



**Universidad  
Norbert Wiener**

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

**Tesis**

**Análisis de la gestión de compras en una empresa de servicios,  
Lima 2019 - 2020**

**Para optar el grado académico de Bachiller en Contabilidad y Auditoría**

**AUTORA**

Castillo Alejos, Lissett Manjori

**ORCID**

0000-0003-1657-9515

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD**

Economía, Empresa y Salud

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD**

Sistema de calidad

**LIMA - PERÚ**

**2021**

### **Miembros del jurado**

Dra. Moreno Rodríguez Rosa Ysabel (ORCID: 0000-0002-8357-4514)

Presidente del Jurado

Mg. Manrique Linares Cynthia Polett (ORCID: 0000-0002-7351-5406)

Secretario

Mtro. Capristán Miranda Julio (ORCID: 0000-0001-5741-7438)

Vocal

Dr. Nolazco Labajos Fernando Alexis (ORCID: 0000-0001-8910-222X)

Asesor metodólogo

Dr. Flores Zafra, David (ORCID: 0000-0001-5846-325X)

Asesor temático


### **Dedicatoria**

El presente trabajo es dedicado principalmente a Dios por ser la guía de mi vida y por darme salud para seguir logrando mis objetivos planteados, a mis padres por su apoyo incondicional, por haberme enseñado a ser una mujer fuerte, independiente, y a todas aquellas personas que me rodean por brindarme su apoyo moral.

### **Agradecimiento**

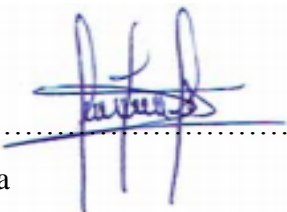
Agradecer sobre todo a Dios por darme vida y salud, por darme las fuerzas necesarias para poder continuar cumpliendo los objetivos, agradezco a mis padres por su apoyo y comprensión durante el tiempo de mis estudios. Agradezco a mis docentes de la Facultad de Ingeniería y Negocios de la Universidad Privada Norbert Wiener por la formación y conocimientos que me brindaron, a mis amigos que me brindaron su apoyo incondicional.

## Declaración de autoría

|  |                                      |                     |                              |
|--|--------------------------------------|---------------------|------------------------------|
| <br>Universidad<br>Norbert Wiener | <b>DECLARACIÓN DE AUTORÍA</b>        |                     |                              |
|  | <b>CÓDIGO: UPNW-EES-<br/>FOR-017</b> | <b>VERSIÓN: 01</b>  | <b>FECHA:<br/>24/04/2021</b> |
|  |                                      | <b>REVISIÓN: 01</b> |                              |

Yo, Castillo Alejos Lissett Manjori estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: “Análisis de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020” para la obtención del Grado académico de Bachiller en Contabilidad y Auditoría 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

Castillo Alejos, Lissett Manjori

DNI: 48032784



Huella

Lima, 24 de abril de 2021.

## Índice

|                                       | Pág.      |
|---------------------------------------|-----------|
| Portada                               | i         |
| Miembros del jurado                   | ii        |
| Dedicatoria                           | iii       |
| Agradecimiento                        | iv        |
| Declaración de autoría                | v         |
| Índice                                | vi        |
| Índice de tablas                      | ix        |
| Índice de figuras                     | x         |
| Resumen                               | xi        |
| O resumen                             | xii       |
| Introducción                          | xiii      |
| <b>CAPITULO I: EL PROBLEMA</b>        | <b>14</b> |
| 1.1 Antecedentes                      | 14        |
| 1.2 Formulación del problema.         | 18        |
| 1.2.1 Problema general                | 20        |
| 1.2.2 Problemas específicos           | 20        |
| 1.3 Objetivos de la investigación     | 20        |
| 1.3.1 Objetivo general                | 20        |
| 1.3.2 Objetivos específicos           | 20        |
| 1.4 Relevancia                        | 21        |
| 1.5 Justificación de la investigación | 21        |
| 1.5.1 Teórica                         | 21        |
| 1.5.2 Metodológica                    | 21        |
| 1.5.3 Práctica                        | 22        |
| 1.6 Limitaciones de la investigación  | 22        |
| 1.6.1 Temporal                        | 22        |
| 1.6.2 Espacial                        | 22        |
| 1.6.3 Recursos                        | 22        |
| <b>CAPITULO II: MARCO TEÓRICO</b>     | <b>23</b> |

|  |    |
|--|----|
| 2.1 Bases teóricas   | 23 |
| 2.1.1 Marco fundamental  | 23 |
| 2.1.2 Marco conceptual   | 23 |
| CAPITULO III: METODOLOGÍA  | 27 |
| 3.1 Tipo de investigación  | 27 |
| 3.2 Enfoque del estudio  | 27 |
| 3.3 Método del estudio   | 28 |
| 3.4 Escenario de estudio y participantes                                       | 29 |
| 3.5 Categorías y subcategorías apriorísticas                                   | 29 |
| 3.6 Estrategias de producción de datos   | 30 |
| 3.6.1 Técnica  | 30 |
| 3.6.2 Descripción  | 31 |
| 3.6.3 Validación   | 32 |
| 3.7 Análisis de los datos  | 32 |
| 3.8 Criterios de rigor   | 32 |
| 3.9 Aspectos éticos  | 33 |
| CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DEL RESULTADO                            | 34 |
| 4.1 Resultados y triangulación   | 34 |
| 4.1.1 Resultado de la subcategoría selección de proveedores.                   | 34 |
| 4.1.2 Resultado de la subcategoría políticas de compras.                       | 35 |
| 4.1.3 Resultado de la subcategoría formas de pago.                             | 36 |
| 4.1.4 Resultado de la gestión de compras, subcategorías y los indicadores.     | 38 |
| 4.1.5 Análisis vertical del estado de situación financiera, del 2018 al 2020   | 41 |
| 4.1.6 Análisis horizontal del estado de situación financiera, del 2018 al 2020 | 43 |
| 4.2 Discusión de los resultados  | 48 |
| CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES                                     | 51 |
| 5.1 Conclusiones   | 51 |
| 5.2 Recomendaciones  | 53 |
| REFERENCIAS  | 54 |
| ANEXOS   | 62 |
| Anexo 1: Matriz de consistencia  | 63 |

|   |    |
|---|----|
| Anexo 2: Instrumento cualitativo  | 64 |
| Anexo 3: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental | 65 |
| Anexo 4: Análisis documental  | 70 |
| Anexo 5: Pantallazos del Atlas. Ti  | 72 |
| Anexo 6: Matrices de trabajo  | 75 |



|  | <b>Índice de tablas</b> | Pág. |
|--|-------------------------|------|
| Tabla 1. Categorización de la investigación  |                         | 30   |
| Tabla 2. Análisis vertical de las cuentas por pagar comerciales del 2018 al 2020         |                         | 41   |
| Tabla 3. Análisis vertical de las cuentas por pagar comerciales relacionada 2018 al 2020 |                         | 42   |
| Tabla 4. Análisis horizontal de las cuentas por pagar comerciales del 2019 al 2020       |                         | 44   |
| Tabla 5. Análisis vertical de las cuentas por pagar comerciales relacionada 2019 al 2020 |                         | 44   |
| Tabla 6. Rotación de las cuentas por pagar comerciales-relacionadas en veces             |                         | 45   |
| Tabla 7. Rotación de las cuentas por pagar comerciales-relacionadas en días              |                         | 46   |

## Índice de figuras

|   | Pág. |
|---|------|
| Figura 1. Proceso de la gestión de compras  | 26   |
| Figura 2. Red cualitativa de la subcategoría, selección de los proveedores.       | 34   |
| Figura 3. Análisis cualitativo de la subcategoría políticas de compras.           | 35   |
| Figura 4. Análisis cualitativo de la sub categoría formas de pago.                | 36   |
| Figura 5. Análisis cualitativo de la categoría gestión de compras.                | 38   |
| Figura 6. Nube de palabras.   | 41   |
| Figura 7. Variación porcentual de las cuentas por pagar comerciales.              | 42   |
| Figura 8. Variación porcentual de las cuentas por pagar comerciales relacionadas. | 43   |
| Figura 9. Variación horizontal de las cuentas por pagar comerciales.              | 44   |
| Figura 10. Variación horizontal de las cuentas por pagar comerciales relacionadas | 45   |
| Figura 11. Rotación de las cuentas por pagar en veces.                            | 46   |
| Figura 12. Rotación de las cuentas por pagar en días.                             | 47   |

## **Resumen**

El presente estudio tuvo como objetivo evaluar el estado de la gestión de compras en una empresa peruana de servicios. Para ello, se utilizó los estados financieros de los periodos 2018, 2019 y 2020, en el cual se analizó los ratios de las cuentas por pagar comerciales relacionadas. Como parte de la metodología, se utilizó el enfoque cualitativo, de tipo descriptiva y método inductivo. Las unidades informantes estuvieron conformadas por 5 trabajadores. Se utilizó la guía de entrevista para la recopilación de los datos, cuyo aporte fue relevante para el desarrollo de la investigación. Se aplicó el uso de la triangulación utilizando la herramienta Atlas.ti, y para el análisis de los estados financieros se utilizó el método estudio de casos. Los resultados de la gestión de compras evidencian que no existe una adecuada gestión en los procesos, los cuales se encuentran reflejados en los documentos de los estados financieros. Por otro lado, no hubo una adecuada coordinación entre las diversas áreas, como es el caso con el área de almacén, lo cual conlleva a tener un desorden en las actividades.

*Palabras claves:* Gestión de compras, cuentas por pagar comerciales, estados financieros, almacén.

## O resumo

O presente estudo teve como objetivo avaliar o estado da gestão de compras em uma empresa de serviços peruana. Para tanto, foram utilizadas as demonstrações financeiras dos períodos 2018, 2019 e 2020, nas quais foram analisados os índices das respectivas contas a pagar a fornecedores. Como parte da metodologia, foi utilizado o método qualitativo, descritivo e indutivo. As unidades de registro eram compostas por 5 trabalhadores. Para a coleta de dados foi utilizado o roteiro de entrevista, cuja contribuição foi relevante para o desenvolvimento da pesquisa. O uso da triangulação foi aplicado por meio da ferramenta Atlas.ti, e o método de estudo de caso foi utilizado para a análise das demonstrações financeiras. Os resultados da gestão de compras mostram que não há uma gestão adequada dos processos, o que está refletido nos documentos das demonstrações financeiras. Por outro lado, não existia uma coordenação adequada entre as várias áreas, como é o caso da área de almoxarifado, o que leva a uma desordem nas atividades.

*Palavras-chave:* gestão de compras, contas a pagar a fornecedores, demonstrações financeiras, almoxarifado.

## **Introducción**

La gestión de compras es un área sumamente crítica que requiere de un adecuado análisis en la gestión de los diversos procesos, lo cual le ayuda a la empresa a reducir gastos y costos. Por ende, ayuda a evaluar la situación en un determinado periodo y tomar decisiones. Asimismo, el actual estudio se realizó en cinco capítulos:

En el capítulo I, se desarrolla la tesis que comprende, el planteamiento del estudio, formulación del problema, datos generales y específicos de la investigación. Del mismo modo se explica la justificación del estudio y las delimitaciones de la investigación.

En el capítulo II, se desarrolla los antecedentes que están integrados con la recopilación de los estudios de nivel internacional y nacional que tiene relación con la categoría problema. Igualmente se explica las bases teóricas relacionadas a las subcategorías e indicadores.

En el capítulo III, se manifestará todo lo referido a la metodología del estudio. Asimismo, los instrumentos o técnicas de la recolección de información, adicional a ello se mostrarán las unidades informantes, estudio de datos y procesamiento. Del mismo modo los aspectos éticos utilizados.

En el capítulo IV, se muestra los resultados obtenidos de las entrevistas que fue procesados mediante la herramienta de atlas ti, igualmente se expone el análisis de los estados financieros de 3 años consecutivos.

En el capítulo V, se describe la discusión del problema investigado, las conclusiones y como también las recomendaciones o sugerencias que se realizan a la empresa de servicios para tener una adecuada gestión de compras y que contribuya al crecimiento de la entidad.

Por último, se adjunta las referencias bibliográficas empleadas en la investigación, así como los anexos de trabajo.

## CAPITULO I: EL PROBLEMA

### 1.1 Antecedentes

Posteriormente, se mostrará el aporte de investigación de nivel internacional que guarda relación con la categoría del presente estudio.

Ortega y Rugel (2019), en su investigación sobre las distintas alternativas de solución en los procesos de compra, realizado en Guayaquil; tuvo por objetivo establecer o diseñar mecanismos para el área de compras. Utilizaron un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo y método inductivo. Concluyeron que implementar un manual tendrá de finalidad, mejorar la gestión del departamento de compras, así como evaluar y seleccionar a los proveedores. El manual de procedimientos permitirá tener un control adecuado, así la empresa tendrá la información exacta, con la documentación correcta. De la actual investigación se utilizó los conceptos y las dimensiones con respecto a los mecanismos al área de compras.

