373.788	41.118.196	39.115.961

Anexo 8: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador- jefe de costos
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entrev.1)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Oficina administrativa

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Políticas de compras	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?
2		¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?
3	Selección de proveedores	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?
4	Condición de pago	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?
5		¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?
6		¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se está manejando de acuerdo al tiempo establecido?

Matriz de respuestas

Entrevistado1 (Entrev.1)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?	<p>No existen políticas establecidas básicamente es la experiencia del personal del área de compras que se encargaba de hacer conocer al proveedor al momento de enviar las cotizaciones.</p> <p>No había una política definida como tal tanto para las adquisiciones de las mercaderías.</p> <p>Los procedimientos al momento de realizar las órdenes de compras, de esta manera hace falta políticas en el área de compras.</p>
2	¿es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?	<p>En las adquisiciones de los productos tiene que pasar por control de calidad para recién ser aprobados en este caso si se cumple según los procedimientos.</p> <p>En cuanto a los precios no son los adecuados, porque los encargados de compras no realizan las negociaciones necesarias con los proveedores, por lo cual los costos de los productos son elevados</p> <p>Por otra parte, no tienen ese conocimiento necesario en cuanto a rebajas y precios de acuerdo a la necesidad de la empresa.</p>

3	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?	<p>En este caso la selección a proveedores no son los adecuados porque siempre compran a antiguos con precios más elevados no buscan ofertas.</p> <p>Al personal del área de compras le falta tener esa capacidad de saber negociar o seleccionar los proveedores que ofrezcan un precio que sea accesible para la empresa.</p> <p>también existe proveedores que se demoran en las entregas de los productos, por lo cual el área de compras no está realizando esa selección correcta de los proveedores.</p>
4	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?	<p>En este caso este método si se está tomando en cuenta al momento de realizar las compras, pero lo que es en los precios y rebajas en muchas ocasiones los encargados de dichas operaciones están fallando en este punto por que compran al primer proveedor que envían las cotizaciones no buscan en diferente para saber cuál es la oportunidad de precios y rebajas que ofrecen y poder comprar al que más conviene.</p>
5	¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?	<p>El impacto en la condición de pagos el 50% si son razonables por que las negociaciones con los proveedores se realizan a créditos de más de 60 días.</p> <p>Pero también hay cancelaciones al contado o factura a 15,20 y 30 días que no son digamos muy favorables para la empresa porque de acuerdo con las ventas esta no cuenta en muchas ocasiones con liquidez en corto plazo para cubrir las obligaciones</p>

6	¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se está manejando de acuerdo al tiempo establecido?	en este caso la empresa tuvo retrasos en los pagos por que debido a la pandemia las ventas bajaron por este motivo el banco no le realizo los préstamos necesarios como son los pagarés, facturas negociables por lo cual no fueron relevantes porque las letras de obligación a proveedores vencieron y de esta forma pasaron a ser protestadas, donde la empresa tenía que cubrir los gastos por los tramites.
---	--	--

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Administradora-jefa de compras
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado 2 (Entrev.2)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Oficina administrativa

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Políticas de compras	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?
2		¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?

3	Selección de proveedores	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?
4	Condición de pago	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?
5		¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?
6		¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se manejando de acuerdo al tiempo establecido?

Matriz de respuestas

Entrevistado 2 (Entrev.2)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?	Según mi conocimiento no existe políticas de compras, el personal realiza su trabajo de acuerdo a su conocimiento o experiencia laboral. Por otra parte, también la rotación del personal hace que la empresa no implemente.
2	¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cual es el beneficio para la empresa?	Creo que en este punto el área de compras está fallando un poco porque los productos que compran y el precio no son muy adecuados Ellos no buscan proveedores nuevos para ver cuál es su oferta que puedan beneficiar de la empresa

		<p>En cuanto a la calidad en muchas ocasiones ha sido rechazado por el área de calidad porque tenía fallas las materias primas, por lo tanto, se realizaba la devolución al proveedor, por lo cual se incrementaba más gastos.</p>
3	<p>¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?</p>	<p>Para todas las empresas lo fundamental son la selección de proveedores donde puedan obtener las ofertas y productos de calidad que necesitan ya sea para la producción o para la venta, en este caso no se está tomado en cuenta este punto al momento que existe los requerimientos</p> <p>Los encargados de compras no toman ese punto establecido de cual son los lineamientos de acuerdo a la selección a proveedores, si ellos están habidos o existente para que puedan emitir los comprobantes de pago y se pueda utilizar en la contabilidad</p>
4	<p>¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?</p>	<p>En este caso los encargados no tienen el conocimiento necesario en lo que se refiere a negociaciones con los proveedores, envían las cotizaciones con los precios que estos establecen, por lo cual no es de beneficio para la empresa de esta manera no tendrá las ganancias planeadas por que las materias primas cuestan muy caro.</p>
5	<p>¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?</p>	<p>El pago oportuno mantiene las buenas relaciones con los proveedores, en este punto la empresa adquiere un 25% al contado o condición de factura a menos de 30 días.</p> <p>Este ayuda que la empresa tenga buena reputación en el mercado de acuerdo a su capacidad de pago que realiza,</p>

		Me parece que estas condiciones son razonables por que el proveedor se siente satisfecho de haber entregado los productos a tiempo y su pago en menor tiempo posible.
6	¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se manejando de acuerdo al tiempo establecido?	<p>En este caso las cuentas por pagar están realizando una rotación optima de acuerdo a los créditos otorgados por los proveedores.</p> <p>Por lo cual es muy relevante porque permite de manera presentar de manera eficaz los saldos en los estados financieros de esta forma si la empresa solicita préstamos de los bancos le otorgaran de manera rápida porque no tiene muchas obligaciones con los proveedores, en relación se contara con más dinero para realizar las inversiones necesarias</p>

**Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)**

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Bachiller en contabilidad- asistente compras
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado 3 (Entrev.3)

Fecha	
Lugar de la entrevista	Oficina administrativa

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Políticas de compras	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?
2		¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?
3	Selección de proveedores	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?
4	Condición de pago	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?
5		¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?
6		¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se manejando de acuerdo al tiempo establecido?

Matriz de respuestas

Entrevistado 3 (Entrev.3)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1		el área de compras no emplea las pautas que genera la empresa en cuanto a las políticas de

	<p>¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?</p>	<p>compras no existe con respecto a los plazos de pago y proveedores que tendrá al momento de la adquisición de los productos para su operación.</p> <p>De esta manera los procesos se emplean de acuerdo al conocimiento en la actualidad.</p>
2	<p>¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?</p>	<p>En todos los lugares cual sea el producto siempre el cliente busca de acuerdo a los precios y la calidad para poder satisfacer sus necesidades, en esta empresa también se toma en cuenta al momento de realizar las compras de las materias primas para la producción porque siempre tiene que pasar primero por el área de calidad para ser aceptado el producto, solo que a veces hay deficiencias por los encargados por que realizan compras de productos y lo envían directo a almacén</p>
3	<p>¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?</p>	<p>No existe algún manual que establezca las condiciones de la selección a proveedores porque la gerencia nunca tomó en cuenta ese punto en las reuniones que se hacen siempre, la excusa es contratar personal con alta experiencia en cuanto al tema, pero no se cumple con lo dicho por que las personas que contratan carecen de ese requisito.</p>
4	<p>¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?</p>	<p>Si se envían las cotizaciones, pero en cuanto a precios y rebajas el personal de compras no le toman en cuenta porque están más enfocados en comprar y comprar sin saber cuánto es lo que verdaderamente el área de</p>

		producción necesita, por lo cual en este punto existe fallas que los encargados de supervisar no están haciendo bien su trabajo
5	¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?	Mayormente en este punto siempre la empresa trabaja más con condición de letra que con factura porque lo que es al contado solo son para compras de urgencia y con precios menores por lo cual si son razonables solo que se está realizando mucho exceso de compras porque existe en stock en el almacén
6	¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se manejando de acuerdo al tiempo establecido?	Las cuentas por pagar si están rotando de la mejor manera debido a que los plazos de pagos son a más de 60 días por lo cual le conviene a la empresa porque tiene el tiempo necesario para obtener el dinero y poder cumplir con las obligaciones

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Bachiller en contabilidad- asistente contable
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado 4 (Entrev.4)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Oficina administrativa

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Políticas de compras	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?
2		¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?
3	Selección de proveedores	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?
4	Condición de pago	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?
5		¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?
6		¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se manejando de acuerdo al tiempo establecido?

Matriz de respuestas

Entrevistado 4 (Entrev.4)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1		En términos generales la situación de políticas de compras no hay establecidas

	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?	Bueno esto se debe porque siempre existe rotación de personal debido al bajo sueldo que pagan y el recargo de trabajo, de esta manera gerencia no se toma el tiempo necesario para establecer estas políticas
2	¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?	Es importante el precio y la calidad de los productos que cualquier persona o empresa adquiera porque sería de gran beneficio para la empresa en este caso tendrá más ganancias al momento de realizar sus ventas de sus productos por que el costo de la materia prima es bajo y de calidad por lo cual se usaría de manera correcta en la producción
3	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?	Realmente la selección a proveedores es deficiente en la empresa por parte del área de compras, se debe a la falta de conocimiento que existe un manual dentro de la empresa donde especifica los seguimientos necesarios en cuanto a la adquisición de los productos y de las materias primas con la que la empresa requiere
4	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?	En este caso hay momentos que se tiene que comprar con urgencia donde se realiza directamente con el proveedor sin importar la cotización, por lo cual no se está cumpliendo con los procedimientos establecidos por otra parte existe poca cantidad de personas en el área de esta

		manera están recargados de trabajo por lo tanto no tiene el tiempo necesario para negociar con los proveedores sobre los precios y rebajas de los productos
5	¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?	El impacto de las condiciones de pago es muy importante porque se refleja en la obtención de liquidez para cubrir las obligaciones por la cual obtiene en el tiempo mientras llega la fecha de vencimiento para pagar a los proveedores, estos son de más de 60 días de créditos que obtiene
6	¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se está manejando de acuerdo al tiempo establecido?	En cuanto a las rotaciones de las cuentas por pagar según los análisis de los ratios se está manejando de la mejor manera porque rotan a más de 60 días por lo cual es de gran beneficio para la empresa porque sus créditos y obligaciones son con canje por letras

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador - asistente contable
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado 5 (Entrev.5)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Oficina administrativa

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Políticas de compras	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?
2		¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cuál es el beneficio para la empresa?
3	Selección de proveedores	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?
4	Condición de pago	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?
5		¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?
6		¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se manejando de acuerdo al tiempo establecido?

Matriz de respuestas

Entrevistado 5 (Entrev.5)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Existe políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?	En términos generales no hay políticas de compras, según tengo entendido los encargados trabajan de acuerdo a su criterio.
2	¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cual es el beneficio para la empresa?	Para los productos que fabrica la empresa tienen que tener materia prima de calidad, de esta manera cuando realizan las compras primero pasa por gestión de calidad para recién ser aprobados y derivar al almacén donde envían a la producción
3	¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?	Primero se tiene que investigar a los proveedores si venden productos de calidad, si son responsables en cuanto a la entrega y la rapidez con la que se necesita después se tiene que pedir sus precios y las rebajas de las cuales depende la compra Pero en este caso el área de compras no está cumpliendo con estos procedimientos
4	¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?	Los precios elevados se deben a que los que realizan las compras no buscan una cierta cantidad de proveedores que tengan el mismo

		<p>producto y cual ofrece con un precio menos para que puedan comprarlo.</p> <p>Los del área de compras adquieren los productos a los primeros que seleccionan es por eso que son precios elevados</p>
5	<p>¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?</p>	<p>El impacto de la condición de los pagos que realiza la empresa si son razonables porque se trabaja con los proveedores a letras 45 60 90 y 120 días por lo cual la empresa tiene el tiempo necesario para juntar dinero y poder pagar las obligaciones a los proveedores</p>
6	<p>¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se manejando de acuerdo al tiempo establecido?</p>	<p>Se entiende que de acuerdo al análisis de la rotación de las cuentas por pagar se está realizando de la mejor manera porque son a más de tres meses de créditos que la empresa adquiere por parte de las compras a los proveedores de esta manera se está manejando bien en cuanto a las obligaciones que contrae durante su proceso económico</p>

Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti

Administrador de redes

Nombre	Grado	Grupos
SUBCATEGORIA 1	16	
SUBCATEGORIA 2	19	
SUBCATEGORIA 3	12	

Administrador de códigos

Nombre	Enraizamiento	Densidad	Grupos
C1 Estrategias p...	0	3	
C1.1 Políticas de...	0	4	
C1.1.1 Cotización	12	1	
C1.1.2 Requerim...	8	1	
C1.1.3 Aprobación	3	1	
C1.2 Selección d...	0	4	
C1.2.1 Calidad	15	1	
C1.2.2 Precio	18	1	
C1.2.3 Disponibil...	9	1	
C1.3 Condición...	0	4	
C1.3.1 Contado	6	1	
C1.3.2 Factura	8	1	
C1.3.3 Canje por...	10	1	

13 códigos

Anexo 10: Informe del Asesor



INFORME DEL ASESOR

Lima, 10 de diciembre de 2020

Mg. María Mini Martin Bogdanovich
EAP Negocios y Competitividad
Universidad Privada Norbert Wiener
Presente.-

De mi especial consideración:

Es grato expresarle un cordial saludo y como Asesora de la Tesis titulada: Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros en una empresa de fabricación, Lima-2017-2019 desarrollada por la egresada Torres Delgado Flor Maribel, para la obtención del Título profesional de Contador público, ha sido concluida satisfactoriamente.