Bäckstrand, Suurmond, Raaij y Chen (2019), emprendieron una tesis sobre los procesos de la gestión de compras en Suecia; tuvo por objetivo estructurar las actividades de compra tanto para el presente como para el futuro. En la cual, utilizaron un enfoque mixto, de tipo analítico y, las unidades informantes fueron 48 encuestados mediante el uso de cuestionarios. Concluyeron que, estableciendo nuevas estrategias en el proceso de las compras, proporcionan señales de desarrollo para el futuro, así como contribuir para el crecimiento de la organización. De la actual investigación se utilizó el marco conceptual y las dimensiones del proceso de compras.

Espinoza (2018), efectuó la investigación sobre el diseño de aplicar diversos indicadores con relación a la gestión de compras, llevado a cabo en Guayaquil. Cuyo objetivo fue, analizar el proceso del departamento de compras, de esa manera proponer implementar indicadores de gestión para así poder medir la eficiencia, eficacia o rentabilidad que tiene la empresa en el momento que se requiera analizar. El método que utilizó fue mixto. Asimismo, se realizó la encuesta mediante los cuestionarios a los trabajadores y proveedores de la empresa. El resultado de la encuesta indica que, faltan indicadores de gestión para poder medir y controlar las adquisiciones. Por último, se recomienda implementar indicadores en la gestión de compras

para que la organización, tenga un mayor control y conocimiento de los movimientos en términos numéricos, con datos reales. De la actual investigación se utilizó el marco teórico.

Melo y Ramos (2018), llevaron a cabo el estudio, sobre la importancia en la gestión de compras, realizado en Brasil. Tuvo como objetivo efectuar el análisis del sector gastos que se ha convertido en un sector estratégico. El método que emplearon fue cualitativo, de tipo bibliográfico, las unidades informantes fueron 5 personas de la empresa. La industria de confección empezó a utilizar nuevas estrategias y tecnologías para la integración de proveedores y clientes, lo cual contribuyó en las metas trazadas u objetivos estratégicas para la organización. Del presente estudio, se utilizó las bases teóricas, la metodología y el instrumento de estudio.

Según el aporte de Velázquez (2017) sobre la gestión de compras, realizado en Cuba. Tuvo como objetivo implementar un procedimiento adecuado para la gestión de compras, por ende, se aplicó el enfoque de tipo mixto, analítico y se encuestó a 15 especialistas mediante cuestionarios. Para que la implementación tenga resultados satisfactorios es necesario que existan cambios en las mentalidades de los socios. Se concluye que aplicar métodos o procedimientos para el área de compras posibilita identificar oportunidades de crecimiento para esta área. Asimismo, se propone analizar el departamento de compras para ver las necesidades y poder implementar el manual ya que funciona como una herramienta útil, mediante la cual nos permite tomar decisiones con datos exactos. Del actual estudio se utilizó las bases teóricas referente a la gestión de compras.

Gómez (2017) abordó un estudio sobre la gestión de compras. El cual tuvo como objetivo desarrollar los procedimientos del área de compras aplicado a la alta gerencia. Como parte de la metodología del estudio, se aplicó el enfoque cualitativo, diseño transversal y método inductivo. Los resultados consistieron en el diseño del flujo grama del proceso de compras que permitió identificar las zonas críticas, así como la eficiencia y desempeño de sus actividades. Además, se logró identificar como el departamento de compras está interrelacionado con las áreas de la organización. Concluye, con la elaboración de los procedimientos para el área de compras, los cuales permitirán facilitar el cumplimiento de los procesos. Del actual estudio se utilizó el enfoque cualitativo y el marco teórico para reforzar la investigación.

Parrales (2017) llevó a cabo una investigación sobre la construcción de un manual para los procesos de la gestión de compras, con el objetivo de poder analizar el departamento de compras. En la cual, se aplicó el enfoque cualitativo, y las unidades informantes fueron: (i) un gerente de compras, (ii) un asistente administrativo, (iii) tres profesionales externos, y (iv) una auditora en procesos de compras. Concluyeron que, debido a la gran cantidad de problemas que han existido se planteó elaborar un manual de procedimientos, para que se tenga una visión más clara. Tener un manual actualizado que indique los procedimientos, es de gran ayuda para los involucrados del área de compras. Del actual estudio se utilizó el enfoque de tipo cualitativo, que guarda relación con la categoría.

Castillo (2020) en su investigación sobre la gestión de compras y su relación con la productividad. Tuvo como objetivo analizar la relación que implica las compras con la productividad, en la cual utilizaron un enfoque mixto, de tipo descriptivo. La población encuestada fue de 85 personas, mediante el uso de guías de los cuestionarios. En conclusión, las compras inciden de manera significativa en la productividad. Asimismo, es importante implementar políticas que, ayuden en los procesos de adquisiciones; con la finalidad de volverse más eficaces y eficientes en el proceso. Del actual estudio se utilizó la metodología y la entrevista como instrumento.

González (2018) efectuó el estudio sobre el análisis en el proceso de compras. Tuvo como objetivo analizar el proceso de compras mediante el uso de influencers, en la cual utilizaron un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron: 04 personas de especialidad; publicidad y marketing, para lo cual se utilizó guías de entrevistas. El proceso de compras a través de esta modalidad es algo dinámico que aporta valiosa información y presentándose en diferentes plataformas y canales. Utilizar este mecanismo es de gran ayuda debido a que la información se maneja de forma electrónica; además permite que los productos que la empresa ofrece se den a conocer mediante estos mecanismos. Del actual estudio se utilizó el enfoque y el instrumento.

Franco (2018) en su estudio sobre la propuesta de generar mejora en las compras; tuvo como objetivo evaluar la gestión de compras, y plantear acciones de mejoramiento; por lo tanto utilizó un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron, 27 personas



que, se clasificó por familia de compra y monto de la compra efectuada en el 2016. Se concluye que, la empresa tenía inconvenientes en el proceso de compras, así como deficiencias con los proveedores. Se recomienda, poder analizar esos puntos críticos y si fuera el caso poder cambiar o mejorarlos para el bienestar de la empresa. Del actual estudio se utilizó el enfoque que guarda relación con la categoría problema.

Gamarra (2017) emprendió una investigación sobre una propuesta de política de compras que, tuvo como objetivo implementar una política en el departamento de compras que ayudará a optimizar la calidad. Por consiguiente, se utilizó un enfoque mixto, de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron: 16 trabajadores del área mantenimiento, y 04 trabajadores del área compras, en donde utilizaron los cuestionarios para un mayor análisis. Asimismo, señalan que les falta implementar políticas de compras, lo cual debería implementarse y ser de conocimiento para todos los integrantes de la entidad, del mismo modo debería elaborarse para las diversas áreas y ser entregados o encontrarse en un lugar visible para que el personal lo utilice, de esa forma poder trabajar en conjunto,. De la actual investigación se rescató algunos puntos de la entrevista.

De la Cruz y Santivañez (2017) desarrollaron una investigación sobre la gestión de compras. Tuvo como objetivo analizar los puntos críticos que impactan en el departamento de compras, así como la negociación con los proveedores, en la cual utilizaron el enfoque cualitativo de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron 20 personas involucradas en el departamento, se utilizó guías de entrevistas. Según el resultado, señalan que el gerente de la entidad debe tener claro o identificar los puntos críticos, y poder afrontar. Por otro lado, los proveedores deberían colaborar para una buena negociación y el acceso al financiamiento que contribuiría adecuadamente a la empresa. Se recomienda tener la información contable cerrada a fin de mes, así poder brindar información a la administración, en cuanto a los proveedores se debe seleccionar bien y tener un acuerdo con ellos así poder beneficiarnos ambos. De la actual investigación se utilizó el enfoque cualitativo, así como los instrumentos ya que guardan relación con el estudio.

## **1.2 Formulación del problema.**

Hoy en día, las compañías se encuentran en constante innovación, con el fin de buscar minimizar tiempos en los procesos, reducir costos, y maximizar los ingresos; en toda organización la gestión de compras juega un rol muy importante en las empresas, porque con una buena gestión en los procesos obtendremos una ventaja competitiva en los resultados. En el estudio realizado en España sobre la digitalización del proceso de compras se evidenciaron diversos problemas como son: (i) falta de inversión en digitalización; y (ii) bajo nivel de eficiencia del sistema contable. Las empresas españolas se han visto afectado en tiempos de pandemia, pero a su vez, existe un 10 % de compañías que se han visto favorecidas en la reducción de sus costos, de los cuales 100 organizaciones apostaron por un sistema de compras Fullstep con el objetivo de innovar (AEC, 2021).

En el estudio realizado en Santiago – Chile, sobre la propuesta de políticas para la gestión de compras, se identificaron diversos problemas: (i) falta de una política de compras que permitan optimizar los costos, (ii) costos elevados en el mantenimiento y (iii) la gestión de pedidos. Los cuales generaban un incremento en los costos. Para tal medida, aplicaron un modelo de optimización de costos denominado modelo Harris-Wilson para minimizar costos del pedido y almacenamiento. Asimismo, dicha medida permitió ahorrar hasta 10 millones de dólares anuales (Olivares y Soria, 2019).

Según Cisneros (2019) en su informe de la gestión de compras, llevado a cabo en Valencia - España sobre la gestión de compras, evidenciaron ciertos problemas: (i) falta de elaboración de un método, que controle cada proceso, (ii) carencia del análisis en la selección de proveedores, y (iii) la ausencia de un canal que garantice la información de manera oportuna. Asimismo, se recomienda implementar un software, que permita gestionar los procesos críticos de las operaciones, registros contables, y la conexión con los proveedores. Por consiguiente, es favorable contar con una buena gestión de compras a la vez apoyada por un software que, influye significativamente en la eficiencia, y eficacia.

En el estudio realizado, sobre el crédito fiscal que se encuentra detallado en el comprobante que sostiene la compra, y para determinar dichos gastos deben cumplir con la normativa o principios establecidos como, por ejemplo: (a) el servicio o producto debe constituir

un costo o gasto para la entidad; (b) el comprobante de compras debe ser una operación gravada con IGV. Es decir, no deben ser operaciones exoneradas e inafectas; (c) el IGV debe encontrarse disgregado en el documento; (d) se debe encontrar bancarizado cuando supere los \$ 1000 o S/ 3500; y por último (e) el cumplimiento de la detracción del bien o servicio. Además, es importante anotar el comprobante en el registro de compras para poder deducir el IGV, de esa forma la empresa se beneficiaría pagando menos impuesto (Carrillo, 2020) y (SUNAT, 2007).

En un estudio sobre la optimización de la gestión de compras, realizado en Lima, se encontró diversas deficiencias como: (i) exceso de costo, (ii) falta de procedimientos en el área de compras, y (iii) falta de comunicación con los proveedores. Por lo cual establecieron procedimientos en el departamento de compras para el cumplimiento de las obligaciones pendientes con los proveedores. Asimismo, consideraron una alternativa de gran impacto para mejorar los costos, por el cual optimizaron una estrategia eficiente con los proveedores seleccionados, para que se consolide una relación comercial, sólida y confiable; por tanto, las medidas adoptadas conllevan a un crecimiento y mejora de la compañía (Quiroz, 2020).

En un estudio sobre los errores en la formulación de los estados financieros se encontraron deficiencias como: (i) pasivos no contabilizados, cuyo impacto se ve reflejado en las hojas de trabajo de los estados financieros, y (ii) gastos que no corresponden a la compañía según el giro del negocio. Para evitar las deficiencias, se recomienda consolidar los gastos e ingresos de manera diario (Vásquez, 2019).

Entre las dificultades que afectan a la empresa y forman parte de la categoría problema, tenemos: personal irresponsable, control inadecuado, falta de capacitación, afectando significativamente en la gestión de la entidad.

En el departamento de compras, se identificaron ciertas falencias como: (a) personal irresponsable; esto conlleva a la falta de organización por exceso de actividades, hacer funciones que no le competen, o la falta de conocimiento en el proceso. Además, los trabajadores nuevos que se incorporan no dominan el sistema contable, esto se debe a que no se tiene una buena coordinación en el área y se genera un desorden; (b) control inadecuado; esto sucede por la ausencia del personal, por los permisos constantes, o no tener una persona encargada de validar

las compras que le conciernen a la empresa. Asimismo, se tiene problemas con el sistema contable por las actualizaciones, fallas constantes en el proceso, y no se llega a validar los documentos con el departamento de almacén, debido a que no se cuenta con la totalidad de los comprobantes; y por último (c) falta de capacitación; esto ocurre por la rotación constante del personal, debido a las actividades o problemas que se ocasionan en la empresa, el personal decide retirarse.

### **1.2.1 Problema general**

¿Cómo es el estado de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?

### **1.2.2 Problemas específicos**

¿Cómo es el estado de la selección de proveedores en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?

¿Cuál es el estado de las políticas de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?

¿Cómo es el escenario de las formas de pago en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Analizar el estado de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020

### **1.3.2 Objetivos específicos**

Analizar el estado de la selección de proveedores en una empresa de servicios, Lima 2019 – 2020.

Analizar el estado de las políticas de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020.

Analizar el escenario de las formas de pago en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020.

## **1.4 Relevancia**

El estudio se basa en que la empresa de servicios, no realizó una correcta gestión de compras, es por ello que se vio afectado en los costos y gastos. Asimismo, el gerente no se encuentra debidamente preparado y organizado. El propósito de la investigación es proporcionar estrategias a los socios, para que puedan implementar y alcanzar los objetivos de desarrollo. Del mismo modo ayudará a las diversas empresas, aplicando las recomendaciones.

## **1.5 Justificación de la investigación**

### **1.5.1 Teórica**

En la indagación de la teoría gestión de compras. Actualidad empresa (2014) indica que, es la situación logística, en la cual se proporciona a la compañía de todos materiales necesarios para el funcionamiento adecuado. Las compras comprenden diversas series de procesos que, van más allá de la negociación, se puede economizar costos, satisfacer las necesidades del consumidor, cantidad y minimizar el tiempo. Según Bertoglio (1982) señala que, las compras influyen en el sistema, ya que se requieren de un conjunto de materiales necesarios para un mejor funcionamiento de la organización y de poder alcanzar los objetivos planteados por la organización. En resumen, se afirma que, el aporte de Sánchez (2021) y Sunder (2005), guardan relación con la categoría estudiada, ya que la contabilidad en las compras debe manejarse de manera adecuada o equilibrada desde el momento del aprovisionamiento hasta la distribución de los productos.

La investigación sobre las compras según Ceupe (2021), es la función responsable de adquirir diversos materiales para la organización y funcione de la mejor forma. Asimismo, Kafka (1981) señala que, el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier tipo de organización. Por lo tanto, las compras guardan relación con la economía por el estudio que se realiza a los precios, mercados y proveedores para ser adquiridos de manera responsable en la organización.

### **1.5.2 Metodológica**

El estudio utilizó un enfoque de tipo cualitativo, con el fin de profundizar y plantear propuesta de solución a la problemática encontrada en la empresa de servicios. Asimismo, se utilizó los

instrumentos; como recolección de datos mediante las guías de entrevistas. Cuyo fin es recolectar información directa del personal del departamento de compras. Asimismo, se plantea examinar el área en mención, para saber en qué escenario se encuentra.

### **1.5.3 Práctica**

En el trabajo de indagación se analizará a detalle la categoría gestión de compras de una empresa de servicios, en la cual se observó que, los integrantes de la entidad que forman parte de las compras carecen de capacitación, lo cual genera problemas constantes, además de eso le falta a la organización establecer un manual de los procesos, y políticas de compras o nuevas estrategias que le conlleven a generar oportunidades de crecimiento.

La investigación servirá para analizar y evaluar los puntos críticos a mejorar, y de esa forma los socios puedan tomar mejores decisiones. Asimismo, se tendrá un dato histórico con la investigación que se realizará. Del mismo modo para que, las diversas empresas del rubro servicios, puedan optimizar esa problemática que tenían y no los ayudaba a seguir creciendo.

## **1.6 Limitaciones de la investigación**

### **1.6.1 Temporal**

El estudio se efectuó en los periodos que comprende de abril hasta julio del 2021. Asimismo, se utilizó la documentación que comprende de los años 2019 - 2020.

### **1.6.2 Espacial**

El presente estudio se elaboró, de una empresa de servicios, ubicado en la zona de Surquillo, Lima. Los años de revisión fueron: 2019 – 2020.

### **1.6.3 Recursos**

Para la presente investigación se realizó el detalle de los gastos que ascienden a un total de S/ 3,230.00. El 100 % del financiamiento fueron asumidos por el egresado de contabilidad.

## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Bases teóricas**

#### **2.1.1 Marco fundamental**

Según la investigación, tenemos el aporte del Bertoglio (1982) donde señala que, "la teoría general de los sistemas", requiere de un grupo de procesos integrados, para el funcionamiento adecuado de la organización y cumplan con los objetivos planteados. Asimismo, Sunder (2005) afirma que, el control en la organización debe manejarse de manera adecuada o equilibrada desde el momento del aprovisionamiento hasta la distribución de los productos, por otro lado, Kafka (1981) afirma que, la economía es la que analiza los precios, mercado y proveedores para ser adquiridos de manera responsable, para la organización. Es decir, el análisis de las compras se debe llevar a cabo de manera organizada, para tener mayor control en todo el proceso, analizando los precios, mercado como proveedores ya que influye significativamente en la producción, sobre todo se debe contar con un sistema adecuado y, de esa forma cumplir con los objetivos trazados. De tal modo que todas las teorías planteadas contribuyen en el desarrollo adecuado de la entidad.

#### **2.1.2 Marco conceptual**

##### **Categoría problema: gestión de las compras**

Portal (2011) indica que, las empresas adquieren los productos para satisfacer las necesidades, estos deberán cumplir ciertas características como: la calidad, precio, lugar y momento oportuno. De la misma manera, Liglia (2013) enfatiza que, el departamento de compras es un área relevante que se debe manejar de la mejor forma para tener una buena gestión. Al mismo tiempo, Leenders (2012) comenta que, el área de compras tiene como responsabilidad efectuar el análisis de los precios e informar a la gerencia para una correcta toma de decisiones. Asimismo, Montoya (2009) expresa que, las negociaciones que se realizan con el proveedor deben ser en beneficio de la empresa. Finalmente, Galiana (2018) comenta que, la gestión de los procesos de adquisición favorece de manera positiva en los procesos, es por esa razón que se debe escoger bien a los proveedores.

##### **Selección de los proveedores**

Se utiliza diversos mecanismos para la clasificación y evaluación. Entre los criterios que se deben tomar en cuenta para una apropiada selección de proveedores son: excelente trayectoria,

buena calidad de los bienes, y tecnología; la conexión debería ser, a la ligera con buenas intenciones, obedeciendo las pautas pactadas para garantizar una buena comunicación (Peña y Rodríguez, 2018). Entre los indicadores que se analizará son: (i) calidad, (ii) precio, y (iii) garantías.

### **Calidad**

De acuerdo, con Escrivá, Savall y Martínez (2014) indican que, la calidad del producto es una estrategia que congrega esfuerzos del personal involucrado para mejorar los servicios y productos, al momento de seleccionar al proveedor debería trabajar en conjunto revisando las propuestas y calidad que ofrecen. Entre los indicadores de calidad que deberían ofrecer son: (i) pedidos sin errores, (ii) entrega en el plazo pactado, (iii) productos en buen estado, (iv) documentos correctos, y (v) comunicación fluida.

### **Precio**

Sarache, Castrillón y Ortiz (2009) señalan que, el cliente analiza detalladamente al proveedor y cuáles son las propuestas que ofrecen ya que en muchas ocasiones el precio influye en la decisión. Dentro de las condiciones que se deberían analizar son: (i) precio razonable, (ii) descuento comercial, (iii) precios de envases y embalajes, (iv) precio del flete, y por último (v) recargos por atraso de pagos.

### **Garantías**

Ramos (2021) menciona que, es importante contar con proveedores que no sólo brinden calidad y un buen precio, sino que tengan la seguridad de siempre contar con el mismo producto cada vez que la empresa requiera adquirir.

### **Políticas de compras**

La política de compras es aquel que constituye criterios para seleccionar fuentes de abastecimientos, establece requisitos con los proveedores, condición de pago, y entre otros. Asimismo, las políticas de compras son herramientas que ayudan a obtener diversos productos de calidad y con un precio razonable (Bind ERP, 2021). Entre los indicadores estudiados tenemos: (i) aprobación, (ii) requerimiento y (iii) la cotización.

### **Aprobación**

Casanovas (2016) sostiene que, las políticas de compras deberán ser creadas de acuerdo con las necesidades o requerimientos de la empresa, para cada departamento y ser aprobados por la alta



gerencia para así poder ejecutarse dentro de la organización, sobre todo tener un manual de compras aprobado para poder canalizar la información con los proveedores.

### **Requerimiento**

Las políticas deberán ser desarrolladas, aplicando estrategias, normas o procedimientos, para así poder evitar inconvenientes con el retraso en el pago a proveedores, ya que generaría recargos por el incumpliendo del pago (Borjas, 2007).

### **Cotización**

Según Ruiz (2018) argumenta que, las empresas efectúan sus condiciones para adquirir los productos, así como la elección de proveedores. Por ende, solicitan la cotización a diversos proveedores y, de esa forma decidir adquirir productos o servicios, en la cual ayuda a analizar el presupuesto y toman la decisión acorde a la necesidad.

### **Formas de pago**

Circulantis (2018) indica que, mediante el avance tecnológico, han surgido diversos cambios, donde facilitan los pagos que aplica la empresa, los métodos son más sencillos y de aplicación rápido. Asimismo, hay métodos o formas tradicionales que siguen siendo valorados por diversos clientes. Para gestionar los pagos a los proveedores es importante estar al día con los cobros; para esta subcategoría se estudiará los siguientes indicadores: (i) pago al contado, (ii) pago al crédito, y (iii) factura.

### **Pago al contado**

Según Finutive (2017), ejecutar un pronto pago al proveedor sería favorable ya que, optaríamos con los descuentos o rebajas. Por otro lado, dependerá de las políticas que establecieron, ya que, si hablamos del pago al contado se señala que, se realiza el desembolso al momento de adquirir el producto esto puede ser, en efectivo o mediante diferentes métodos que existen como puede ser transferencia en la cuenta corriente o emitir cheques. Entre los beneficios que se tendría, cuando el pago sería al contado son: (i) eliminar deudas contraídas, (ii) beneficiarse de descuentos, (iii) no se pagará intereses, (iv) contar con una buena historia crediticia.

### **Pago al crédito**

De acuerdo, con Washington (2016) manifiesta que, al escoger un proveedor y efectuar un acuerdo generalmente nos benefician porque, uno de los requisitos es, pagar a crédito.

Generalmente, la administración de la empresa efectúa un acuerdo inicial y fija como será el medio de pago si se realiza al crédito o dependerá del capital que cuente la empresa o nivel de endeudamiento.

### **Factura**

Sangri (2014) señala que, cuando se realiza una compra necesariamente deberíamos contar con la factura válida por Sunat para proceder a efectuar el pago, esto debería ser unos de los requisitos que figure en el manual de los procesos de compra, de esa forma se pueda sustentar el pago realizado y considerar el comprobante como un crédito a favor en los registros mensuales.

### **Departamento de compras**

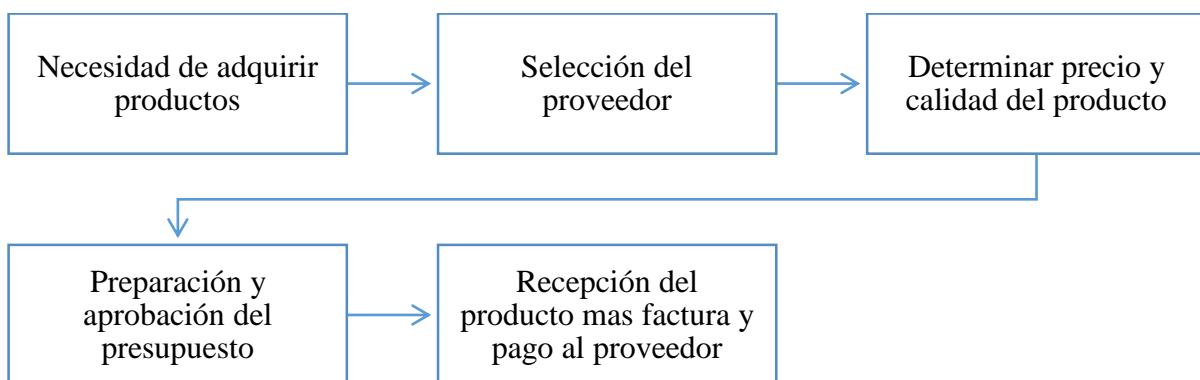
Es aquella área que se encarga de solicitar productos a sus proveedores o contratar servicios de terceros cuando la entidad lo requiera para el buen funcionamiento, donde la empresa del rubro de servicios tiene designado cada departamento que se encarga de gestionar las actividades. Por consiguiente, poder cumplir con los objetivos establecidos (Escudero, 2011).

### **Gestión**

Es la adquisición de los servicios o bienes por parte de la entidad con la intención de asegurarse el proceso de producción y que, estén satisfechas en un corto plazo (figura 1). Entre las diversas clasificaciones de las necesidades que tiene la empresa tenemos: (i) tipo de necesidad en la compra, (ii) compra táctica o estratégica, (iii) si es repetitiva o no, y (iv) valor de la compra (Galiana, 2018).

Figura 1.

#### *Proceso de la gestión de compras*



*Fuente:* Elaboración propia (2021).

## **CAPITULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 Tipo de investigación**

De acuerdo, con Lopera, Ramírez, Zuluaga y Ortiz (2010) el método analítico es el análisis de las partes mediante la descomposición, desintegración o separación del fenómeno con la finalidad de poder estudiar los efectos y causas del problema, como también poder criticar, profundizar y estudiar la variable, así llegar al resultado requerido. Del mismo modo Pimienta, y De la orden (2017) señalan que, la técnica consiste en efectuar un análisis profundo, mediante el procedimiento de desmembrar o dividir las diversas partes para poder observar la naturaleza. Asimismo, se centra en descubrir teorías o leyes del fenómeno, se podría definir que es un proceso cognitivo ya que busca estudiar la composición de manera separada. Según Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Casana (2019) afirman que, el método analítico permite efectuar estudios previos, revisiones de las teorías para poder analizar la información con el estudio, es por esa razón que el investigador debe ser capaz de poder interpretar todo lo que implica con la investigación.