Al respecto informo que se lograron los siguientes objetivos:

- Diseñar el plan de investigación
- Diseñar los instrumentos
- Recopilar los datos
- Redacción resultados propuesta
- Redactar el informe final

Atentamente,



Mg. Paola Corina Julca García
ASESOR
DNI: 10713347
ORCID: 0000-0003-1630-4319

	INFORME DE APROBACION DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACION	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-016	FECHA: 13/03/2020
	VERSION: 01	REVISION: 01

Yo, Mg. Paola Corina Julca Garcia, docente de la Facultad de Ingeniería y Negocios y la Escuela Académica Profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener declaro que la Tesis titulada "Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros en una empresa de fabricación, Lima-2017-2019," presentada por el estudiante Torres Delgado Flor Maribel, tiene un índice de similitud de 9% verificable en el reporte de originalidad del software turnitin.

He analizado el reporte y doy fe que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas del uso de citas y referencias establecidas por la UPNW.



Firma

Mg. Paola Corina Julca Garcia

DNI: 10713347

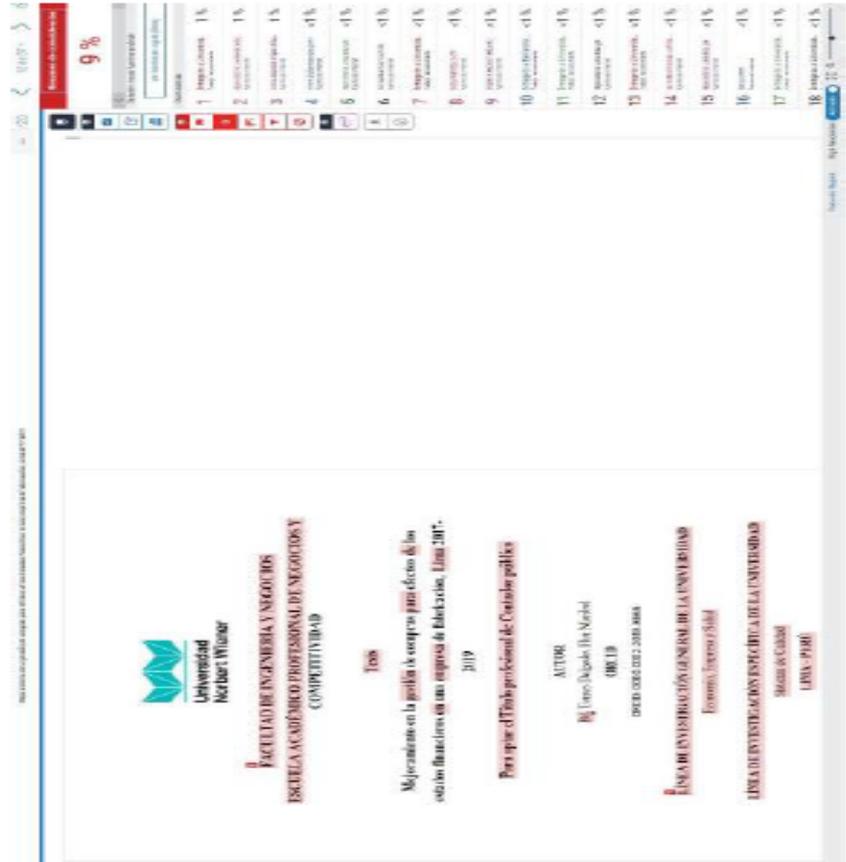


Huella

Lima, 10 de diciembre de 2020.

	INFORME DE APROBACION DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACION	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-016	FECHA: 13/03/2020
	VERSION: 01	REVISION: 01

Evidencia: Print del Turnitin de la Tesis



CONFORMIDAD DEL PROYECTO POR EL ASESOR

Lima, 01 de septiembre de 2020.

Mg. María Mini Martin Bogdanovich
EAP Negocios y Competitividad
Universidad Privada Norbert Wiener
Presente. -

De mi mayor consideración:

Es grato saludarlo/a e informarle que luego de revisar el Proyecto de Tesis titulada: "Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros en una empresa de fabricación, Lima-2017-2019", presentado por la egresada Torres Delgado Flor Maribel.

Manifiesto mi conformidad ya que cumple con todos los requisitos académicos solicitados por la Universidad Privada Norbert Wiener, el mismo que cumple con la originalidad establecida en el artículo 12.3 del Reglamento del Registro Nacional de Trabajo de Investigación para optar Grados Académicos y Títulos Profesionales - RENATI.

Asimismo, el proyecto de Tesis será desarrollado y ejecutado en el plazo de 135 días para la obtención del Título profesional de Contador público.

Del mismo modo, manifiesto a Ud. mi aceptación de participar como Asesora de la referida Tesis.

Atentamente,



Mg. Paola Corina Julca García
ASESORA
DNI: 10713347
ORCID: 0000-0003-1630-4319

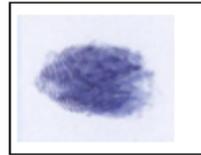
	INFORME DE APROBACION DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACION		FECHA: 13/03/2020
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-016	VERSION: 01 REVISION: 01	

Yo, Mg. Paola Corina Julca García, docente de la Facultad de Ingeniería y Negocios y la Escuela Académica Profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener declaro que el Plan de Tesis titulado "Mejoramiento en la gestión de compras para efectos de los estados financieros en una empresa de fabricación, Lima-2017-2019," presentado por la estudiante Torres Delgado Flor Maribel, tiene un índice de similitud de 10% verificable en el reporte de originalidad del software turnitin.

He analizado el reporte y doy fe que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas del uso de citas y referencias establecidas por la UPNW.



Mg. Paola Corina Julca García
DNI: 10713347

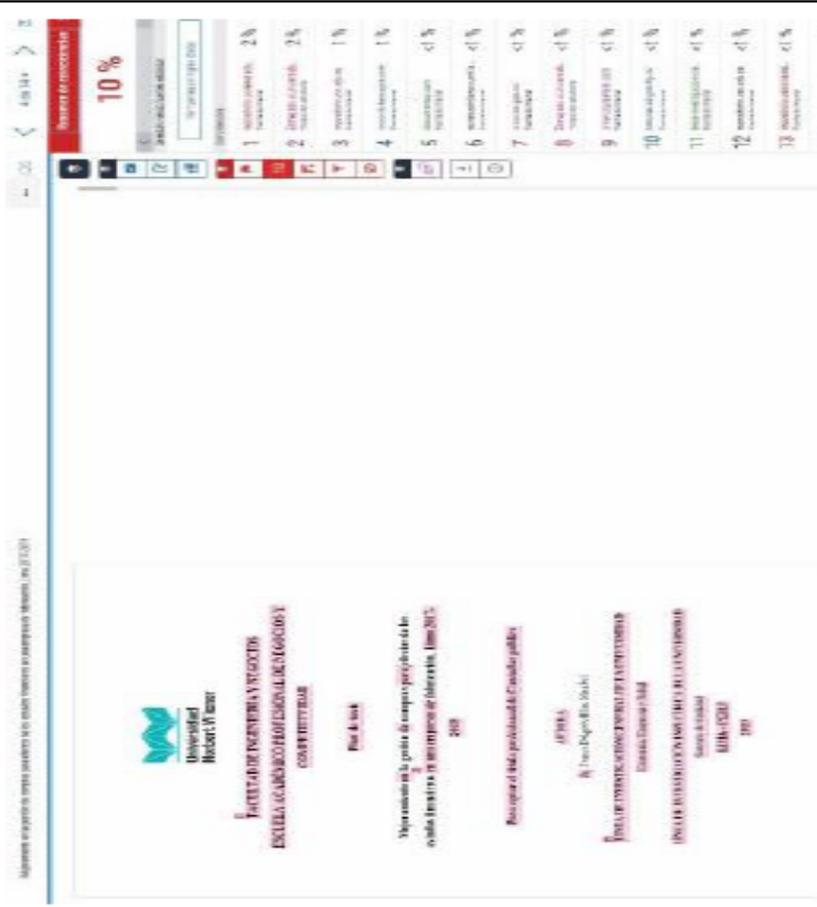


Huella

Lima, 01 de septiembre de 2020.

	INFORME DE APROBACION DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACION		FECHA: 13/03/2020
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-016	VERSION: 01 REVISION: 01	

EVIDENCIA DEL PRINT PANTALLA - TURNITIN



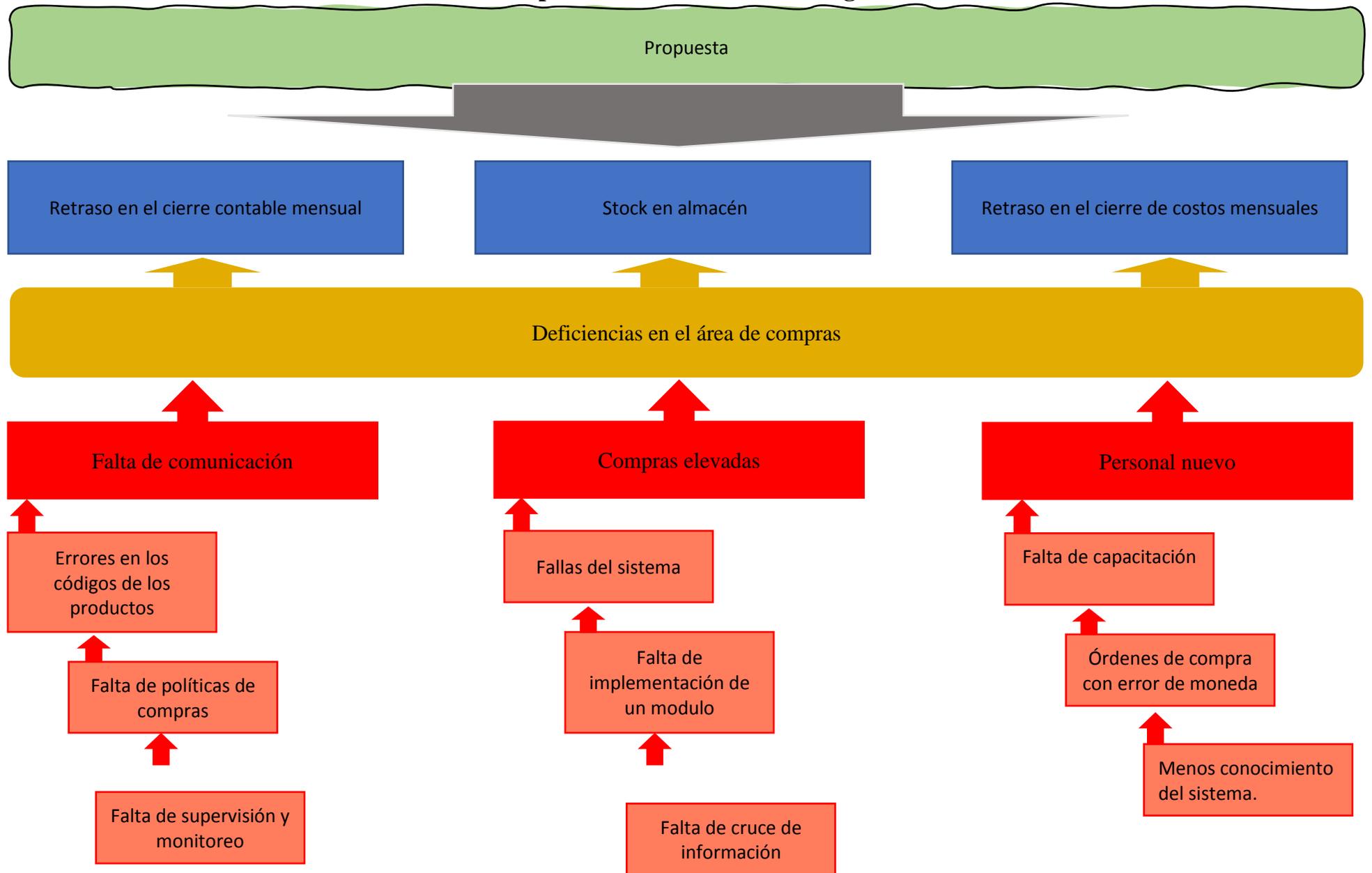
Matriz 1. Fuentes de información para el problema a nivel internacional