### **3.2 Enfoque del estudio**

Hernández, Fernández y Baptista (2014) según sus aportes, sobre el "enfoque de tipo cualitativo", está basado en el proceso inductivo y lógico, que va del análisis pequeño a lo general, además ejecutan entrevistas, se utilizan métodos o técnicas que, ayuden a recabar información y de esa forma contribuir con el estudio. Del mismo modo, Yanez (2020) indica que, el enfoque de investigación es efectuar un análisis no estadístico. Por otro lado, en cuanto a la recolección de datos suele ser más dinámico ya que, no existe una metodología; entre las fuentes para la recolección de información tenemos: (i) entrevistas, (ii) observación, (iii) discusiones grupales, y (iv) revisión documental. Por último, señalo que no interviene en el entorno, sino que aprecia y evalúa. De acuerdo con Herrera (2008) indica que, el análisis cualitativo, es aquel que describe las cualidades del tema en investigación. Asimismo, tenemos las características: (i) holística quiere decir se considera el fenómeno como un todo, (ii) no tiene pautas de procedimiento, y (iii) por último no se realiza un análisis estadístico.

### 3.3 Método del estudio

Behar (2008) señala que, "el procedimiento inductivo" es aquel que, establece leyes mediante la observación de los diferentes hechos o generalización de los comportamientos, como también saca un conjunto de conclusiones que éstas podrían ser falsas como al mismo tiempo mantener su validez. Por consiguiente, se realiza averiguaciones de forma individual y, puedan sacar conclusiones a la problemática estudiada. Clavijo, Guerra y Yáñez (2014) argumentan que, el método inductivo es aquel que va desde lo más pequeño a lo general, en este método es aplicar el análisis y razonamiento individual de cada hecho encontrado para tratar de generalizar los conocimientos en una sola situación es por esa razón que se indica que va, de pequeño o lo general para poder llegar a una conclusión. Por otro lado, Carrasco (2007) señala que, en el proceso inductivo se obtiene conclusiones más genéricas, además suele descubrir nuevas leyes según con el contacto directo a la realidad. Entre las etapas del razonamiento tenemos: (i) observación, (ii) clasificación y análisis de datos, (iii) contraste de la información final con datos iniciales.

Piedad (2006) argumenta que, el método de estudios de casos es efectuar las investigaciones con el fin que posibilite el desarrollo y crecimiento de las teorías estudiadas, es preciso aplicar el estudio realizado con suficiente rigurosidad, lo cual demuestre la fiabilidad del resultado, garantizando la objetividad y calidad de la variable analizada. Mientras que Soto y Escribano (2019) indican que, el estudio de casos se desarrolla con la intención de evaluar o estudiar un caso, con el fin de poder explicar la evolución de la variable, las particularidades y las causas, por otra parte, a partir del resultado obtenido se implementa estrategias de solución. Entre los tipos de estudios tenemos: (i) Observacional, (ii) entrevistas, (iii) comunitario. De igual forma McMillan y Schumacher (2005) consideran que, el estudio de caso se encarga de analizar un hecho de manera detallada utilizando diferentes métodos o fuentes de información, el caso del estudio analizado puede ser una actividad, un acontecimiento o un conjunto de personas en un determinado, escenario y tiempo, cuando más casos se adicionen será menor la profundidad del estudio. Están basados en diversas fuentes como son: (i) observaciones de campo, (ii) entrevistas y (i) documentación.

### **3.4 Escenario de estudio y participantes**

Se ha tomado en cuenta a cinco informantes, involucrados al departamento de compras, para poder recopilar información.

Gerente general: De profesión Ingeniería Electrónica. Es el fundador de la entidad, realiza los cálculos entre gastos e ingresos de manera mensual. Edad promedio 45 años.

Contador general: De profesión contador público, encargado del área contable. Entre las funciones que realiza tenemos: elaboración de estados financieros, declaración de impuestos, toma decisiones sobre la gestión, entre otros. Edad 37 años.

Asistente contable: Bachiller en la carrera de contabilidad. Tiene amplia experiencia en la carrera de contabilidad, es el encargado de realizar anexos o notas para los estados financieros. Edad 32 años.

Coordinador de finanzas: Bachiller en la carrera mecatrónica, socio de la empresa. Es el coordinador de finanzas, encargado de validar y gestionar las deudas con los proveedores. Edad 28 años.

Encargado del almacén: Bachiller en la carrera de administración. Encargado de recepcionar los productos e ingresarlos al sistema, según el número de artículos y poder distribuirlos para la gestión. Edad 34 años.

### **3.5 Categorías y subcategorías apriorísticas**

#### **Gestión de compras**

Portal (2011) indica que, las empresas adquieren los productos para satisfacer las necesidades, estos deberán cumplir ciertas características como: la calidad, precio, lugar y momento oportuno. De la misma manera, Ligia (2013) enfatiza que, el departamento de compras es un área relevante que se debe manejar de la mejor forma para tener una buena gestión. Al mismo tiempo, Leenders (2012) comenta que, el área de compras tiene como responsabilidad efectuar el análisis de los precios e informar a la gerencia para una correcta toma de decisiones.

Asimismo, Montoya (2009) expresa que, las negociaciones que se realizan con el proveedor deben ser en beneficio de la empresa. Finalmente, Galiana (2018) comenta que, la gestión de los procesos de adquisición favorece de manera positiva en los procesos, es por esa razón que se debe escoger bien a los proveedores.

Tabla 1.

*Categorización de la investigación*

| <b>Sub categorías</b>             | <b>Indicadores</b>   |
|-----------------------------------|----------------------|
| SC1. Selección de los proveedores | C1.1 Calidad         |
|                                   | C1.2 Precio          |
|                                   | C1.3 Garantías       |
| SC2. Políticas de compras         | C2.1 Aprobación      |
|                                   | C2.2 Requerimiento   |
|                                   | C2.3 Cotización      |
| SC3. Formas de pago               | C3.1 Pago al Contado |
|                                   | C3.2 Pago al Crédito |
|                                   | C3.2 Factura         |

### **3.6 Estrategias de producción de datos**

#### **3.6.1 Técnica**

Arias (2006) comenta que, la técnica de la entrevista es, efectuar un interrogatorio, basado en conversación entre ambas partes sobre un tema relevante, de esa forma el entrevistador logre recopilar datos necesarios; está basado en una técnica oral, la cual se caracteriza por ser un análisis profundo. De igual forma, Villagrán (2020) enfatiza que, la entrevista puede ser realizada de forma presencial o por teléfono, por lo tanto, este método ayuda al entrevistador a obtener conocimiento a profundo del problema analizado, así como obtener datos no verbales, en el caso de las entrevistas por teléfono resultan menos costosas. Hurtado (2000) manifiesta que, las entrevistas, es el intercambio verbal entre dos o más personas presentes, ya que este método consiste en recabar información, sobre un tema establecido, esto puede ser utilizado para: (i) obtener información que, ayuden a la investigación, (ii) es utilizada para todo tipo de investigación, y (iii) utilizada para una, muestra pequeño.

Peña y Pirela (2007) sostienen que, la técnica del análisis documental no es tener lineamientos o estrategias para la ejecución, más bien, es poder recabar información de diferentes medios y presentarlos de manera diferente extrayendo al original las partes esenciales para el estudio. De acuerdo con Clausó (1993) indica que, el análisis documental fue analizado por diferentes autores y ha evolucionado según la tecnología. Asimismo se afirma que, la técnica consiste en la recolección de información como: el caso de revistas, documentos, artículos, además es recomendable estudiar más de dos documentos o medios para obtener suficiente información que complementa a la investigación. Quintana (2006) señala que, la técnica ayuda a contrastar información cuando se inicia una investigación, los documentos pueden ser de diferente naturaleza, a través de ello poder obtener información útil y poder complementar. Se desarrolla de las siguientes formas: (i) rastreo, (ii) leer, (iii) seleccionar documentos importantes para la investigación.

Gómez (2012) expresa, para que se elabore la revisión documental, se debe examinar las diversas fuentes de información, sobre todo que sean fuentes confiables, en la cual tenemos: (i) bibliotecas, (ii) centro de cómputo, y (iii) archivos. Del mismo modo Sánchez y Vega (2003) indican que, el objetivo de la revisión documental consiste en analizar o recopilar información; el análisis de la información obtenida puede tener diversas deficiencias o fallas como el caso: (i) información de dudosa fuente o calidad (ii) capacidad insuficiente para almacenar datos, y (iii) falta de preparación profesional. Lo cual conlleva a brindar o tomar decisiones erradas. Por último, Orellana y Sánchez (2006) mencionan que, la revisión documental no solo contiene datos textuales, sino que también datos auditivos y visuales, quiere decir son más prácticas, vistosa, y de fácil acceso. Mediante este instrumento es posible examinar información de diferentes medios y poder contrastar.

### **3.6.2 Descripción**

Para llevar a cabo el estudio, se realizó la entrevista a 5 trabajadores relacionados al área de compras, entre ellos tenemos: (a) gerente general, (b) contador, (c) asistente contable, (d) coordinador de finanzas, y por último (e) el encargado del almacén. El instrumento que se utilizó fue la guía de entrevista, que constaba de 5 preguntas, que fueron elaborados utilizando la categoría e indicadores de la investigación. Seguidamente se procedió a realizar la triangulación

de los datos, mediante la herramienta del Atlas.ti. Asimismo, se realizó el análisis documental de los estados financieros de 3 periodos consecutivos, para el respectivo estudio se aplicó el análisis horizontal, vertical, y los ratios de las cuentas por pagar comerciales relacionadas.

### **3.6.3 Validación**

Vasilachis (2006) afirma que, "la guía de las diversas entrevistas", son fichas donde se encuentra detallados todas las preguntas que, serán realizados basado a las experiencias o conocimientos de las personas. Como señalan Taylor y Bogdan (2009) las guías de los cuestionarios, son utilizados para plasmar puntos importantes, que serán analizados, con una determinada, cantidad de personas; el entrevistador decide que preguntas y cuantas serán formuladas. Asimismo, Keats (2009) afirma que, para poder formular los cuestionarios mediante las guías, se necesita aplicar todas aquellas habilidades, es decir deben ser desarrollados de la mejor manera con el fin de tener respuestas claras. Del actual estudio utilizaré las guías de cuestionarios, como instrumento para obtener información; se realizarán a las personas involucradas en la gestión de compras.

### **3.7 Análisis de los datos**

Okuda y Gómez (2005), afirman que, "la triangulación" consiste en, el uso de métodos de teorías, con el fin de estudiar a detalle, la categoría problema y poder comprender, para lo cual, es preciso optar con alternativas que fortalezcan y resulten entendibles. Asimismo, Pineda, Alvarado y Canales (1994) indican que, la triangulación consiste en efectuar la búsqueda en diferentes fuentes de información sobre el tema investigado, ya sea múltiples técnicas o métodos, para recabar información y llegar al objetivo planteado. Del mismo modo Flick (2007) señala que, la triangulación de datos es el paso mediante la cual, el investigador pueda recopilar la información de diferentes fuentes y constituirse en uno solo. Por ende, se debe utilizar fuentes como: (i) entrevista, y (ii) revisión documental entre otros. El método otorga una integridad para la investigación brindando un mayor conocimiento al investigador sobre el tema.

### **3.8 Criterios de rigor**

Para asegurar la calidad del estudio cualitativo, se consideró el criterio de rigor, así como la confiabilidad y validez, ya que el objetivo principal de todo estudio es encontrar datos creíbles. Por otro lado, rehusarse a emplear los estándares mencionados conduciría a la marginalización del estudio cualitativa (Castillo y Vásquez, 2003).



### **3.9 Aspectos éticos**

Para la investigación se utilizó los criterios APA de sexta edición. Las personas encuestadas serán 5, están involucrados con el área en estudio en las cuales tenemos: (gerente de la empresa de servicios, contador general, el asistente en contabilidad, coordinador de finanzas, encargado del almacén), por último, se utilizó como data los resultados de los estados financieros y entrevistas.

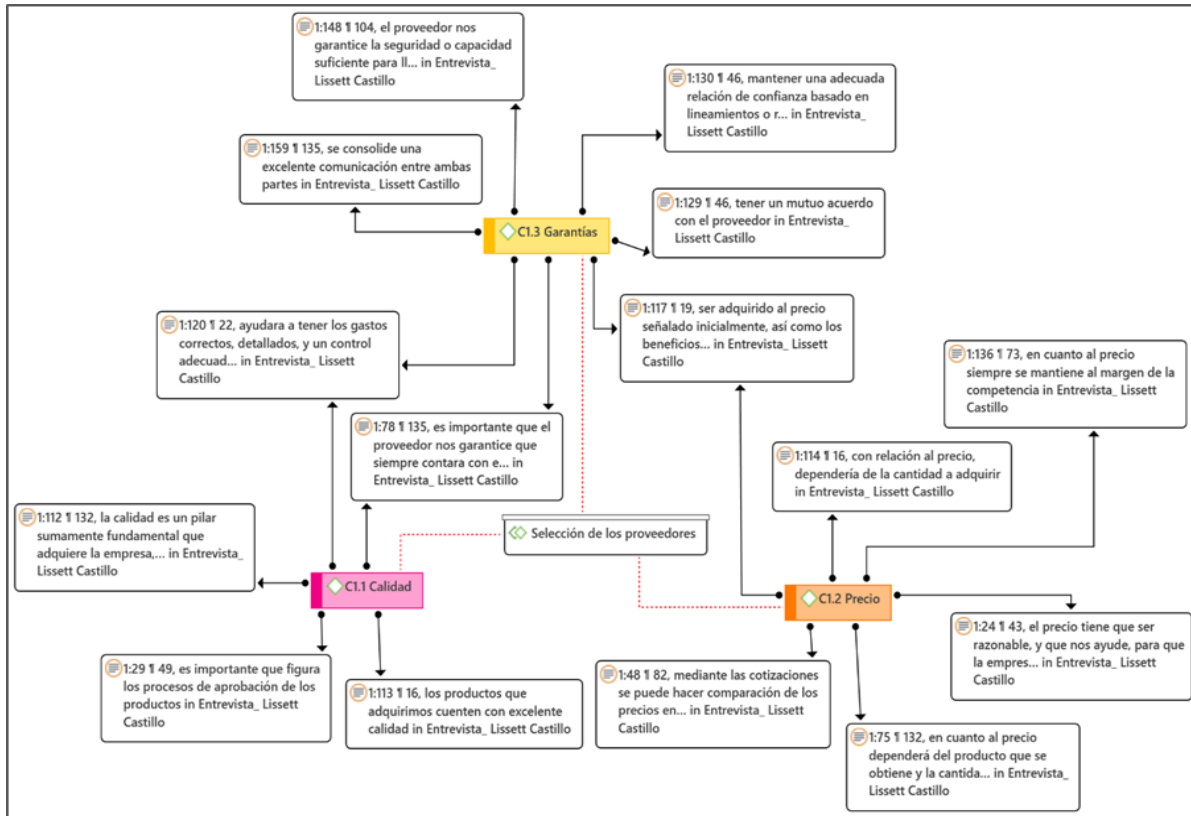
## CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DEL RESULTADO

### 4.1 Resultados y triangulación

#### 4.1.1 Resultado de la subcategoría selección de proveedores.

Figura 2.

Red cualitativa de la subcategoría, selección de los proveedores.



Fuente: Elaboración propia (2021).

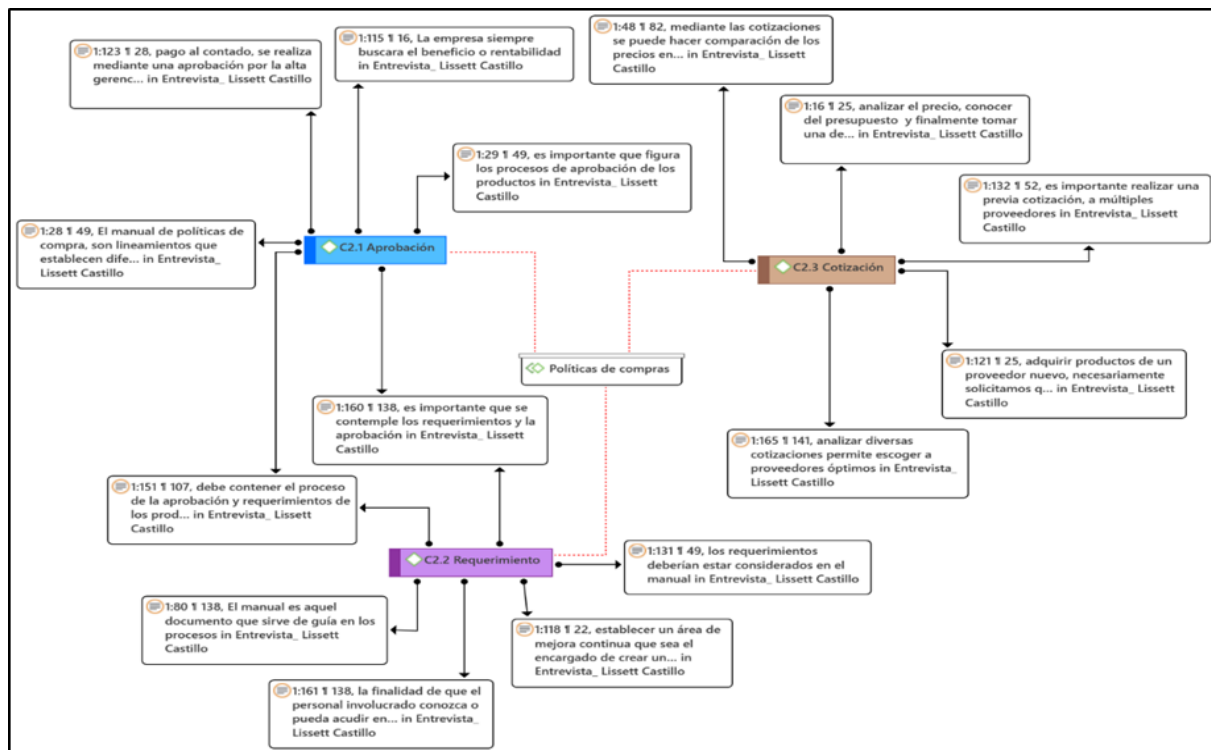
En el estudio realizado de la subcategoría selección de proveedores, se pudo observar que no se tiene un control o coordinación adecuada con los proveedores. Según las entrevistas realizadas se llegó a determinar que los 5 encuestados coinciden que la adquisición de los productos debe ser de una excelente calidad, ya que contribuye en el beneficio de la empresa. Para ello, se tiene que aplicar una correcta investigación a los proveedores cuyos valores reflejen la confianza y seguridad en la entrega de los productos o servicios. Del mismo modo, el precio influye significativamente en la adquisición de bienes. Asimismo, el gerente señala que, el precio dependerá de la cantidad de productos que se adquiere, aunque la empresa siempre buscará el

beneficio o rentabilidad; es por esta razón que, se da el trabajo de analizar a diversos proveedores, para luego escoger a uno que se adapte a las necesidades; según el encargado del almacén indica que, mediante la solicitud de cotizaciones se conoce a detalle los precios. Por otro lado, el contador menciona que, inicialmente debe haber una coordinación óptima con los proveedores, donde nos garanticen contar siempre con el producto o servicio requerido, así como mantener una adecuada relación de confianza basado en lineamientos o reglas.

#### 4.1.2 Resultado de la subcategoría políticas de compras.

Figura 3.

*Análisis cualitativo de la subcategoría políticas de compras.*



Fuente: Elaboración propia (2021).

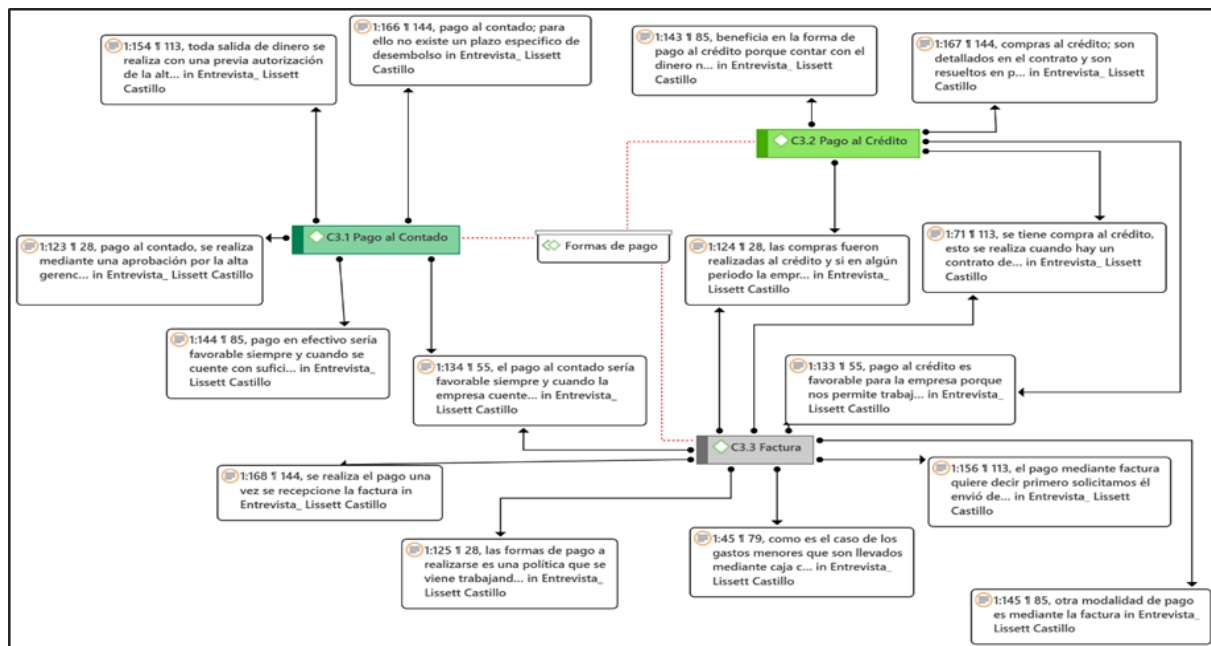
Respecto al estudio de la subcategoría políticas de compras, se evidenció que, la empresa no tiene un manual actualizado de los diversos procesos que forman parte de la adquisición hasta la distribución de los bienes o servicios. La gran mayoría de los encuestados sugieren, la implementación de un manual de procedimiento actualizado, que sirva de guía en los procesos como: (i) requerimientos, (ii) cotización, (iii) aprobación, y (iv) entre otros. Por ende, ayudaría al departamento de compras a tener una eficiencia en los procesos; por consiguiente, el gerente

sugiere la creación de un área de mejora continua, que sean los encargados de crear y actualizar en el tiempo el manual de procedimientos para cada departamento. Asimismo, su elaboración debe ser realizar de manera conjunta con los integrantes de cada área. Del mismo modo, el asistente contable, sugiere delegar funciones perennes, así como las actividades a realizar para tener un control adecuado. Por último, se tiene el aporte del coordinador de finanzas donde señala, la modalidad que utilizan, con respecto a la aprobación de gastos menores a 500 soles es óptima. Por otro lado, se realizó el análisis de las cuentas por pagar a corto plazo, donde se determinó que, en el 2020 la empresa tuvo deficiencias en la gestión, con relación a los pagos a proveedores, ya que rotaron cada 63 días.

#### 4.1.3 Resultado de la subcategoría formas de pago.

Figura 4.

Análisis cualitativo de la sub categoría formas de pago.



Fuente: Elaboración propia (2021).

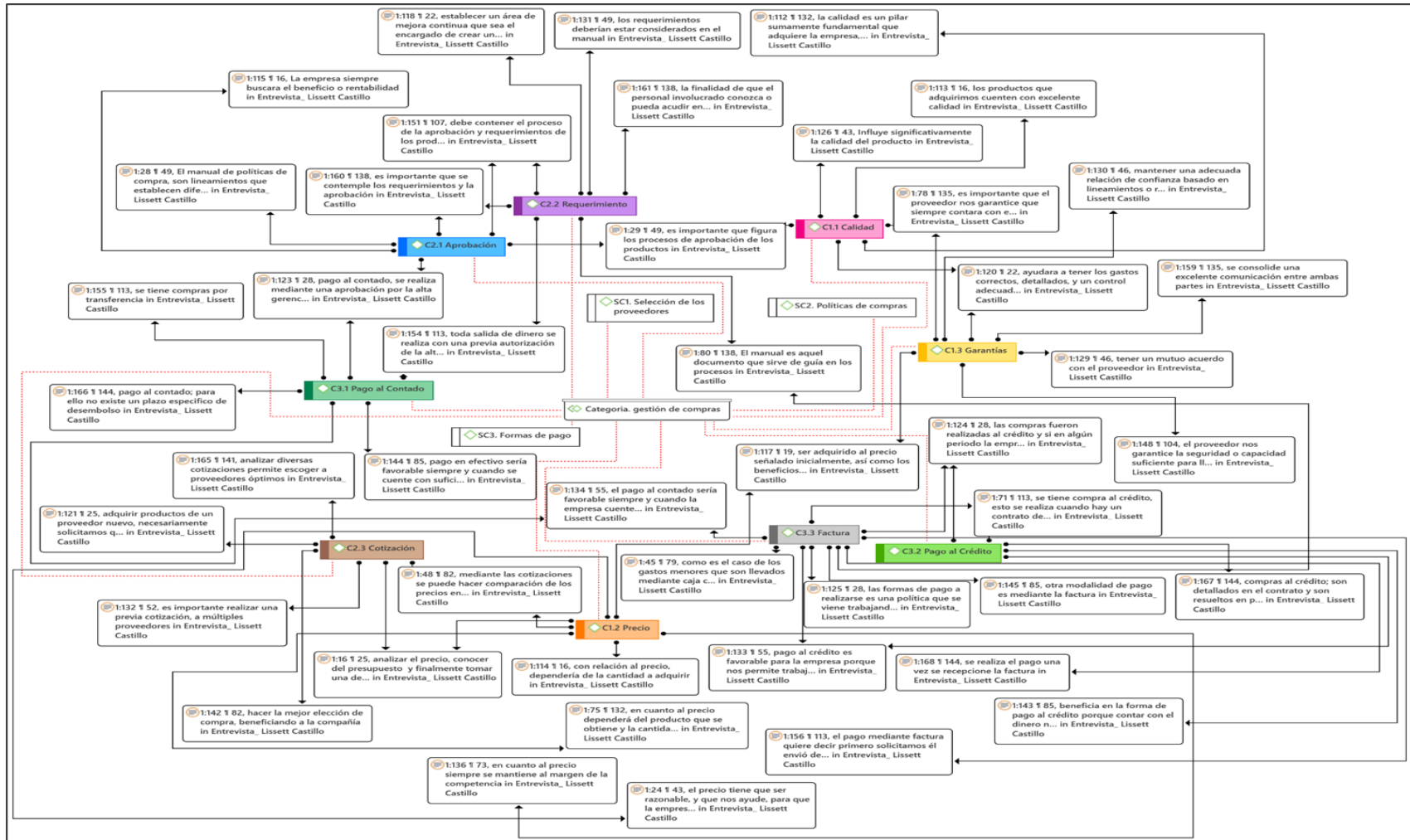
Finalmente, la subcategoría formas de pago, de acuerdo con el análisis horizontal, se determinó que la empresa tuvo una mayor capacidad de pago a proveedores, en el 2020 con relación al 2019, esto aumento considerablemente en un 95.32%, lo cual implica una adecuada gestión de pagos. Por otro lado, la subcategoría en mención se encuentra vinculado con los siguientes indicadores: pago al contado, al crédito y factura. Según la guía de encuesta realizada, el