Problema de investigación a nivel internacional					
Informe mundial 1		Informe mundial 2		Informe mundial 3	
Palabras claves del informe	Área de actividad logística, plataforma logística, parámetros urbanísticos España	Palabras claves del informe	competitividad; justo a tiempo; logística; kaizen; productividad	Palabras claves del informe	planeando comprar; sistema de evaluación de proveedores; relación comprador-proveedor
Título del informe	Evolución, tendencias y parámetros de diseño para la gestión de Áreas de Actividades Logísticas en España	Título del informe	Homeostasis de la industria de manufactura en Jalisco, México: el kaizen como negentropía en la logística de embarques	Título del informe	El impacto de la planificación de compras en el desempeño financiero de la industria manufacturera en Brasil
<p>En los últimos 50 años se ha desarrollado una nueva organización de los mercados internacionales que afecta directamente a los sistemas de abastecimiento, producción y distribución, la logística es particularmente relevante y única, ocupando un estatus en las organizaciones, pero sin embargo existe deficiencias en la área encargada de abastecer la producción de la empresa, demoras en los procesos y selección de proveedores por lo cual con el tiempo atrae problemas en cuanto a las ventas por falta de productos o mucho stock en almacén (Romero, Campo, & Santamera, 2017)</p>		<p>Las faltas de comunicación muchas veces traen consigo problemas a las empresas, el caso es que cada uno hace lo que entiende y no tiene esa orientación si está haciendo mal o bien, existe muchas ordenes urgentes pendientes por llegar y facturar, almacén desconoce su existencia o no está actualizado en la base de datos del sistema, por lo cual al no tener materiales productos terminados a tiempo causa retrasos en las ventas y a las áreas involucradas en adquirir la información. (Toscano, Brito, Magaña, & Gonzales, 2019)</p>		<p>la planificación estratégica de adquisiciones se define como un proceso de evaluación porque permite demostrar que la gestión de los proveedores tiene un impacto directo en el financiamiento de la empresa, pero en algún momento existe motivos por los cuales no se ha encontrado significancia por distintos problemas que se vienen presentado en la are de compras, las cuales conlleva a que el comprador y los proveedores no tengan esa capacidad de negociación (Netto, Santiago, & Dagnoni, 2015)</p>	
Evidencia del registro en Ms Word	<p style="text-align: center;">Referencias</p> <p>Romero, J., Campo, J., & Santamera, J. (2017). Evolución, tendencias y parámetros de diseño para la gestión de Áreas de Actividades Logísticas en España. <i>Scielo</i>.</p>	<p style="text-align: center;">Referencias</p> <p>Toscano, I., Brito, E., Magaña, S., & Gonzales, M. (2019). Homeostasis de la industria de manufactura en Jalisco, México: el kaizen como negentropía en la logística de embarques. <i>Scielo</i>.</p>		<p style="text-align: center;">Referencias</p> <p>Mondi, L., Netto, D., Santiago, M., & Dagnoni, V. (2015). El impacto de la planificación de compras en el desempeño financiero de la industria manufacturera en Brasil. <i>Scielo</i>, 21(1), 1-20. Obtenido de https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-23112015000100113</p>	

Matriz 2. Fuentes de información para el problema a nivel nacional

Problema de investigación a nivel nacional					
Informe nacional 1		Informe nacional 2		Informe nacional 3	
Palabras claves del informe	Cultura organizacional desempeño laboral del área de logística	Palabras claves del informe	Errores en la gestión de compras	Palabras claves del informe	Procesos gestión compras costos productividad
Título del informe	Cultura organizacional y su relación con el desempeño laboral de los trabajadores del are de logística Molitalia S.A.C-Lima 2017	Título del informe	Quince grandes errores en la gestión de compras	Título del informe	Implementación de mejora en la gestión compras para aumentar la productividad en un concesionario de alimentos
La falta de capacitación al área de logística tiene relación con las deficiencias que cometen siempre no existe una cultura organizacional donde tengan ese conocimiento de los niveles de competitividad calidad y productividad, cabe mencionar que la comunicación de en este caso no es lo adecuado no existe supervisión y monitoreo por parte de los encargados de control de calidad esto trae consigo compras en exceso mucho stock en almacén de mercaderías y materias primas. (Valverde, 2017)		Es importante destacar, el área de compras en una organización es muy relevante donde se encarga de abastecer los almacenes y ver la necesidad de producción para fabricar y satisfacer a los clientes. Pero hay errores por falta de políticas con respecto al proceso de costo de las mercaderías selección de los proveedores, si son rápidos con la atención de los pedidos, la negociación de los créditos plazos de pago, canjes y la calidad de los productos, y los anticipos de acuerdo a la demanda del mercado (Gestión, 2015)		La mayoría de los problemas se debe a la deficiencia de la gestión de compras como adquisiciones con costos elevados, servicios y productos de baja calidad órdenes no atendidas, falta de abastecimiento para la producción, retraso de hacer llegar los pedidos, la falta de negociación con los proveedores hace que la empresa tenga que pagar en tiempo más recurrente, por lo cual la productividad disminuye y no se cubre los pedidos por parte de los clientes en el tiempo requerido (Espino, 2016)	
Evidencia del registro en Ms Word	Referencias Valverde, I. (2017). Cultura Organizacional y su relación con el desempeño laboral de los trabajadores del are de Logística Molitalia S.A.C-Lima 2017. Lima, Huánuco.	Referencias Gestión, D. (23 de mayo de 2015). Quince grandes errores en la gestión de compras.		Referencias Espino, E. (2016). Implementación de mejora en gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. Lima.	

Matriz 3. Árbol de problemas a nivel local – organización



Matriz 4. Matriz de problema a nivel local

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Problema general
			Categoría problema
1) Falta de comunicación	Errores en los códigos de los productos	No consultan al jefe de costos que cogido va en la compra de un producto nuevo	En el área de compras existe deficiencias por parte de las personas encargadas, por ejemplo no consultan al jefe de costos cual es el código del nuevo producto que va ingresar a almacén, esto ocasiona retraso al área de contabilidad al momento de ingresar las facturas al sistema por otra parte no existe criterios para elegir fuentes de abastecimiento con los proveedores las condiciones de entrega del producto y los plazos de pago, no hay una persona encargada al 100% del monitoreo del personal, por lo cual no tienen conocimiento del promedio mensual que deben de realizar de compras, también existe duplicidad de ordenes por fallas del sistema, su capacidad es muy baja, no hay un módulo donde el personal de compras puedan ver cuánto falta por llegar la documentación, por lo tanto el área contable no puede cerrar los 5 de cada mes por falta de llegar la documentación de la compras, tampoco costos puede cerrar, por otra parte hay rotación de personal siempre, en consecuencia no tienen conocimiento del abastecimiento de las materias primas o servicios que producción necesita, las ordenes se modifican a cada momento y las quejas de los proveedores son constantes, por lo cual el personal carece de experiencia al momento de ingresar al sistema ERP, este motivo hace que exista demora en realizar las ordenes de pedidos.
		Este problema obstaculiza al área de contabilidad al momento de ingresar la documentación al sistema	
	Falta de políticas de compras	No existe criterios para elegir fuentes de abastecimiento con los proveedores	
		las condiciones de entrega, los plazos de pagos	
	Falta de supervisión y monitoreo	No hay una persona dedicada al 100% del monitoreo del área de compras	
		No tienen conocimiento del promedio mensual de compras que deben realizar	
2) Compras elevadas	Fallas del sistema	Duplicidad en las ordenes por fallas del sistema	
		Capacidad muy baja del sistema	
	Falta de implementación de un modulo	no hay en el sistema un módulo donde el personal de compras pueda ver cuánto falta por llegar la documentación a contabilidad de las compras	
	Falta de cruce de información	El área contable no puede cerrar los 5 de cada mes por falta de llegar la documentación de la compra	
		El área de costos no puede tampoco cerrar mensual por que contabilidad no hace el cierre de cada mes	
3) Personal nuevo	Falta de capacitación	Rotación de personal en poco tiempo	
		No tienen conocimiento del abastecimiento de las materias primas o servicios que producción necesita	
	Órdenes de compra con error de moneda	Modificación de las órdenes a cada momento	
		Quejas por parte de los proveedores al momento de emitir sus facturas	
	Falta de conocimiento del sistema.	Personal con poca experiencia del sistema ERP	
		Demora en realizar las ordenes de pedidos	

Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente internacional: 1			
Título	Propuesta de mejoramiento en el área de compras de la empresa construcción, reingeniería, producción (C.R.P) S.A.S	Metodología	
Autor	Alzate Mosquera José Luis	Enfoque	
Lugar:	Colombia	Tipo	Descriptiva
Año	2017		
Objetivo	Reducción de costos y obtención de utilidades y eficiencia en el servicio	Diseño	Proceso
Resultados	En los respecta a la evaluación y selección de proveedores actualmente se tiene un procedimiento claramente definido sin embargo no hay un control y seguimiento que garantice que una vez se selecciona el proveedor este es creado en el sistema la no creación generaría proceso e inconvenientes al momento de factura o realizar el pago al proveedor.	Método	Descriptiva
		Población	
		Muestra	29 empleados de la empresa
		Unidades informantes	
Conclusiones	De acuerdo a la investigación realizada se identificó que los factores que causan el retraso en el proceso de compras de los materiales para las obras están relacionados con el proceso de compras con la entrega de materiales solicitados a los proveedores donde se encontró que el actual proceso de compras toma de 12 a 18 días para su realización	Técnicas	Primarias secundarias universo de estudio
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Se tabulo manualmente y se elaboró respectivas tablas
Redacción final al estilo artículo	Alzate (2017) concluye que los procesos de gestión de compras es importante, pero el motivo es que no existe un buen seguimiento de la selección de los proveedores, por lo cual las entregas de las mercaderías se demoran en un tiempo no apto, el cual conlleva que no exista la materia prima necesaria para que la producción continúe por lo tanto no se podría atender a los clientes sobre sus pedidos que realizan, en consecuencia esto ocasiona deficiencias en cuanto a la ventas de la empresa que espera obtener durante el mes o periodo planificado.		
Referencia	. (2017). Propuesta de mejoramiento en el área de compras de la empresa construcción, reingeniería, producción. (C.R.P). S.A.S. Colombia Universidad Autónoma de Occidente Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.		

Datos del antecedente internacional: 2			
Título	Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store Guayaquil	Metodología	
Autor	Parrales Yáñez María Gabriela	Enfoque	Empírico
Lugar:	Guayaquil	Tipo	descriptivo
Año	2017		
Objetivo	Que permita optimizar tempos y costos, así como mejorar el funcionamiento y control de las actividades a realizarse	Diseño	
Resultados	La falta de una política de compras puede afectar de tal manera que generaría la inflación de la cantidad de inventario, produciría que se adquirieran equipos, productos, activos fijos que no se necesitan, generando déficit dentro de la empresa ya que no se estaría tomando en cuenta la situación financiera actual de la misma	Método	Cualitativo
		Población	
		Muestra	Entrevistas
		Unidades informantes	Departamento de compras
Conclusiones	El desempeño de las funciones y el ambiente laboral se ve afectado por la falta de una estructura organizacional, Los procesos que se llevan en la actualidad dentro de la gestión de compras son realizados de manera empírica e informal, ocasionando dentro del departamento de compras sobrecarga de funciones en ciertos puestos de trabajo.	Técnicas	Documental
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Observación medición y experimento
Redacción final al estilo artículo	Parrales (2017) determina que existe carencia del desempeño y ambiente laboral por falta de una estructura establecida por parte de los gerentes de área o a fines, por lo cual los procesos de gestión de compras son deficientes por lo tanto ocasionan sobrecarga laboral para algunas áreas involucradas, lo cual el personal encargado de compras no tienen conocimiento de sus funciones específicas dentro de la empresa, donde si no toman conocimiento de lo que está pasando afectara a la producción y en consecuencia no tendrán los productos necesarios para la venta.		
Referencia	Parrales, M. (2017). Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store Guayaquil. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.		

Datos del antecedente internacional :3			
Título	Manual de control interno para optimizar el área de compras Medical Equipment S.A.	Metodología	
Autor/s	Solorzano Heredia Ninosha Valdivieso Buele María Elizabeth	Enfoque	Cuantitativo y cualitativa
Lugar:	Guayaquil	Tipo	Descriptiva
Año	2018		
Objetivo	Diseñar un manual de control interno para la optimización del área de compras	Diseño	Investigación de campo
Resultados	El 60% de los encuestados manifestó, que la empresa no realiza ningún tipo de análisis de compras, simplemente se selecciona a un proveedor habitual de la compañía, esto ha permitido que se pierda ciertos tipos de ofertas (precios o días de pago) que dan los otros proveedores.	Método	
		Población	Conformado por el personal del área compras
		Muestra	Cargos y área
		Unidades informantes	
Conclusiones	Los pagos a los proveedores se efectúan de manera atrasada lo cual ocasiona pérdida de poder negociación con el proveedor Actualmente el área de compras no posee políticas definidas de manera correcta que permita su operatividad de manera adecuada. El personal que conforma el área ejecuta realiza tareas de acuerdo a su criterio y experiencia en el campo	Técnicas	Entrevistas encuestas
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo	Solorzano, & Valdivieso (2018) llegan a la conclusión que la empresa carece de políticas en el área de compras donde le permita de manera eficaz realizar su trabajo, por lo cual ellos realizan sus labores de acuerdo a sus experiencias realizadas en otros lugares o simplemente seleccionan un proveedor habitual esto ocasiona perdida de tipos de oferta precios más bajos, productos o servicios de calidad o mejores condiciones, los pagos son atrasados, en consecuencia ocasiona pérdida de poder de negociación con los proveedores, que con el tiempo tendrán un mal concepto de la empresa.		
Referencia	Solorzano, N., & Valdivieso, M. (2018). Manual de control interno para optimizar el área de compras Medical Equipment S.A. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.		