coordinador de finanzas cuestiona que, no tienen un manual diseñado; sin embargo, siguen la lógica establecida inicialmente, de que todo gasto menor a 500 soles se debe pagar al contado con previa autorización o cuando se tenga algún descuento. Asimismo, se tiene el pago al crédito, donde el gerente señala que, esta modalidad es favorable para la empresa porque permite trabajar sin desembolsar en el momento, contar con dinero y seguir realizando inversiones. Además, menciona el contador de la empresa que la forma de pago más óptima sería, primero recepcionar el comprobante, constatar que sea válido y gestionar con el pago correspondiente; esto facilitaría a tener un control adecuado de las cuentas por pagar comerciales es decir reconciliadas, y permitiría cerrar a tiempo los estados financieros. Por otro lado, se verificó que la empresa tuvo un menor ingreso en el 2020 con relación al 2019, este se redujo en un 7.5%, lo cual no es favorable para la entidad.

#### 4.1.4 Resultado de la gestión de compras, subcategorías y los indicadores.

Figura 5.

Análisis cualitativo de la categoría gestión de compras.



Fuente: Elaboración propia (2021).

En el presente estudio se analizó la gestión de compras de una empresa de servicios, donde se observó diversos problemas que generan el atraso en la organización, para un mayor análisis de la variación entre periodos, de las cuentas por pagar a los proveedores, se utilizó los estados financieros del 2018, 2019 y 2020. Además, se complementó la información, realizando guías de entrevistas, a los trabajadores que están involucrados al departamento de compras, entre ellos se tiene: (a) gerente general, (b) contador, (c) asistente contable, (d) coordinador de finanzas, y (e) encargado del almacén.

Los entrevistados coinciden en que la gestión de compras es sumamente un factor muy importante en la empresa, ya que, realizando un adecuado control, se podría reducir los gastos y costos. Según los resultados obtenidos señalan que, la empresa de servicios no tiene una adecuada gestión. De igual forma se evidencio que no hay una persona adecuada para seleccionar a los proveedores óptimos que brinden excelentes productos, a un buen precio y que nos garanticen contar siempre con el producto o servicios; de igual forma, no se tiene un manual de los procesos, según el asistente contable sugiere elaborar un manual de compras que facilite el trabajo en los diversos procesos ya que serviría de guía. Asimismo, se debe contar con una persona encargado de gestionar las cotizaciones, analizar los precios y calidad de los productos. De acuerdo con el contador general, comenta que, el pago al contado y crédito es óptima, pero la dificultad que se tiene es realizar el pago, pero no contar con el comprobante en el momento, estar solicitando ocasiona pérdida de tiempo, eso genera el atraso en la gestión. Según Bertoglio (1982) señala que, la teoría de sistema es un conjunto de partes coordinadas y en interacción para alcanzar un conjunto de objetivos planteados. Esta teoría guarda relación con la gestión de compras, ya que trabajar de manera coordinada con las demás áreas, es parte de una buena gestión y control para la empresa.

En la subcategoría selección de proveedores, se ha observado que las entrevistas concuerdan que, al momento de seleccionar al proveedor, se requiere analizar qué productos o servicios ofrecen, si cuenta con excelente calidad, y si el precio es razonable. De acuerdo con el contador general, antes de iniciar una relación comercial con el proveedor debe establecerse un contrato que brinde a la empresa confianza y seguridad, igualmente, el asistente contable y el encargado del almacén señalan que debe adicionarse en el contrato el tiempo de entrega de los productos o servicios. La mayoría de los entrevistados coinciden en testificar que debe haber una persona encargada de analizar las cotizaciones de diversos

proveedores, para después escoger a uno adecuado, según las posibilidades de la empresa. En cuanto aporte de Sunder (2005) sobre la teoría del control, sostiene que es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes. Esta teoría guarda relación y contribuye en la selección de proveedores, en que los integrantes de la empresa deberían trabajar de manera coordinada y equilibrada siguiendo los lineamientos establecidos, con el fin de obtener beneficios a favor de la empresa de servicios.

En relación con la subcategoría políticas de compras, se ha observado la falta de implementación de un manual de procedimiento y funciones, ya que los involucrados del área no tienen bien definido las tareas que les corresponde. Según el requerimiento del gerente es establecer, un área de mejora continua que sea el encargado de crear un manual para cada departamento. En cuanto al manual de compras sugiere que si es necesario que señale los procesos y requerimientos; así como indicar quien será la persona encargado de realizar la aprobación de las compras o cotizaciones de los productos. Todo ello ayudara a tener los gastos detallados, correctos, y un control adecuado. En cuanto a la teoría general de sistemas, según Bertoglio (1982) consiste que, es un conjunto de partes coordinadas y en interacción para alcanzar un conjunto de objetivos. La teoría guarda relación ya que las políticas de compras deben manejarse de manera integral y equilibrada, desde el momento de la adquisición de los productos hasta la distribución.

Por otro lado, tenemos la subcategoría formas de pago, donde el coordinador de finanzas señala que, toda salida de dinero se realiza con una previa autorización de la alta gerencia; el pago de los gastos menores a 500 soles, por lo general suelen ser al contado, en cuanto al tipo de pago al crédito señala que, se realiza cuando hay un contrato de por medio que indica las cuotas a cancelarse y señala que los procedimientos que aplica la empresa es la correcta. Por último, se realiza el pago cuando primero nos entreguen el comprobante ya que eso garantizara la salida de dinero, en su gran mayoría sucede con los proveedores nuevos. En cuanto a la teoría económica, Kafka (1981) señala que, el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier forma de organización económica. La teoría guarda relación, por el estudio que se realiza a los precios, mercados y proveedores para ser adquiridos de manera responsable para la organización.



Figura 6.

*Nube de palabras.*



*Fuente:* Elaboración propia (2021).

En la figura 6, se visualiza las diversas palabras que más se aplicaron para la elaboración de la presente investigación, en las cuales tenemos: productos, empresa, compras, calidad, cantidad, manual, departamento, entre otros. Los cuales son más usados en la gestión de compras, desde el momento que se adquiere el producto o servicios.

#### 4.1.5 Análisis vertical del estado de situación financiera, del 2018 al 2020

Se empleó la herramienta del análisis vertical, para determinar la contribución de cada cuenta que compone el estado de situación financiera, y el resultado integral. Del mismo modo, pretende indicar o determinar si el porcentaje de los activos o pasivos son idóneos; el porcentaje se determina de la división de la cuenta que se analizará entre el total por 100. Por ende se examinará, las cuentas que tienen relación con la categoría problema: cuentas por pagar comerciales y relacionadas; en las cuales se observarán las variaciones.

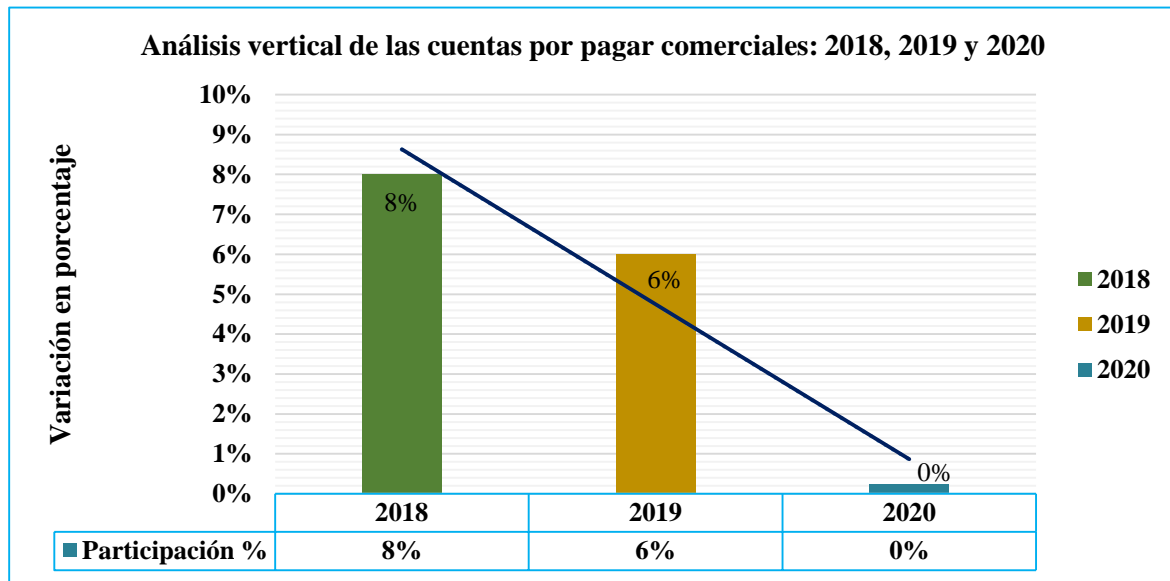
Tabla 2.

*Análisis vertical de las cuentas por pagar comerciales del 2018 al 2020*

| Descripción de la cuenta      | Detalle                       | Año:<br>2018 | Año:<br>2019 | Año:<br>2020    |
|-------------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|-----------------|
| Cuentas por pagar comerciales | Cuentas por pagar comerciales | = 843,381    | = 8%         | 746,641 = 6%    |
| Cuentas por pagar comerciales | Total pasivo y patrimonio     | 10,635,086   | 13,501,756   | 14,584,776 = 0% |

Figura 7.

*Variación porcentual de las cuentas por pagar comerciales.*



*Fuente:* Elaboración propia (2021).

De acuerdo, con la tabla 2 y la figura 7, se realizó el análisis vertical de las cuentas por pagar comerciales, en la cual se observó el porcentaje de participación (%) por periodo de las deudas con los proveedores. En el 2018, la empresa de servicios se encontró en un 8 % endeudado con los proveedores, de igual forma para el año siguiente trato de reducir la deuda en un 6%, asimismo en el año 2020 llegó a un 0.24 % de deuda con terceros en el corto plazo, es decir que la empresa tuvo mayor capacidad de pago para saldar las deudas.

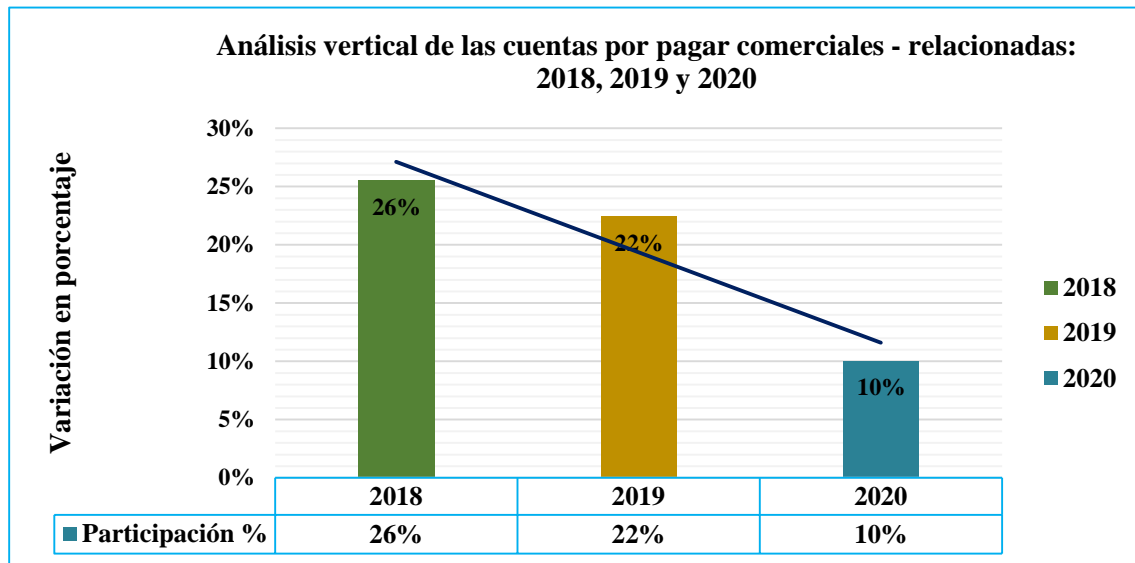
Tabla 3.

*Análisis vertical de las cuentas por pagar comerciales relacionada 2018 al 2020*

| Descripción de la cuenta                     | Detalle                                      | Año: 2018         | Año: 2019       | Año: 2020       |
|--|--|-------------------|-----------------|-----------------|
| Cuentas por pagar comerciales - relacionadas | Cuentas por pagar comerciales - relacionadas | = 2,718,103 = 26% | 3,033,930 = 22% | 1,463,436 = 10% |
|  | Total pasivo y patrimonio                    | 10,635,086        | 13,501,756      | 14,584,776      |

Figura 8.

Variación porcentual de las cuentas por pagar comerciales relacionadas.



Fuente: Elaboración propia (2021).

Según el estudio realizado, se observa la participación por la que está compuesta la cuenta por pagar comerciales - relacionadas de la empresa de servicios. Donde en el 2018 tuvo como deudas a las empresas relacionadas en un 26 %, y para el 2019 redujo en un 22 %; en la cual podemos concluir que para el 2020 fue más favorable, es decir, disminuyó considerablemente en un 10 %, la cual implica que, la empresa tuvo una mejor gestión en los procesos de pago y control en saldar las deudas

#### 4.1.6 Análisis horizontal del estado de situación financiera, del 2018 al 2020

Con respecto al análisis horizontal de los estados financieros se utiliza para analizar la tendencia de las cuentas durante varios años o periodos. Para realizar cierto análisis se requiere como mínimo dos estados financieros elaborados con el mismo método; del mismo modo es necesario realizar comparaciones de los importes obtenidos con los del mismo sector o competencia para determinar las fortalezas o sus debilidades de la empresa, En la tabla 4 y figura 9 observaremos la tendencia que se tiene de la categoría problema a estudiar y las variaciones que surgen, si es favorable para la empresa o que decisiones debería tomar al respecto.

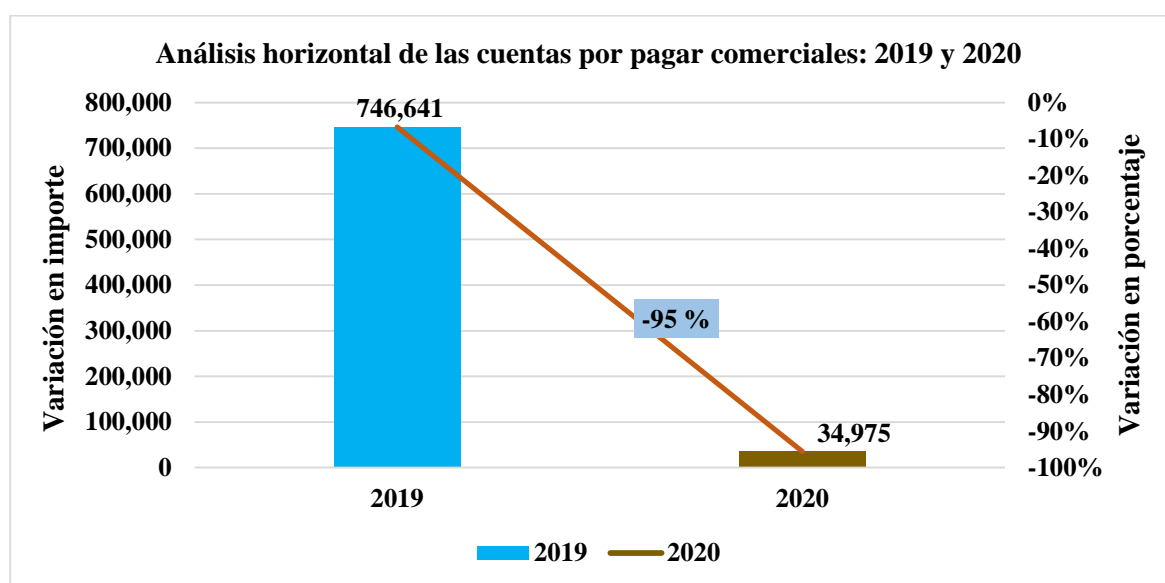
Tabla 4.

*Análisis horizontal de las cuentas por pagar comerciales del 2019 al 2020*

| Descripción de la cuenta      | Detalle                              | Años: 2020 y 2019 |          |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------|----------|
| Cuentas por pagar comerciales | Cuentas por pagar comerciales - 2020 | -                 | = 34,975 |
|                               | Cuentas por pagar comerciales - 2019 | 746,641           |          |
|                               |                                      |                   | -95%     |

Figura 9.

*Variación horizontal de las cuentas por pagar comerciales.*



Fuente: Elaboración propia (2021).

Según la figura 9, se visualiza la variación o tendencia de las cuentas por pagar comerciales que hay, de un periodo a otro. En el año 2020 con respecto al 2019 se tuvo una variación de 95% quiere decir que, para el 2020 la empresa fue más eficiente con saldar las deudas y tener un control adecuado. Por otro lado, podemos indicar que en términos monetarios se redujo la deuda en S/ 711,666, lo cual implica una confianza y seguridad con los proveedores. Asimismo, nos permita seguir trabajando de manera óptima.

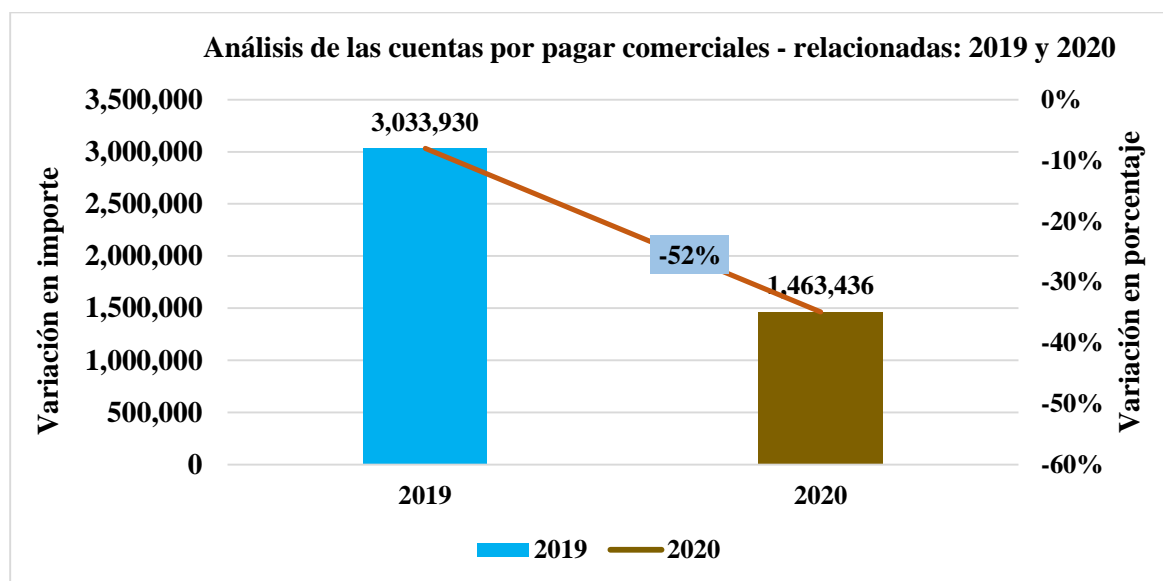
Tabla 5.

*Análisis vertical de las cuentas por pagar comerciales relacionada 2019 al 2020*

| Descripción de la cuenta                     | Detalle   | Años: 2020 y 2019 |             |
|--|---|-------------------|-------------|
| Cuentas por pagar comerciales - relacionadas | Cuentas por pagar comerciales - relacionadas 2020 | -                 | = 1,463,436 |
|  | Cuentas por pagar comerciales - relacionadas 2019 | 3,033,930         |             |
|  |   |                   | -52%        |

Figura 10.

Variación horizontal de las cuentas por pagar comerciales relacionadas



Fuente: Elaboración propia (2021).

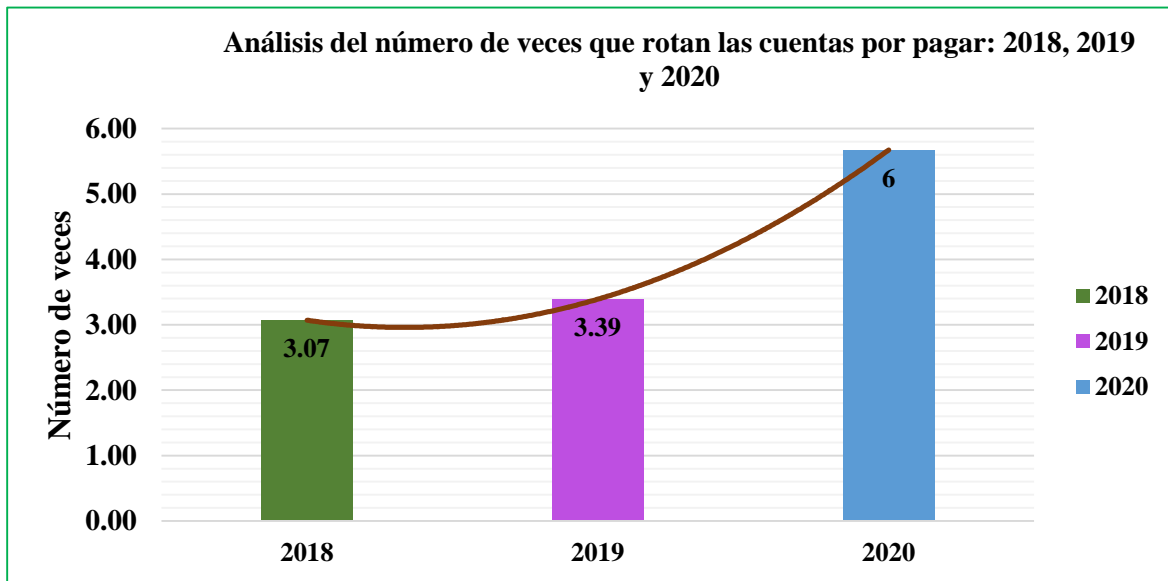
En la tabla 5 y figura 10, se observa la tendencia que tiene la cuentas por pagar comerciales – relacionadas con respecto a los años 2019 y 2020. Se utilizó el método análisis horizontal, que nos ayuda a determinar la variación que nos resultó de la gestión, en la cual podemos indicar que para el año 2020 con respecto al año 2019 la empresa, tuvo mayor capacidad de pagos a los proveedores relacionados, es decir redujo la deuda en un 52 %. Asimismo, podemos indicar que en importes la entidad redujo la deuda en un S/ 1,570,494 la cual se visualiza que es un monto considerable. Por ende, la empresa se está deslindando de las deudas contraídas, eso implica una buena gestión en los procesos.

Tabla 6.

Rotación de las cuentas por pagar comerciales-relacionadas en veces

| Descripción de la cuenta                        | Detalle                                     | Año: 2018    | Año: 2019    | Año: 2020   |
|---|---|--------------|--------------|-------------|
| Número de veces que rotan las cuentas por pagar | Costo de ventas                             | = 10,934,107 | = 12,821,975 | = 8,498,992 |
|   | Cuentas por pagar comerciales+ relacionadas | = 3,561,484  | = 3,780,571  | = 1,498,411 |
|   |   | = 3.0 veces  | = 3 veces    | = 6 veces   |

Figura 11.  
Rotación de las cuentas por pagar en veces.



Fuente: Elaboración propia (2021).