Datos del antecedente internacional: 4			
Título	Auditoría de gestión al proceso de compras de la empresa Petrobell Inc. Grantmining S.A por el periodo 2017	Metodología	
Autor	Espín Benalcázar Geomara Estefanía	Enfoque	
Lugar:	Quito	Tipo	
Año	2019		
Objetivo	mejorar los procedimientos relativos a la gestión económico financiera y el control interno	Diseño	
Resultados	En el proceso de adquisiciones, se identificó como problema fundamental la concentración de funciones y responsabilidades en el analista de compras, quien se encarga de todo el proceso iniciando desde la recepción de los pedidos de los distintos departamentos de la organización hasta la recepción y control.	Método	
		Población	
		Muestra	
		Unidades informantes	Área de compras
Conclusiones	La empresa carece de una persona que se haga cargo de la aprobación de las órdenes de compra y así poder revisar que todo se esté comprando de acuerdo a lo solicitado y a las necesidades de la empresa esto refleja la falta de un control interno que salvaguarde los inventarios y recursos en general de la compañía.	Técnicas	
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Indicadores de gestión
Redacción final al estilo artículo	Espín (2019) evidencia que dentro de la empresa no existe funciones y responsabilidades designadas, donde el jefe del área de compras realiza todas las actividades con respecto a las adquisiciones, negociaciones pedidos y hasta la recepción de las mercaderías porque no hay personal con conocimientos necesarios para cubrir la necesidad de la empresa en ese momento, de igual manera no hay una persona que se encargue de la aprobación de los requerimientos y poder revisar que todo se esté comprando de acuerdo a lo solicitado, que con el tiempo puede afectar a la economía de la misma.		
Referencia	G. (2019). Auditoría de gestión al proceso de compras de la Empresa Petrobell Inc. Grantmining S.A por el período 2017. Ecuador Pontificia Universidad Católica Facultad de Ciencias Económicas y Contables.		

Datos del antecedente internacional: 5			
Título	Auditoría Interna en el Sector Compras de una empresa de Call Center	Metodología	
Autor	Surban Gabriela Noemí	Enfoque	
Lugar:	Argentina	Tipo	
Año	2018		
Objetivo	El objetivo del presente trabajo fue realizar un análisis de las ventajas que aporta el proceso de Auditoría Interna analizando al mismo tiempo las Normas Internaciones de Auditoría (NIA)	Diseño	
Resultados	Del legajo impreso que arman con toda la información se observa que estos son llevados de acuerdo al criterio del área de compras, no existe un orden común las OC no siguen un orden numérico ni cronológico generándose saltos entre ellas y además se detectaron faltantes de documentación respaldatoria	Método	Exploratorio descriptivo
		Población	
		Muestra	Área de compras
		Unidades informantes	
Conclusiones	Producto del exhaustivo trabajo realizado se detectaron múltiples observaciones considerando como la más relevante la ausencia de un Control Interno propio de la organización. Esto puede traer consecuencias como fraudes, incumplimientos de normas legales y/o otros pudiendo provocar un perjuicio económico para la organización.	Técnicas	Entrevistas
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Análisis teórico
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Surban (2018) concluye que al realizar una auditoria en el área de compras se puede evidenciar la carencia de control interno, de igual forma no existe orden cronológico y numérico en las ordenes de compras o servicios, de esta manera la información que figura no es real por que no tiene documentación que respalde todo lo que está ingresado en el sistema, en consecuencia esto puede traer problemas en un futuro, si tuviera una auditoría externa por parte de la sunat, por lo cual va a perjudicar económicamente a la organización.		
Referencia	urban, G. (2018). Auditoría Interna en el Sector Compras de una empresa de Call Center. Argentina Universidad de Córdoba Facultad de Ciencias Económicas.		

Datos del antecedente nacional: 1			
Título	Incidencia del control interno en la gestión del área de compras la empresa Ettusa de la provincia de Cañete 2015	Metodología	
Autor	Lozano Guerra Espíritu Cencia	Enfoque	Cualitativo
Lugar:	Lima-Perú	Tipo	Descriptivo
Año	2016		
Objetivo	Analizar el control interno y determinar su incidencia del control interno en la gestión del área de compras de la empresa ETTUSA de la provincia de Cañete, 2015	Diseño	
Resultados	Del 100% de los encuestados el 85% no conoce la gestión que realiza el área de compras, mientras que 15% considera que, si conoce, 100% de los encuestados el 65% afirma que las personas encargadas de las compras no cuenta con la experiencia para desempeñar el puesto, mientras que el 35% considera que si tiene experiencia.	Método	Bibliográfico
		Población	
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	Se pudo determinar que el control interno es deficiente en la gestión del área de compras de la empresa ETTUSA de la provincia de Cañete, según la información recolectada de la empresa.	Técnicas	Encuestas
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Cuadros apropiados
Redacción final al estilo artículo	Lozano (2016) evidencia que el sistema de control interno es deficiente, la gestión del área de compras es muy débil en cuanto a las negociaciones con los proveedores condiciones de pagos, despachos entregas de las mercaderías, por lo general las personas encargadas no cuentan con la experiencia necesaria para desempeñar esta labor, de igual forma no existe capacitación constante al personal , donde se les puede encomendar cuales son los objetivos que la empresa espera obtener en el tiempo planeado, en consecuencia existiría una desestabilidad económica en la empresa.		
Referencia	o, E. (2016). Incidencia del control interno en la gestión del área de compras de la empresa Ettusa de la provincia de Cañete. Lima-Perú Universidad Católica los Ángeles Chimbote Facultad de Ciencias Contables.		

Datos del antecedente nacional: 2			
Título	Propuesta de mejora para el proceso de gestión de compras locales en Redondos S.A.C	Metodología	
Autor	Franco Reynoso Paola Andrea	Enfoque	
Lugar:	Lima-Perú	Tipo	Descriptivo
Año	2018		
Objetivo	proponer acciones orientadas a mejorar la calidad de servicio y tiempos de atención	Diseño	
Resultados	Es necesario realizar una auditoría a otras familias de productos que no están siendo consideradas al no impactar directamente en la calidad del producto terminado.	Método	Análisis documental
		Población	
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	No se completa las características de cada línea de compras, y no brinda un mayor lineamiento sobre la gestión estratégica de línea a solicitar trayendo como posibles consecuencias un tiempo mayor para la ejecución de las transacciones y bajo nivel de satisfacción de los clientes internos	Técnicas	
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo	Franco (2018) llega a concluir que la empresa tiene deficiencias en cuanto a la gestión de compras locales por las cuales no se completan las ordenes o pedidos en el tiempo establecido, de igual forma la calidad de servicio que se ofrece por parte de los proveedores son de malas condiciones de esta manera la producción disminuye y no se podrá cumplir con los pedidos por parte de los clientes, en consecuencia existe disminución en cuanto al liquidez que esta obtiene el tiempo propuesto por gerencia, sería muy importante de realizar una auditoria por lo menos una vez al año.		
Referencia	, P. (2018). Propuesta de mejora para el proceso de gestión de compras locales en Redondos S.A. Lima-Perú Universidad Nacional Agraria la Molina Facultad de Economía y Planificación.		

Datos del antecedente nacional: 3			
Título	Procedimientos de control para la gestión de compras en la empresa Equipart Perú S.A.C-Huancayo	Metodología	
Autor	Urcohuaranga Poves Victoria Yuliana	Enfoque	
Lugar:	Huancayo	Tipo	Experimenta No experimental
Año	2019		
Objetivo	proponer procedimientos de control para la gestión de compras del área de logística para incrementar la eficiencia operativa	Diseño	Transversal
Resultados	Al realizar el análisis de documentación en la empresa, se verifico que no existe un orden de procedimientos para el requerimiento de stock de productos, en consecuencia, no se pide mediante un documento formal la solicitud de precios a los proveedores.	Método	Descriptivo
		Población	
		Muestra	
		Unidades informantes	Relación gestión compras
Conclusiones	Se puede evidenciar que las personas responsables y encargadas no cumplen en total sus funciones debido a una inadecuada distribución de líneas de autoridad y responsabilidades.	Técnicas	Recolección de información
		Instrumentos	Cuaderno notas
		Método de análisis de datos	Diagnóstico previo de la documentación
Redacción final al estilo artículo	Urcohuaranga (2019) concluye que dentro de la empresa no existe un orden de manuales de procedimientos para las adquisiciones de los stocks de productos, por lo cual no se pide mediante documentos formales la solicitud de precios condiciones de pago a los proveedores, de igual manera las personas encargadas no cumplen todas sus funciones por falta de comunicación conocimiento o inadecuada distribución de sus responsabilidades, también los altos ejecutivos dejan de lado la supervisión de cada área, donde no existe un jefe inmediato. En consecuencia, hace que la gestión por parte del are de compras sea deficiente ante el mercado.		
Referencia	huaranga , V. (2019). Procedimientos de control para la gestión de compras en la empresa Equipart Perú S.A.C. Huancayo Universidad Continental Facultad de Ciencias de la Empresa.		

Datos del antecedente nacional: 4			
Título	Influencia de la aplicación de la metodología de gestión de riesgos empresariales en el nivel de riesgos operativos del proceso de gestión de compras en una empresa agroindustrial Trujillana	Metodología	
Autor	Mejía Delgado Cesar David y Ruiz Huancas Henry David	Enfoque	
Lugar:	Trujillo-Perú	Tipo	
Año	2016		
Objetivo	Demostrar que la metodología de gestión de riesgos empresariales permite reducir el nivel de riesgos operativos del proceso de gestión de compras	Diseño	Experimental
Resultados	Mediante la comparación de las pérdidas económicas en el proceso de compras de insumos de producción antes y después de la aplicación de la metodología de gestión de riesgos empresariales, se acepta la hipótesis alternativa. Dicha comparación nos indica que hay un ahorro	Método	Inductivo
		Población	
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	La aplicación de la metodología de gestión de riesgos empresariales en el proceso de gestión de compras de insumos de producción, permite reducir el nivel de riesgos operativos del proceso, dado que se evidenció una reducción en 23% del nivel de pérdidas económicas en el proceso de compras	Técnicas	Entrevistas encuestas observación
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Observación experimentación
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Mejía, & Ruiz (2016) llegan a evidenciar que es muy importante dentro de la empresa aplicar una metodología de gestión de riesgos en los procesos del área de compras, lo cual va a permitir una cantidad de ahorro económico durante la producción o la adquisiciones de insumos y productos, de igual manera la buena relación y comunicación de los encargados con los jefes directos hacen que cada vez las operaciones sean más controladas y sencillas con el objetivo de hacer crecer su valor y rentabilidad de la misma que con el tiempo sería más prestigiosa en cuanto a las actividades que realiza.		
Referencia	C., & Ruiz, H. (2016). Influencia de la aplicación de la metodología de gestión de riesgos empresariales en el nivel de riesgos operativos del proceso de gestión de compras en una empresa agroindustrial Trujillana. Trujillo-Perú Universidad de Trujillo Facultad de Ingeniería.		

Datos del antecedente nacional: 5			
Título	Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C Bellavista 2017	Metodología	
Autor	Becerra Gonzales Jessica Elizabeth Flores Ríos Sheyla Fiorella	Enfoque	Enfoque mixto
Lugar:	Tarapoto-Perú	Tipo	Descriptiva
Año	2019		
Objetivo	Analizar la gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero	Diseño	No experimental
Resultados	El Índice de calidad se concluye que, el porcentaje obtenido nos indica que los proveedores no están cumpliendo los plazos de entrega y la cantidad de los productos establecidos en el contrato, lo cual genera en la empresa deficiencias en la producción y las ventas.	Método	
		Población	A la empresa
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	De acuerdo a las deficiencias encontradas se concluye que, la empresa no está realizando una adecuada distribución de funciones de acuerdo al cargo de cada personal y esto ocasiona que un solo personal realice las diferentes funciones de gestión de compras generando que los procesos no se desarrollen adecuadamente en especial en la selección de proveedores.	Técnicas	Entrevistas
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Descriptivo
Redacción final al estilo artículo	Becerra, & Flores (2019) llegan a evidenciar donde no hay una distribución de cargos de acuerdo a cada personal, esto ocasiona que solo uno realice el trabajo por lo cual se demora más tiempo en atender las órdenes a los proveedores y también en la selección de los mismo, de igual manera no están cumpliendo con la entrega de los pedidos en el tiempo establecido esto sucede porque no hay la persona encargada de hacer los seguimientos necesarios, que con el tiempo esto genera una situación no muy eficiente para la empresa por el cual se ve afectada en la producción y ventas.		
Referencia	, J., & Flores, S. (2019). Gestión de compras y su incidencia en el registro financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C Bellavista 2017. Tarapoto-Perú Universidad Cesar Vallejo Escuela profesional de Contabilidad.		

Matriz 7. Sustento teórico

Teorías 1: de administración			
Autor de mayor relevancia o creador de la teoría: Chiavenato			
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
Cita textual	La APO es un método por el cual el gerente y sus subordinados definen las metas en conjunto; responsabilidades se especifican para cada uno en función de los resultados esperados, que constituyen los indicadores o patrones de desempeño bajo los cuales se evaluará a ambos. Analizando el resultado final, el desempeño del gerente y del subordinado puede evaluarse objetivamente y los resultados alcanzados se pueden comparar con los esperados.	La teoría de los principios de la administración científica de Fayol se encarga de formular el programa general de acción de la empresa, de contribuir al cuerpo social, coordinar los esfuerzos y de armonizar los actos.	La teoría de la administración liderazgo y colaboración en un mundo competitivo es la administración es el proceso de trabajar con las personas y los recursos para cumplir con los objetivos organizacionales.
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	Chiavenato, I. (2006). Introducción a la teoría general de la administración (segunda Ed.). México: McGraw Hill Interamericana Editores S.A.	Fayol, H., & Taylor, F. (1987). Principios de la administración científica. Argentina: Librería e editorial inmobiliaria Florida 340 Buenos Aires.	Man, T., & Snell, S. (2009). Administración liderazgo y colaboración en un mundo competitivo. México D.F: McGraw Hill Internacional Editores S.A de C.V. Pag.19.
Relación de la teoría con el estudio	Esta teoría de principios de administración se aplica para encontrar una forma donde todos los empleados de la empresa formen una organización única para mejorar la función de la estructura organizacional de esta manera lograr un objetivo único. Además, la clasificación de jerarquías debe darse por estrategias de acuerdo a la naturaleza de la compañía y optar por las mejores decisiones. La presente teoría tiene relación con las actividades de la empresa de esta manera ayuda a contribuir con los objetivos planificados donde se encarga de dar a conocer a todos los involucrados cual es la necesidad de llegar a cubrir con los esfuerzos en el tiempo exacto. La teoría de administración ayuda a trabajar en equipo con la finalidad de lograr un solo objetivo para llegar a alcanzar las metas trazadas en la organización, de esta manera el crecimiento económico será eficiente y la empresa tendrá más valor en el mercado.		
Redacción final	Chiavenato (2006) comenta que la teoría de administración se aplica para encontrar una forma donde todos los empleados formen una organización única por lo cual se pueda mejorar la función de la estructura organizacional de esta manera lograr un objetivo único. Además, la clasificación de jerarquías debe darse por estrategias de acuerdo a la naturaleza de la compañía y optar por las mejores decisiones, esto ayuda a mejorar las relaciones entre gerentes, jefes y subordinados, con la finalidad de lograr objetivos que es de beneficio para la empresa, donde esto será posible de acuerdo a las funciones y resultados de cada uno. De igual forma Fayol & Taylor (1987) explican que la teoría de los principios de administración científica tiene relación con las actividades de la empresa de esta manera ayuda a contribuir con los objetivos planificados donde se encarga de dar a conocer a todos los involucrados cual es la necesidad de llegar a cubrir con los esfuerzos en el tiempo exacto. Según Bateman & Snell (2009) indican que la administración liderazgo y colaboración en un mundo competitivo ayuda a trabajar en equipo con la finalidad de lograr un solo objetivo para llegar a alcanzar las metas trazadas en la organización, de esta manera el crecimiento económico será eficiente y la empresa tendrá más valor en el mercado.		

Teorías 2: Económicas

Autor de mayor relevancia o creador de la teoría: Mankiw

Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
Cita textual	La economía asigna los recursos por medio de las decisiones centralizadas de muchas empresas y hogares cuando interactúan en el mercado de bienes y servicios.	La economía del desarrollo se ha caracterizado a lo largo de su evolución por la diversidad de posiciones y planteamientos teóricos sobre cuál es el mejor camino para superar las condiciones de atraso y pobreza de los países del Tercer Mundo.	La empresa toma decisiones de modo que sus beneficios sean lo más cuantiosos posibles en concordancia con el objetivo fundamental de las unidades de producción, es decir, de las empresas es maximizar sus beneficios o utilidades
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	v, N. (2002). Principios de economía. España: MC Graw Hill Interamericana S.A.U.	T. (2006). Las teorías del desarrollo económico. <i>Apuntes del Cenes</i> , Vol. 26 núm. 42, pág. 72.	lo, M. (2012). <i>Fundamentos de economía</i> . México (Primera Ed.) UNAM.
Relación de la teoría con el estudio	Esta teoría ayuda a entender cuanto es la necesidad de la empresa de comprar producir bienes, servicios y sacar sus productos a la venta con el objetivo de crecer económicamente en el país, de esta manera contribuye también en más oportunidades de invertir en los recursos con la finalidad de tener buena posición en el mercado. De la misma manera esta teoría ayuda a la empresa a tomar en cuenta lo importante de crecer en el mercado con la finalidad que la economía aumente y pueda tener o dar la mejor calidad de vida tanto a la sociedad como a los involucrados en ella. También esta teoría concuerda con la empresa y ayuda a tener en cuenta que la producción de bienes y servicios es el dinero que en un futuro será de beneficio, donde permite seleccionar las mejores decisiones desde el punto de vista de sus objetivos con la finalidad de maximizar.		
Redacción final	Mankiw (2002) donde se refiere que esta teoría ayuda a entender cuanto es la necesidad de la empresa de comprar producir bienes, servicios y sacar sus productos a la venta con el objetivo de crecer económicamente en el país, de esta manera contribuye también en más oportunidades de trabajo y de invertir en los recursos con la finalidad de obtener buena posición en el mercado. De la misma manera la teoría del desarrollo económico enfatizada por Mora (2006) comenta que ayuda a la empresa a tomar en cuenta lo importante de crecer eficientemente con la finalidad que la economía aumente y pueda tener o dar la mejor calidad de vida tanto a la sociedad como a los involucrados en ella. Igualmente, la teoría fundamentos de la economía de Astudillo (2012) nos dice que esta teoría concuerda con la empresa y ayuda a tener en cuenta que la producción de bienes y servicios es el dinero que en un futuro será de beneficio, donde permite seleccionar las mejores decisiones desde el punto de vista de sus objetivos con la finalidad de maximizar.		

Teoría3: Contabilidad y de control			
Autor de mayor relevancia o creador de la teoría: Sunder			
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
Cita textual	La contabilidad y el control son relevantes para la determinación para ambos componentes los datos contables son una parte importante de los registros	La contabilidad social es aquella que contempla la información que genera la entidad para reflejar diversos aspectos sociales sobre los que pueden impactar su actividad	Los objetivos del control interno favorecen la supervivencia y el éxito de las organizaciones de mercado al ser directamente vinculadas con su razón de ser
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	r, S. (2005). Teoría de la contabilidad y el control Universidad de Colombia.	, P. (2006). Las teorías de la contabilidad social y su relación con responsabilidad social empresaria. Buenos Aires.	J. (2005). Teorías organizativas y los sistemas de control interno. Legis de Contabilidad y Auditoría, 9-58.
Relación de la teoría con el estudio	La contabilidad de control, ayuda a evaluar, analizar, reclasificar, registrar cada uno de los procesos que existe dentro de la organización, de esta forma se puede llegar a ver la situación económica con la que cuenta y cuál es su finalidad en un futuro. La teoría de contabilidad social ayuda a obtener la información de la empresa, con evaluación, análisis y soluciones de problemas generados, con el objetivo de lograr obtener los resultados más transparentes posibles que será de gran utilidad para la empresa en el momento de llegar a invertir. Esta teoría ayuda a la empresa a emplear manuales, normas y reglas de controles internos donde se tiene que cumplir lo establecido con la finalidad de tener mejores resultados en cuanto a las actividades económica, donde en un futuro la situación siga mejorando.		
Redacción final	Sunder (2005) comenta que la contabilidad de control, ayuda a evaluar, analizar, reclasificar, registrar cada uno de los procesos que existe dentro de la organización, de esta forma se puede llegar a ver la situación económica con la que cuenta y cuál es su finalidad en un futuro. De igual forma Donofrio (2006) nos dice que La teoría de contabilidad social ayuda a obtener la información de la empresa, con evaluación, análisis y soluciones de problemas generados, con el objetivo de lograr obtener los resultados más transparentes posibles que será de gran utilidad para la empresa en el momento de llegar a invertir. Finalmente, Dorta (2005) Esta teoría ayuda a la empresa a emplear manuales, normas y reglas de controles internos donde se tiene que cumplir lo establecido con la finalidad de tener mejores resultados en cuanto a las actividades económica, donde en un futuro la situación siga mejorando.		

Matriz 9. Construcción de la categoría

Categoría: Compras					
Crterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3	Fuente 4	Fuente 5
Cita textual	Las compras bien planeadas deben de redituuar a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital. Bajo un sistema organizado, las compras le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios.	El área de compras se puede considerar como la fuerza motriz de la empresa, debido a que es la que inicia el proceso de operación al adquirir los productos indispensables para poder desarrollar la actividad de comercialización o prestar el servicio	La importancia de la función de compras es absoluta, ya que cualquier ahorro que se consiga al efectuar las compras de suministros para una organización empresarial, tiene un efecto amplificado en la tasa de rentabilidad sobre la inversión (ROI), además de la rapidez en la respuesta, que supera cualquiera otra reducción de costos obtenida por cambios adecuados en los recursos de la empresa.	El departamento de compras es responsable de las negociaciones con los proveedores, de firmar los contratos con ellos y de supervisar su ejecución. Por tanto, la administración de las compras y del suministro es uno de los procesos básicos de negocios de cualquier entidad.	Compras: Es la actividad que incluye el conocimiento de la necesidad, localización y selección del suministrador, negociación con el establecimiento de precio y términos, seguimiento para el aseguramiento de la entrega.
Parfraseo	las compras le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios.	inicia el proceso de operación al adquirir los productos indispensables para poder desarrollar la actividad de comercialización o prestar el servicio	La importancia de la función de compras es absoluta, ya que cualquier ahorro que se consiga al efectuar las compras	Por tanto, la administración de las compras y del suministro es uno de los procesos básicos de negocios de cualquier entidad.	negociación con el establecimiento de precio y términos, seguimiento para el aseguramiento de la entrega.
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Sangri, 2014)	(Montoya, 2009)	(Ligia, 2013)	(Leenders, 2012)	(Gonzáles, 2007)
Utilidad/ aporte del concepto	Las compras bien planeadas deben de efectuar a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital, la cual se considera como la fuerza motriz porque es la que inicia el proceso de operación, además de la rapidez en la respuesta, que supera cualquiera otra reducción de costos obtenida de los recursos, Por tanto, la administración de las compras y del suministro es uno de los procesos básicos de negocios de cualquier entidad también la negociación con el establecimiento de precio y términos, seguimiento para el aseguramiento de la entrega.				
Redacción final	(Sangri 2014) comenta que las compras bien planeadas efectúan a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital, por lo tanto, genera rentabilidad por los descuentos que realizan los proveedores que son de gran beneficio. De la misma manera Montoya (2009) enfatiza que estas se consideran como la fuerza motriz porque es la que inician el proceso de operación de esta forma ayuda a la empresa a lograr los objetivos trazados. Al mismo tiempo Ligia (2013) comenta además de la rapidez en la respuesta, que supera cualquiera otra reducción de costos obtenida de los recursos, de la misma forma Leenders (2012) expresa que la administración de las compras y del suministro es uno				

	de los procesos básicos de negocios de cualquier entidad por lo cual estás ayudan a que la empresa tengo abastecimiento de productos los cuales serán de gran utilidad para ofrecer a los clientes. Finalmente, Gonzáles (2007) comenta también que las compras es la actividad muy importante lo cual incluye la selección de la mercaderías, precios, términos y el seguimiento de las entregas a tiempo con el único objetivo de obtener en el momento preciso lo que se necesita.							
Construcción de las subcategorías según la fuente elegida	Sub categoría 1:		Sub categoría 2:		Sub categoría 3:		Sub categoría 4:	
	Políticas de compras		Selección de Proveedores		Condición de pago			
Construcción de los indicadores	I1	Cotización	I5	Calidad	I9	Contado	I13	
	I2	Requerimiento	I6	precio	I10	factura	I14	
	I3	Aprobación	I7	disponibilidad	I11	Canje por letra	I15	
	I4		I8		I12		I16	
Cita textual de la subcategoría	las políticas de la empresa refuerzan el contenido de las normas jurídicas, permitiendo su correcta interpretación y aplicación en el contexto de las actividades empresariales diarias. Es más, para garantizar el desarrollo ético y sostenible de la actividad empresarial		Todas las empresas deben realizar un proceso de búsqueda y selección de los proveedores de bienes y servicios más adecuados a sus necesidades. Normalmente, se realiza en el departamento de compras. El propósito es establecer una lista de las empresas que fabrican los productos que nos interesan para solicitarles información y, luego, elegir la más adecuada a nuestros intereses.		Se realiza la verificación de las facturas recibidas comprobando: precios, condiciones de pago, descuentos, órdenes de compra, etc. Y que se encuentre acompañada de toda la información soporte de la misma.			
	políticas y procedimientos de actividades y funciones, influyendo así sobre el flujo de la información, al proveer lineamientos de ejecución y desempeño del trabajo. La importancia de dichos manuales se evidencia en la formulación de políticas a los fines de la determinación del grado de responsabilidad y autoridad del personal, y el establecimiento de los procedimientos de control y las instrucciones sobre los mismos		La función logística de compras influye la selección de proveedores que compartan el modelo de gestión de calidad total establecido también que acepten las condiciones y el compromiso con el fin de suscribir un contrato indefinido		El acuerdo surge entre el comprador y el proveedor, donde se pactan las condiciones de la compraventa, entre las que destacan: cantidad y especificaciones precio garantía fecha de entrega, fecha de pago			

	políticas están enfocadas en complementar el seguimiento que se realiza a los proveedores por medio de la calificación, de tal forma que se pueda garantizar que los seleccionados, al adquirir un compromiso directo con la compañía por medio de las mismas, cumplan a cabalidad con los aspectos de oportunidad, cantidad y calidad, reduciendo los porcentajes de pedidos no conformes por oportunidad a causa de terceros.	la selección de proveedores constituye una decisión estratégica de alto impacto en el desempeño Según Kamman y Bakker (2004), una de las tendencias actuales que se deben considerar en la selección de proveedores es que estos forman parte integral de la cadena de abastecimiento;	Todos los acuerdos celebrados con los clientes o proveedores debe ser por escrito preferiblemente en forma de contrato este registro es importante para administrar las relaciones con diferentes organizaciones incluyendo en relación a los precios la entrega y las condiciones de pago.	
Parfraseo	las políticas de la empresa refuerzan el contenido de las normas jurídicas, permitiendo su correcta interpretación	El propósito es establecer una lista de las empresas que fabrican los productos que nos interesan para solicitarles información y, luego, elegir la más adecuada a nuestros intereses	condiciones de pago, descuentos, órdenes de compra, etc. Y que se encuentre acompañada de toda la información soporte de la misma.	
	políticas y procedimientos de actividades y funciones, influyendo así sobre el flujo de la información, al proveer lineamientos de ejecución y desempeño del trabajo.	influye la selección de proveedores que compartan el modelo de gestión de calidad total establecido también que acepten las condiciones y el compromiso con el fin de suscribir un contrato indefinido	El acuerdo surge entre el comprador y el proveedor, donde se pactan las condiciones de la compraventa, entre las que destacan: cantidad y especificaciones precio garantía fecha de entrega, fecha de pago	
	políticas están enfocadas en complementar el seguimiento que se realiza a los proveedores por medio de la calificación, de tal forma que se pueda garantizar que los seleccionados	la selección de proveedores constituye una decisión estratégica de alto impacto en el desempeño	este registro es importante para administrar las relaciones con diferentes organizaciones incluyendo en relación a los precios la entrega y las condiciones de pago.	
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Casanovas, 2016) (Borjas, 2007) (Barrios & Méndez, 2012)	(Garrido, 2000) (Escrivá, Savall, & Martínez, 2014) (Castro, Gómez, & Ortiz, 2009)	(Washington, 2016) (Sangri, 2014) (OIT, 2016)	
Redacción final	Casanovas (2016) comenta que las políticas de compras ayudan a complementar los seguimientos que se realizan a los proveedores mediante las negociaciones con la finalidad de hacer cumplir con lo establecido por la empresa. De igual manera Borjas (2007) enfatiza que estas están enfocadas en los lineamientos y ejecución y desempeño del trabajo en el área de compras de la empresa lo cual ayuda en la búsqueda de la información necesaria al momento de contratar los servicios de un proveedor nuevo. Finalmente, Barrios & Méndez (2012) nos especifican que estas están enfocadas en garantizar el compromiso que se tiene con el proveedor con la finalidad que se llegue a concretar el servicio. En			

	<p>cuanto a la selección a proveedores Garrido (2000) comenta que el área compras debe establecer una lista de empresas que fabrican el producto que nos interesa de esta forma poder solicitar la información y seleccionar la propuesta que más convine. Igualmente, Escrivá, Savall, & Martínez (2014) enfatizan que la selección de proveedores ayuda en obtener las ofertas buscadas donde se puede llegar a obtener el producto con el precio más accesible del mercado. Al mismo tiempo Castro, Gómez, & Ortiz (2009) comentan que la selección de proveedores constituye las decisiones estratégicas en el desempeño de la empresa por lo cual el compromiso del área de compras es negociar con el fin de suscribir contratos indefinidos con los proveedores. También en relación a la condición de pago Washington (2016) nos comenta que el área de compras en el momento de la negociación debe contratar con el proveedor las condiciones de pagos que más se adecuen a la empresa, puede ser contado, factura o canjes por letras. Al mismo tiempo Sangri (2014) enfatiza los acuerdos que existe entre el comprador y el proveedor es donde se pactan las condiciones de los pagos de acuerdo a la capacidad que tiene la empresa con la liquidez que cuenta para cubrir las obligaciones. Finalmente, OIT (2016) nos da a conocer que es muy importante para la organización saber la condición de pago y las entregas de los productos incluyendo la relación de precios lo cual ayuda a poder proyectarse en cuanto a las inversiones proyectadas.</p>
--	---

Matriz 10. Justificación

Justificación teórica	
¿Qué teorías sustentan la investigación?	¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?
<ol style="list-style-type: none"> 1. . Teorías de administración 2. . Teorías económicas 3. . Teorías de contabilidad y de control 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teorías de administración ayuda a mejorar las relaciones entre gerentes, jefes y subordinados, con la finalidad de lograr objetivos que es de beneficio para la empresa, donde esto será posible de acuerdo a las funciones y resultados de cada uno también ayuda a contribuir con los objetivos planificados donde se encarga de dar a conocer a todos los involucrados cual es la necesidad de llegar a cubrir con los esfuerzos en el tiempo exacto. Finalmente, esta teoría ayuda a trabajar en equipo con la finalidad de lograr un solo objetivo para llegar a alcanzar las metas trazadas en la organización, de esta manera el crecimiento económico será eficiente y la empresa tendrá más valor en el mercado. . Teorías económicas ayuda a entender cuanto es la necesidad de la empresa de comprar producir bienes, servicios y sacar sus productos a la venta con el objetivo de crecer económicamente en el país también ayuda a a tomar en cuenta lo importante de crecer eficientemente con la finalidad que la economía aumente y pueda tener o dar la mejor calidad de vida tanto a la sociedad como a los involucrados en ella finalmente ayuda a tener en cuenta que la producción de bienes y servicios es el dinero que en un futuro será de beneficio, donde permite seleccionar las mejores decisiones desde el punto de vista de sus objetivos con la finalidad de maximizar. . Teorías de contabilidad y de control ayuda a evaluar, analizar, reclasificar, registrar cada uno de los procesos que existe dentro de la organización, de esta forma se puede llegar a ver la situación económica con la que cuenta y cuál es su finalidad en un futuro, también ayuda a obtener la información de la empresa, con evaluación, análisis y soluciones de problemas generados, con el objetivo de lograr obtener los resultados más transparentes posibles finalmente ayuda a la empresa a emplear manuales, normas y reglas de controles internos donde se tiene que cumplir lo establecido con la finalidad de tener mejores resultados en cuanto a las actividades económica, donde en un futro la situación siga mejorando.
Redacción final	<p>Teorías de administración ayuda a mejorar las relaciones entre gerentes, jefes y subordinados, con la finalidad de lograr objetivos que es de beneficio para la empresa, donde esto será posible de acuerdo a las funciones y resultados de cada uno también ayuda a contribuir con los objetivos planificados donde se encarga de dar a conocer a todos los involucrados cual es la necesidad de llegar a cubrir con los esfuerzos en el tiempo exacto. Finalmente, esta teoría ayuda a trabajar en equipo con la finalidad de lograr un solo objetivo para llegar a alcanzar las metas trazadas en la organización, de esta manera el crecimiento económico será eficiente y la empresa tendrá más valor en el mercado. Así mismo Teorías económicas ayuda a entender cuanto es la necesidad de la empresa de comprar producir bienes, servicios y sacar sus productos a la venta con el objetivo de crecer económicamente en el país también ayuda a tomar en cuenta lo importante de crecer eficientemente con la finalidad que la economía aumente y pueda tener o dar la mejor calidad de vida tanto a la sociedad como a los involucrados en ella finalmente ayuda a tener en cuenta que la producción de bienes y servicios es el dinero que en un futuro será de beneficio, donde permite seleccionar las mejores decisiones desde el punto de vista de sus objetivos con la finalidad de maximizar. Igual forma Teorías de contabilidad y de control ayuda a evaluar, analizar, reclasificar, registrar cada uno de los procesos que existe dentro de la organización, de esta forma se puede llegar a ver la situación económica con la que cuenta y cuál es su finalidad en un futuro, también ayuda a obtener la información de la empresa, con evaluación, análisis y soluciones de problemas generados, con el objetivo de lograr obtener los resultados más transparentes posibles finalmente ayuda a la empresa a emplear manuales, normas y reglas de controles internos donde se tiene que cumplir lo establecido con la finalidad de tener mejores resultados en cuanto a las actividades económica, donde en un futro la situación siga mejorando.</p>

Justificación práctica	
¿Por qué realizar el trabajo de investigación?	¿Cómo el estudio aporta a la organización?
<p>por qué nos ayuda a obtener mayor conocimiento de forma precisa y concreta con la finalidad de llegar a resolver los problemas planteados permite a la empresa analizar la situación del área de compras como se está realizando el día a día</p> <p>3. nos ayuda a evaluar al personal encargado cuál es su compromiso con la empresa 4.</p>	<p>Se espera determinar los problemas que afronta la empresa en cuanto al área de compras esto debido a las deficiencias que se viene observando de esta manera se podrá dar soluciones de acuerdo al diagnóstico realizado.</p>
Redacción final	<p>La investigación es muy importante porque nos ayuda a ampliar los conocimientos de forma precisa y completa con la finalidad de llegar a resolver los problemas planteados, también nos permite analizar la situación del área de compras como se está realizando el día a día, de igual forma nos ayuda a evaluar al personal encargado y cuál es su compromiso con la empresa de esta forma se espera determinar los problemas que afronta la empresa en cuanto a las deficiencias encontradas en el área de compras, de esta manera se podrá dar soluciones de acuerdo al diagnóstico realizado.</p>

Justificación metodológica	
¿Por qué realizar la investigación bajo el enfoque mixto-proyectivo?	¿Cómo las técnicas e instrumentos permitieron realizar el diagnóstico y la propuesta?
<p>porque nos permite obtener las apreciaciones de los diferentes sujetos de la investigación</p> <p>2. nos permite triangular información para encontrar los resultados buscados 3. el estudio va dirigido al área de compras de la empresa 4.</p>	<p>5.</p> <p>6. Porque el análisis documental es una técnica que nos permite profundizar la información a través de las encuestas realizadas en la empresa De igual forma la técnica de la entrevista nos ayuda en el intercambio de información por parte del entrevistado</p> <p>8.</p>
Redacción final	<p>Este estudio se justifica metodológicamente porque se realizó bajo el enfoque mixto proyectivo en vista que nos permite obtener las apreciaciones de los diferentes sujetos, en este sentido la técnica de análisis documental que nos permitió profundizar la información a través de las encuestas realizadas en las áreas involucradas en la empresa. De igual forma la técnica de la entrevista nos permitió el intercambio de la información a través del entrevistado, con el objetivo de diagnosticar y realizar una propuesta de mejoramiento en el área de compras.</p>

Matriz 11. Matriz de problemas y objetivos

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general
¿Cómo mejorar las deficiencias del área de compras en una empresa fabricante de Lima 2020?	Proponer estrategias de solución para mejorar las deficiencias del área de compras en una empresa fabricante de Lima 2020	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas
¿Cómo mejorar las deficiencias en las políticas de compras en una empresa fabricante de Lima 2020)	Establecer estrategias para mejorar las políticas de compras en una empresa fabricante de Lima 2020	
¿Cómo mejorar la selección de proveedores en una empresa fabricante de Lima 2020)	Implementar un manual de control para mejorar la selección de proveedores en una empresa fabricante de Lima 2020	
¿Cómo mejorar la negociación de las condiciones de pagos en una empresa fabricante de Lima 2020?	Implementar procesos en las negociaciones de condiciones de pago en el área de compras en una empresa fabricante de Lima 2020	

Matriz Método - mixto

Enfoque de investigación: MIXTO		
Criterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	Llamado también investigación multimetódica o modelo integrador, multimodal, pretende conjugar los procedimientos de la investigación cuantitativa con los de la investigación cualitativa en el convencimiento de que el reduccionismo, el extremismo en la investigación no conducen a nada bueno. Por el contrario, para lograr la calidad total, en la investigación, se requiere complementarlos procedimientos de una y otra. (Cerdeira, op cit. 20)	Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2008)
Parfraseo	Este enfoque mixto, llamado total por Cerdeira, es producto de notables esfuerzos de conciliación de los enfoques cuantitativos y cualitativos	los métodos mixtos utilizan evidencia de datos numéricos, verbales, textuales, visuales simbólicos y de otras clases para entender problemas en las ciencias.
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	<i>(Ñaupra, Mejía, Novoa, & Villagómez, 2014)</i>	<i>(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)</i>
Utilidad/ aporte del concepto	nos permite conocer las cualidades del enfoque mixto teniendo como referencia integrar las características del análisis cualitativo y cuantitativo donde la observación y la descripción de los fenómenos se realizan sin dar mucho énfasis a la medición, este enfoque nos ayuda a interpretar, verificar y observar la documentación con la finalidad de llegar a descubrir las causas y efectos, de esta manera aplicar las posibles soluciones. De igual manera la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales, de esta forma nos ayuda en el proceso de la recolección de datos de acuerdo al planeamiento del problema con el objetivo de examinar la naturaleza de los objetos y llegar a entender su causa.	
Redacción final	Ñaupra, Mejía, Novoa, & Villagómez (2014) comentan que nos permite conocer las cualidades del enfoque mixto teniendo como referencia integrar las características del análisis cualitativo y cuantitativo donde la observación y la descripción de los fenómenos se realizan sin dar mucho énfasis a la medición, este enfoque nos ayuda a interpretar, verificar y observar la documentación con la finalidad de llegar a descubrir las causas y efectos, de esta manera aplicar las posibles soluciones. De igual manera Hernández, Fernández, & Baptista (2014) expresan que La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales, de esta forma nos ayuda en el proceso de la recolección de datos de acuerdo al planeamiento del problema con el objetivo de examinar la naturaleza de los objetos y llegar a entender su causa.	

Tipo de investigación: PROYECTIVA		
Criterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	La investigación proyectiva se ocupa de cómo deberían ser las cosas para alcanzar unos fines y funcionar adecuadamente sin embargo una actividad investigativa planteada en estos términos no era considerada investigación científica dentro del modelo epistemológico positivista que predominó durante muchos años (Hurtado, 2000)	Esta investigación está relacionada con el diseño, preparación de las técnicas y procedimientos para el tipo de investigación que ha optado. Es preciso acotar que aquí se completa el holograma de la investigación, se vuelven a los objetivos, y se describe el denominado holotipo de la intervención, que sirve para direccionar la ruta a seguir durante el proceso de investigación y abarca desde la definición del estudio Carhuacho, Nolzaco, Sicheiri, Guerrero, & Casana (2019)
Parafraseo	La investigación proyectiva tiene que ver directamente con la invención, pero también con los procesos de planificación	Es preciso acotar que aquí se completa el holograma de la investigación, se vuelven a los objetivos, y se describe el denominado holotipo de la intervención, que sirve para direccionar la ruta a seguir durante el proceso de investigación y abarca desde la definición del estudio
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Hurtado, 2000)	(Carhuacho, Nolzaco, Sicheiri, Guerrero, & Casana, 2019)
Utilidad/ aporte del concepto	Nos permite identificar este tipo de investigación de esta manera nos facilita el diseño y la creación de un plan elaborado en base al problema del área de compras para poder encontrar la solución que sirva como base para posteriores investigaciones. De igual manera esta investigación nos orienta a seguir los procesos donde se puede llegar a propuesta, soluciones profundas de acuerdo a un diagnóstico profundo del problema con el objetivo de llegar a los resultados esperados	
Redacción final	Hurtado (2000) comenta que este tipo de investigación nos permite identificar el diseño y la creación de un plan elaborado en el problema del área de compras para poder encontrar la solución que sirva como base para posteriores investigaciones. De igual manera esta investigación nos orienta a seguir los procesos donde se puede llegar a propuesta, soluciones de acuerdo a un diagnóstico profundo del problema con el objetivo de llegar a los resultados esperados Carhuacho, Nolzaco, Sicheiri, Guerrero, & Casana (2019)	

Nivel de investigación: COMPRENSIVO		
Crterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	Según Mateo (2001) las metodologías orientadas a la interpretación y a la comprensión están inmersas en el enfoque histórico-hermenéutico (modelo epistémico constructivista) y se orientan a la comprensión de las acciones de los sujetos en función de la praxis.	En el nivel comprensivo se estudia al evento en su relación con otros eventos dentro de un holos mayor enfatizando por lo general las relaciones de causalidad, aunque no exclusivamente los objetivos propios de este nivel son explicar predecir y proponer Hurtado (2000)
Parfraseo	Los esfuerzos del investigador se centran más en la descripción y la comprensión de lo que es único y particular del sujeto que en lo que es generalizable: se pretende desarrollar el conocimiento ideográfico y se acepta que la realidad es dinámica, múltiple y holística. Se cuestiona la existencia de una realidad externa y valiosa para ser analizada.	enfatizando por lo general las relaciones de causalidad, aunque no exclusivamente los objetivos propios de este nivel son explicar predecir y proponer.
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Ortiz, 2015)	(Hurtado, 2000)
Utilidad/ aporte del concepto	Este método de investigación explica las definiciones mediante el nivel comprensivo por el cual nos da a entender y comprender las acciones de las personas de acuerdo a la situación que se encuentren. De esta manera nos ayuda a desarrollar posibles soluciones al problema planteado con la finalidad de llegar a comprender su naturaleza en la que se encuentra. Se aplica el nivel comprensivo dentro de la investigación para saber el principio del problema presentado, de esta forma través del estudio y de los eventos que se presenten plantear soluciones y presentarla en propuesta en el trabajo de investigación realizado.	
Redacción final	Ortiz (2015) Este método de investigación explica las definiciones mediante el nivel comprensivo por el cual nos da a entender y comprender las acciones de las personas de acuerdo a la situación que se encuentren. De esta manera nos ayuda a desarrollar posibles soluciones al problema planteado con la finalidad de llegar a comprender su naturaleza en la que se encuentra. Se aplica el nivel comprensivo dentro de la investigación para saber el principio del problema presentado, de esta forma través del estudio y de los eventos que se presenten plantear soluciones y presentarla en propuesta en el trabajo de investigación realizado Hurtado (2000)	

Diseño de investigación: EXPLICATIVO SECUENCIAL		
Crterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	El diseño se caracteriza por una primera etapa en la cual se recaban y analizan datos cuantitativos, seguida de otra donde se recogen y evalúan datos cualitativos. La mezcla mixta ocurre cuando los resultados cuantitativos iniciales informan a la recolección de los datos cualitativos. Cabe señalar que la segunda fase se construye sobre los resultados de la primera. Finalmente, los descubrimientos de ambas etapas se integran en la interpretación y elaboración del reporte del estudio. Se puede dar prioridad a lo cuantitativo o a lo cualitativo, o bien otorgar el mismo peso, siendo lo más común lo primero	El proceso consiste en interpretar datos cuantitativos obtenidos por indagación de documentos, inventarios, fichas de observación lista de cotejos o el instrumento más usual que es las encuestas; lograr resultados reflejados en tablas y figuras e interpretarlos. Posteriormente se hace un análisis de los datos cualitativos obtenidos de documentos, sistematización de experiencias, análisis de información o la técnica más usual que es la entrevista. Se triangula la información cualitativa y luego se triangula la información cuantitativa y cualitativa obteniendo un diagnóstico amplio del fenómeno
Parfraseo	Un propósito frecuente de este modelo es utilizar resultados cualitativos para auxiliar en la interpretación y explicación de los descubrimientos cuantitativos iniciales, así como profundizar en éstos. Ha sido muy valioso en situaciones donde aparecen resultados cuantitativos inesperados o confusos	Este diseño de investigación consiste en interpretar datos cuantitativos y cualitativos, obtenidos de documentos de indagación e interpretación posteriormente se hace un análisis de documentos, información o la técnica más usual que son las entrevistas y la triangulación de datos.
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)	(Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019)
Utilidad/ aporte del concepto	Este método ayuda a tener conocimiento sobre la recolección de los datos de esta manera la mezcla mixta ocurre con los resultados cuantitativos y cualitativos ambas etapas interpretan elaboran el reporte del estudio, el cual puede ser usado para caracterizar casos a través de ciertos rasgos o elementos de interés relacionados con el planteamiento del problema. Este diseño de investigación ayuda a realizar las interpretaciones de la información y los documentos seleccionados mediante tablas y figuras e interpretarlo con el objetivo de que el investigador tenga esa facilidad de diagnosticar el fenómeno, y obtener posibles soluciones	
Redacción final	Hernández, Fernández, & Baptista, (2014) comentan que este método ayuda a tener conocimiento sobre la recolección de los datos de esta manera la mezcla mixta ocurre con los resultados cuantitativos y cualitativos ambas etapas interpretan elaboran el reporte del estudio, el cual puede ser usado para caracterizar casos a través de ciertos rasgos o elementos de interés relacionados con el planteamiento del problema. De la misma manera este diseño de investigación ayuda a realizar las interpretaciones de la información y los documentos seleccionados mediante tablas y figuras e interpretarlo con el objetivo de que el investigador tenga esa facilidad de diagnosticar el fenómeno, y obtener posibles soluciones Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero, & Casana (2019)	

Método de investigación 1: INDUCTIVO		
Cráterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	el método inductivo cuyos pasos son la observación, la formulación de hipótesis, verificación, tesis, ley y teoría; los investigadores a partir de sus observaciones hacen las inducciones y formulan hipótesis y a partir de ellas hacen deducciones y extraen consecuencias lógicas, si estas son compatibles con el conocimiento aceptado, se procede a la comprobación y se aceptan o rechazan Dávila (2006)	Método de conocimiento que va de una proposición particular y deriva en una proposición general, es decir, va de lo particular a lo general, de los hechos a la teoría. Es un proceso por medio del cual, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados Sáches, Reyes, & Mejía (2018)
Parfraseo	El razonamiento deductivo e inductivo es de gran utilidad para la investigación. La deducción permite establecer un vínculo de unión entre teoría y observación y permite deducir a partir de la teoría los fenómenos objeto de observación. La inducción conlleva a acumular conocimientos e informaciones aisladas	Este método va de lo particular a lo general, de los hechos a la teoría. Es un proceso por medio del cual, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados.
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Dávila, 2006)	(Sáches, Reyes, & Mejía, 2018)
Utilidad/ aporte del concepto	Este método inductivo ayuda a la observación la verificación de la investigación que permite llegar a obtener las conclusiones cuya aplicación sea de carácter general lo cual nos da a entender como leyes principios y fundamentos de una teoría. De la misma forma este método es un proceso por el cual a partir del estudio del caso se obtiene los resultados, esto ayuda en la aplicación del trabajo de investigación en obtener la conclusión del problema estudiado con la finalidad de comprender la importancia de aplicar este método dentro de la empresa.	
Redacción final	Según Dávila (2006) Este método inductivo ayuda a la observación la verificación de la investigación que permite llegar a obtener las conclusiones cuya aplicación sea de carácter general lo cual nos da a entender como leyes principios y fundamentos de una teoría, con la finalidad que el resultado sea lo más transparente posible. De la misma forma este método es un proceso por el cual a partir del estudio del caso se obtiene los resultados, esto ayuda en la aplicación del trabajo de investigación en obtener la conclusión del problema estudiado con la finalidad de comprender la importancia de aplicar este método dentro de la empresa Sáches, Reyes, & Mejía (2018)	

Método de investigación 2: DEDUCTIVO		
Crterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	Éste es un método de inferencia basado en la lógica y relacionando con el estudio de hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de lo particular a lo general) Bernal (2010)	Método de conocimiento que parte del reconocimiento de una proposición general para derivar a una proposición particular, es decir, va de la teoría a los hechos. Consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal Sáches, Reyes, & Mejía (2018)
Parafraseo	Este método nos permite deducir las conclusiones, este se basa en la lógica y se vincula con el análisis de hechos específicos; también es deductivo, debido a que parte de lo general a lo individual e inductivo por que va de lo específico a lo general	Este método va de la teoría a los hechos. Consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Bernal, 2010)	(Sáches, Reyes, & Mejía, 2018)
Utilidad/ aporte del concepto	Este método desarrolla los conceptos y procedimientos con el objetivo de llegar a aplicar un análisis donde abarca desde lo general hasta lo particular, nos ayuda a identificar las conclusiones obtenidas de la formulación del problema con la necesidad de dar posibles soluciones de este modo busca refutar o falsear las conclusiones que deben confrontarse con los hechos. De igual forma ayuda a la obtención las conclusiones de acuerdo al problema planteado con el objetivo que en la empresa sea aplicada, que durante la investigación se pueda llegar a ver los resultados esperados.	
Redacción final	Bernal (2010) Enfatiza que este método desarrolla los conceptos y procedimientos con el objetivo de llegar a aplicar un análisis donde abarca desde lo general hasta lo particular, nos ayuda a identificar las conclusiones obtenidas de la formulación del problema con la necesidad de dar posibles soluciones de este modo busca refutar o falsear las conclusiones que deben confrontarse con los hechos. De igual forma ayuda a la obtención las conclusiones de acuerdo al problema planteado con el objetivo que en la empresa sea aplicada, que durante la investigación se pueda llegar a ver los resultados esperados Sáches, Reyes, & Mejía (2018)	

Categorización de la categoría (ver matriz de categorías)		
Sub categorías	Indicadores	Ítems
Políticas de compras	Cotización	<p>¿Las políticas de compras en la empresa, se aplican de acuerdo a lo establecido y son tomadas en cuenta por las personas encargadas?</p> <p>¿Es necesario la calidad y precio de los productos al momento de realizar las compras, cual es el beneficio para la empresa?</p>
	Requerimiento	
	Aprobación	
Selección de proveedores	Calidad	<p>¿Cuál es el procedimiento adecuado para la selección de proveedores?</p> <p>¿A qué se debe los precios elevados en las compras de mercaderías a los proveedores?</p>
	Precio	
	Disponibilidad	
Condición de pago	Contado	<p>¿Cuál es el impacto respecto a la condición de pagos que maneja la empresa, son razonables o son muy recurrentes?</p> <p>¿Cuál es la situación de la rotación de las cuentas por pagar a proveedores, se está manejando de acuerdo al tiempo establecido?</p>
	Factura	
	Canje por letra	

Escenario de estudio	
Criterios	
Lugar geográfico	La empresa está ubicada en Ate
Provincia/Departamento	Santa Anita-Lima
Descripción del escenario vinculado al problema	Es una empresa dedicada a elaborar y proveer piezas y partes mecánicas para el rubro minero en industrial, inicio sus actividades el 01/06/2001 hasta la actualidad, donde existe deficiencias en el área de compras como medio de estudio se tendrá la información de la empresa de esta manera se realizará los respectivos análisis en las políticas de compras selección de proveedores y negociaciones en la condición de pagos para mejor resultados.

Población – muestra - muestreo		
Criterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	De acuerdo con Fracica (1988), población es “el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo” (p. 36).	La muestra es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio Bernal (2010)
Parfraseo	uno de los aspectos fundamentales para la realización de una investigación es la necesidad de conocer ciertas características de la población objeto de estudio”, a las cuales “se les conoce como variables y pueden ser de tipo cuantitativo o cualitativo” (p. 46). Uno de los aspectos más importantes	La muestra es la población seleccionada para el estudio del análisis por el cual se efectuará la medición y la observación de problema planteado
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Bernal, 2010)	(Bernal, 2010)
Indicar el tamaño de la población de estudio		
Indicar el método de muestreo, pegar la fórmula		
Tamaño de la muestra	En la investigación científica, el tamaño de la muestra debe estimarse siguiendo los criterios que ofrece la estadística, y por ello es necesario conocer algunas técnicas o métodos de muestreo. Los 5 participantes de la empresa	
Redacción final	La población y muestra en la presente investigación deben de estar relacionadas por el lugar donde ejercen, el tiempo en que se desarrollan y el conocimiento de su trabajo, la población es la cantidad de elementos de los cuales se van a tomar para llegar a analizar el problema plateado con el objetivo de conocer sus características del estudio, la muestra se selecciona de la población adquirida de esta forma se efectúa la medición y observación con la finalidad de llegar a entender su naturaleza, y realizar posibles soluciones, estos estudios ayuda a la investigación a conocer ciertas características del objeto de estudio Bernal (2010)	

Participantes							
Criterios	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
Género	Masculino	Femenina	Femenina	Masculino	Femenina		
Edad	50 años	30 años	25 años	20 años	23 años		
Profesión/ocupación	Contador-jefe de costos	Administradora-jefa de compras	Bachiller en contabilidad-asistente de compras	Bachiller en contabilidad-asistente contable	Contador-asistente de costos		
Justificar por qué se seleccionó a los sujetos	Todos los trabajadores fueron seleccionados porque están vinculados directamente con las actividades de la empresa						

Técnica de recopilación de datos cualitativos: ENTREVISTA

Criterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	La entrevista supone la interacción verbal entre dos o más personas. Es una actividad, en la cual, una persona (el entrevistador) obtiene información de otras personas (entrevistados), acerca de una situación o tema determinados con base en ciertos esquemas o pautas (Ander Egg, 1987)	La entrevista permite un acercamiento directo a los individuos de la realidad. Se considera una técnica muy completa. Mientras el investigador pregunta, acumulando respuestas objetivas, es capaz de captar sus opiniones, sensaciones y estados de ánimo, enriqueciendo la información y facilitando la consecución de los objetivos propuestos. Ahora bien, sería recomendable complementarla con otras técnicas tales como la observación participante y los grupos de discusión para darle auténtica validez.
Parfraseo	La entrevista consiste en el intercambio presencial de información entre dos o más individuos, en el cual un entrevistador obtiene información de los demás entrevistados respecto a un tema específico sirviéndose de pautas o un esquema establecido.	La entrevista permite un acercamiento directo a los individuos de la realidad. Se considera una técnica muy completa. Mientras el investigador pregunta, acumulando respuestas objetivas, es capaz de captar sus opiniones, sensaciones y estados de ánimo, enriqueciendo la información y facilitando la consecución de los objetivos propuestos.
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Hurtado, 2000)	(García, Martínez, Martín, & Sánchez, 2006)
Utilidad/ aporte del concepto	Hurtado (20002) comenta que la entrevista ayuda en el intercambio de la información entre dos o más personas, de esta manera el investigador tiene como sustento el uso de un esquema establecido con la finalidad de obtención de información en el presente trabajo. De igual forma García, Martínez, Martín, & Sánchez (2006) enfatizan que la entrevista permite adquirir la información necesaria por parte del entrevistado con el objetivo de llegar a investigar el problema planteado, facilitando el análisis de los objetivos propuestos.	
Redacción final	Hurtado (20002) comenta que la entrevista ayuda en el intercambio de la información entre dos o más personas, de esta manera el investigador tiene como sustento el uso de un esquema establecido con la finalidad de obtención de información en el presente trabajo. De igual forma García, Martínez, Martín, & Sanchez (2006) enfatizan que la entrevista permite adquirir la información necesaria por parte del entrevistado con el objetivo de llegar a investigar el problema planteado, facilitando el análisis de los objetivos propuestos.	

Instrumento de recopilación de datos cualitativo: GUÍA DE ENTREVISTA		
Criterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	La entrevista es el conocimiento de las características de la población de estudios y la experiencia en la tarea investigativa lo que determine, en primera instancia, la elección que como investigador hagamos respecto del modo que consideramos más apropiado y eficaz para comunicarnos con los sujetos; priorizando en la modalidad elegida, el logro del <i>rapport</i> que nos llevará al éxito o al fracaso en la recolección de información. Es así que serán los primeros acercamientos (en el trabajo de campo) a la población de estudios los que nos darán elementos característicos de los sujetos de los cuales más adelante pudieran surgir nuestros informantes claves.	La entrevista, más que un simple interrogatorio, es una técnica basada en un diálogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida. por su profundidad, es decir, indaga de forma amplia en gran cantidad de aspectos y detalles
Parfraseo	(Schettini & Cortazzo, 2015)	(Arias, 2006)
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	La entrevista es el conocimiento de las características de la población de estudios y la experiencia en la tarea investigativa lo que determine, en primera instancia, la elección que como investigador hagamos respecto del modo que consideramos más apropiado y eficaz para comunicarnos con los sujetos	Es la que se realiza a partir de una guía prediseñada que contiene las preguntas que serán formuladas al entrevistado. En este caso, la misma guía de entrevista puede servir como instrumento para registrar las respuestas, aunque también puede emplearse el grabador o la cámara de video.
Utilidad/ aporte del concepto	El instrumento ayuda al investigador a la recolección de la información a través de los sujetos entrevistados lo cual es más eficiente para comunicarnos y saber su opinión sobre las preguntas planteadas la cual al final por lo cual es el trabajo de campo donde se realiza con el objetivo que más adelante sea nuestros informantes claves en la investigación. De igual forma nos ayuda en la formulación de las preguntas lo cual será el dialogo entre el entrevistador y el entrevistado con la finalidad de obtener la respuesta buscada al final se puede realizar mediante cámaras y videos para obtener la más concreta información de esta forma se aplica en los problemas planteados.	
Redacción final	Según Schettini & Cortazzo (2015) El instrumento ayuda al investigador a la recolección de la información a través de los sujetos entrevistados lo cual es más eficiente para comunicarnos y saber su opinión sobre las preguntas planteadas la cual al final por lo cual es el trabajo de campo donde se realiza con el objetivo que más adelante sea nuestros informantes claves en la investigación. De igual forma nos ayuda en la formulación de las preguntas lo cual será el dialogo entre el entrevistador y el entrevistado con la finalidad de obtener la respuesta buscada al final se puede realizar mediante cámaras y videos para obtener la más concreta información de esta forma se aplica en los problemas planteados Arias (2006)	
Ficha técnica del instrumento	Nombre: Análisis de la documentación adquirida Autor: Torres Delgado Flor Maribel Año: 2020 Subcategorías – ítems/preguntas: Políticas de compras-selección de proveedores-condición de pago	

Procedimiento	
Paso 1:	Solicitud de permiso a la entidad para uso de información
Paso 2:	Recopilación de la información
Paso 3:	Construcciones matrices de trabajo de investigación
Paso 4:	Realizar entrevista a previa coordinación
Paso 5:	Elaboración de propuesta, conclusiones y recomendaciones

Método de análisis de datos mixtos: ATLAS TI 8 Y TRIANGULACIÓN

Criterios	Fuente 1	Fuente 2
Cita textual	La triangulación hace referencia al estudio de un mismo fenómeno integrado métodos cualitativos y cuantitativos, sin embargo, en ocasiones el término se ha empleado en el contexto de la metodología cualitativa para indicar también contraste de resultados mediante el uso de informantes, fuentes de información u observadores diferentes. En este apartado se analiza en extenso la triangulación como integración de los dos métodos (Bonilla, & Rodríguez, 1997, p.282)	Para el análisis de los datos mixtos se debe de añadir en el software Atlas. Ti los resultados cuantitativos y proceder a realizar una segunda triangulación (entrevista, análisis documental y encuestas) para abordar en el diagnostico real y así lograr alcanzar:
Parfraseo	(Bonilla, & Rodríguez, 1997) enfatizan que la triangulación hace referencia al estudio de un mismo fenómeno integrado de métodos cualitativos y cuantitativos, sin embargo, en ocasiones el término se ha empleado en el contexto de la metodología cualitativa, para indicar contraste de resultados con el uso de informantes, fuentes de información u observadores diferentes.	Para el análisis de los datos mixtos se debe de añadir en el software Atlas. Ti los resultados cuantitativos y proceder a realizar una segunda triangulación (entrevista, análisis documental y encuestas) para abordar en el diagnostico real y así lograr alcanzar:
Evidencia de la referencia utilizando Ms Word	(Bonilla & Rodríguez, 1997)	(Carhuancho, Nolazco, Sichei, Guerrero, & Casana, 2019)
Utilidad/ aporte del concepto	Bonilla, & Rodríguez (1997) Este método se aplica en la investigación donde nos ayuda a resolver las inquietudes con la finalidad de llegar a obtener los resultados en cuanto al área de compras de la empresa, también para esto se utiliza la triangulación de los datos tanto cuantitativos y cualitativos donde se va a realizar mediante las entrevistas análisis documental con la finalidad de diagnosticar la realidad, por cual será de gran utilidad aplicarlo en el estudio investigado Carhuancho, Nolazco, Sichei, Guerrero, & Casana (2019)	
Redacción final	Bonilla, & Rodríguez (1997) Este método se aplica en la investigación donde nos ayuda a resolver las inquietudes con la finalidad de llegar a obtener los resultados en cuanto al área de compras de la empresa, también para esto se utiliza la triangulación de los datos tanto cuantitativos y cualitativos donde se va a realizar mediante las entrevistas análisis documental con la finalidad de diagnosticar la realidad, por cual será de gran utilidad aplicarlo en el estudio investigado Carhuancho, Nolazco, Sichei, Guerrero, & Casana (2019)	

Aspectos éticos	
APA	Los autores han sido citados de acuerdo a los lineamientos de la norma Apa lo cual no es copia.
Muestra	Se obtuvo información de la empresa para la aplicación de la investigación
Data	La información no ha sido manipulada, tampoco tergiversada lo que se tiene la seguridad de ello de esta manera ayuda a la investigación del problema estudiado.