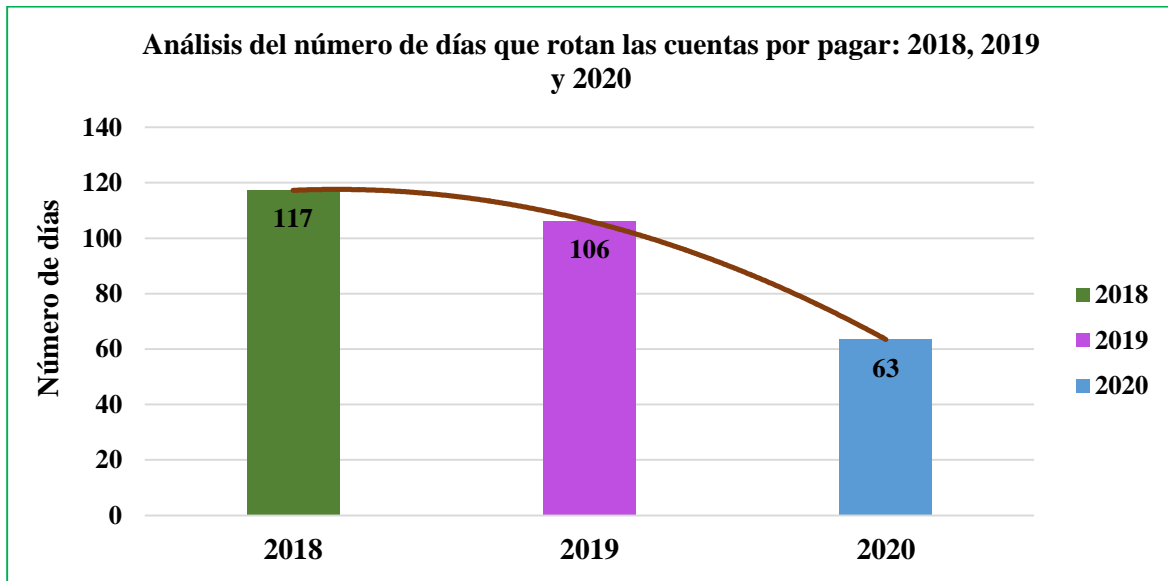
En la tabla 6 y figura 11, se realizó el análisis de la rotación de las cuentas por pagar comerciales y relacionadas, que nos ayuda a conocer las veces que rotan los pagos de los proveedores durante el año, para ello se utilizó los estados financieros del 2018, 2019 y 2020. Por lo tanto, en el 2018 se observa que las cuentas por pagar comerciales rotaron 3.07 veces al año; para el 2019 su rotación se incrementó en 0.32 veces. Sin embargo, para el año 2020 tuvo un incremento considerable al tener una rotación de 6 veces. Es decir, que la entidad tuvo mayor capacidad de pagos para reducir o rotar las deudas contraídas con los proveedores

Tabla 7.  
Rotación de las cuentas por pagar comerciales-relacionadas en días

| Descripción de la cuenta                         | Detalle  | Año: 2018                                     | Año: 2019                                     | Año: 2020                                 |
|--|--|---|---|---|
| Número días en la que la empresa paga sus deudas | Cuentas por pagar comerciales x 360<br>costo de ventas | $\frac{1,282,134,132}{10,934,107} = 117$ días | $\frac{1,361,005,560}{12,821,975} = 106$ días | $\frac{539,427,960}{8,498,992} = 63$ días |

Figura 12.

*Rotación de las cuentas por pagar en días.*



*Fuente:* Elaboración propia (2021).

Según la tabla 7 y figura 12, se efectuó el análisis de la rotación de las cuentas por pagar comerciales – relacionadas, para saber con exactitud después de cuantos días se llevaban a cabo el pago de las obligaciones con los proveedores. Se determinó que en el año 2018 se saldaron las deudas cada 117 días, eso implica cada 3.07 veces durante el año; con respecto al año 2019 fueron cada 106 días, podemos deducir que se realizó, 3.39 veces durante el periodo. Por último, en el año 2020, se canceló las deudas comerciales y relacionadas cada 63 días, quiere decir un aproximado de 6 veces durante el año en curso. Lo cual no se considera un excelente pagador en ninguno de los 3 años analizados, porque lo recomendable es pagar las deudas en un periodo de 30 y 60 días.

## 4.2 Discusión de los resultados

En la presente indagación denominada, análisis de la gestión de compras en una empresa de servicios 2019 – 2020, tuvo por objetivo analizar el estado de la gestión de compras y la técnica que se empleo fue, la entrevista, para ello se recopiló información de las personas involucradas al departamento compras como son: (a) gerente general, (b) contador general, (c) asistente contable, (d) coordinador de finanzas, y (e) encargado del almacén. Según los resultados obtenidos se identificaron algunas falencias que existe en la empresa como; contar con personal irresponsable, que conlleva a la desorganización; control inadecuado, quiere decir fallas constantes con el sistema contable, que implica la duplicidad de documentos, así como la falta de capacitación constante. Asimismo, se utilizó los estados financieros de 3 periodos consecutivos, para determinar la gestión de la empresa. Además, se efectuó (tabla 7 y figura 12), el análisis de la rotación de las cuentas por pagar comerciales relacionadas, para saber con exactitud después de cuantos días se llevan a cabo el pago de las obligaciones con los proveedores. Se determinó que en el año 2018 se saldaron las deudas cada 117 días, eso implica cada 3.07 veces durante el año; con respecto al año 2019 fueron cada 106 días, podemos deducir que se realizó, 3.39 veces durante el periodo. Por último, en el año 2020, se canceló las deudas comerciales y relacionadas cada 63 días. Es decir, un aproximado de 6 veces durante el año en curso; lo cual no se considera un excelente pagador. El estudio coincide con la investigación, De la cruz y Santivañez (2017) donde especifican que, la empresa tiene puntos críticos que afectan a la gestión compras, como es el caso en la entrega de la cotización que se da fuera de la fecha establecida, la demora en ingresar la información al sistema, y falta de cumplimiento con respecto al proveedor sobre lo estipulado en el contrato. Del mismo modo, Franco (2018) en su estudio señala que no se tiene establecido lineamientos, lo cual generara mayor tiempo en la ejecución de los proceso, por esa razón se tiene por finalidad evaluar la gestión de compras, y plantear acciones de mejoramiento.

Con respecto a la selección de proveedores, se identificó que no hay un método o técnica que utilizan, para la selección adecuado de los posibles proveedores lo cual genera contar con productos o servicios de baja calidad, la variación de precios, en algunas ocasiones son coordinados de manera verbal, esto implica que en ciertas momentos no se cumpla, lo cual perjudica en la gestión de la empresa. Por otro lado se realizó la variación o tendencia de las cuentas por pagar comerciales que hay, de un periodo a otro (figura 9), se visualiza que en el año 2020 con respecto al 2019 se tuvo una variación del 95% quiere decir



que, para el 2020 la empresa fue más eficiente con saldar las deudas y tener un control adecuado. Por otro lado, podemos indicar que en términos monetarios se redujo la deuda en S/ 711,666, lo cual implica una confianza y seguridad con los proveedores y seguir trabajando de la mejor forma. Por ende, se podría indicar que este indicador tiene relación con la investigación de Ortega y Rugel (2019), donde señalan, sobre las distintas alternativas de solución en los procesos de compra; con el fin de establecer o diseñar mecanismos para el área de compras e implementar un manual que tendrá por finalidad, mejorar la gestión del departamento compras, así como evaluar y seleccionar a los posibles proveedores, y que no se cometa errores en la adquisición de los productos o servicios, que ocasiona la pérdida de tiempo y la variación de los precios lo que genera un pérdida no planificado para la empresa. Asimismo, Espinoza (2018), señala que, según los resultados obtenidos de las encuestas sobre la selección de proveedores, demuestran inconsistencias con la información recibida, lo cual genera que las compras no se gestionen de manera correcta, por ende, sucede los atrasos en las cotizaciones, dificultad en atender los requerimientos, así como la variación de los precios. Por otro lado, De la Cruz y Santivañez (2017) coinciden en indicar que, no tienen una política clara de la selección de proveedores, así como la negociación mediante un contrato de por medio; es de vital importancia que los socios de la entidad deben tener claro o identificar los puntos críticos para que puedan afrontar. Por otro lado, revertir la situación, es decir tener una buena negociación y el acceso al financiamiento contribuiría adecuadamente al crecimiento de la empresa.

Con relación a las políticas de compras, se identificó que la empresa no cuenta con un manual de procedimientos, donde se detalle todos los procesos de los productos o servicios que realice la empresa desde la adquisición hasta la distribución. Del mismo modo implementar un manual en el departamento de compras serviría como guía a los trabajadores y contribuiría significativamente a la empresa. Igualmente se evidenció que los integrantes de la empresa no tienen bien definido las actividades que les corresponde, esto ocasiona tener un desorden en la gestión de compras, por otro lado se realizó la tendencia que tiene la cuentas por pagar comerciales – relacionadas, con el método horizontal, con respecto a los años 2019 y 2020, (tabla 5 y figura 10), que nos ayuda a determinar la variación que nos resultó de la gestión, en la cual podemos indicar que para el año 2020 con respecto al año 2019 la empresa de servicios, tuvo mayor capacidad de pagos a los proveedores relacionados, es decir redujo la deuda en un 52 %. Asimismo, este resultado coincide con el

estudio de Castillo (2020) donde evidencio que, las compras inciden de manera significativa en la productividad, sin embargo, no tienen implementado políticas de compras que ayuden en los procesos de adquisiciones, con la finalidad de volverse más eficaces y eficientes en el proceso. En el mismo contexto, Gamarra (2017) en su estudio señala que, no tienen implementadas políticas de compras, según la encuesta realizada el 90% están convencidos en elaborar políticas que le ayudaría a reducir los reclamos o quejas de sus clientes internos. Por otro lado, ayudaría a mejorar la calidad del servicio que brindan. Sin embargo, Espinoza (2018), en su estudio realizado en Guayaquil, tiene como resultado de las encuestas, que los integrantes de la empresa 89% manifiestan que no saben si existe una política de compras, y el 11% manifiestan que si conocen un poco de los procesos; se realizó el análisis porcentual (%) de incremento y se determinó que el gasto de la empresa se elevó en 9% en 8 meses, donde se evidencio que no hubo una adecuada organización de compras.

Por último, se tiene las formas de pago. Según el análisis se identificó que la empresa tiene una política que no se encuentra plasmado en el documento. Sin embargo, señalan algunos involucradas del departamento de compras que el método que utilizan es óptima. Asimismo, se realizó el análisis vertical de las cuentas por pagar comercial (tabla 2 y figura 7), donde en el 2018 la empresa de servicios se encontró en un 8 % endeudado con los proveedores, de igual forma para el año siguiente trato de reducir la deuda en un 6%, asimismo en el año 2020 llego a un 0.24 % de deuda con terceros en el corto plazo. Es decir que la empresa tuvo mayor capacidad de pago para saldar las deudas. Del mismo modo la investigación coincide con el estudio de Gómez (2017), donde señala el 90% de la veces el pago es en dólares, en cuanto al pago al contado son realizados en las cuentas bancarias, además cuentan con un menor pago al crédito que va del intervalo de 15 a 90 días, según el volumen de las compras, con respecto a las formas de pagos que aplican señala que, casi nunca se cumple. Asimismo, Parrales (2017) indica en su estudio que no tiene una política establecida en el documento. Sin embargo siguen la secuencia interna entre los trabajadores; que es de la siguiente manera, solo realizan pagos una vez a la semana que es los viernes de 3 a 5 de la tarde, donde el proveedor debe mandar el detalle de los comprobantes pendientes por pagar, de esa forma lo primero que se realiza es validar cada uno de los comprobantes si son correctos y fueron recepcionados para luego proceder a realizar el pago.

## CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

**Primera:** Se analizó el estado de la gestión de compras en la empresa de servicios, donde se identificaron la ausencia de políticas, de igual forma se evidencio que no se realiza las capacitaciones con las personas estableces o que se integran a la empresa, lo cual en muchas ocasiones se cometen errores contables, por otro lado se analizó la rotación de cuentas por pagar comerciales - relacionadas, donde se determina que en el año 2020 con respecto al año 2019 rotan cada 63 días, es decir 6 veces aproximado durante el periodo, lo cual significa que la empresa no tiene una buena gestión, porque lo recomendable es pagar las deudas en un periodo de 30 y 60 días.

**Segunda:** Se realizó el análisis del estado de la selección de proveedores, donde se evidenciaron que la empresa no cuenta con métodos, técnicas o políticas que garanticen la elección adecuada. Asimismo, se realizó el análisis horizontal donde en el año 2020 con respecto al 2019 tuvo una variación de 95% quiere decir que la empresa fue más eficiente con saldar las deudas y tener un control adecuado, por otro lado podemos indicar en términos monetarios que redujo la deuda en S/ 711,666, lo cual implica una confianza y seguridad con los proveedores y seguir trabajando de la mejor forma.

**Tercera:** Se analizó el estado de las políticas de compras, donde se observó que la empresa no cuenta con un manual, donde se encuentre detallado los procesos de la adquisición hasta la distribución, sería de gran ayuda para el conocimiento de las personas que se integran. Por otro lado, se realizó el análisis horizontal de las cuentas por pagar comerciales relacionadas que nos ayuda a determinar la variación que nos resultó de la gestión, en la cual podemos indicar que para el año 2020 con respecto al año 2019 la empresa de servicios, tuvo mayor capacidad de pagos a los proveedores relacionados, es decir redujo la deuda en un 52 %.

**Cuarta:** Por último, se realizó el análisis de las formas de pago en donde se evidenciaron que la empresa no tiene un documento estableció, donde detalle los procesos a

seguir, por ende implica atraso de los pagos, por otro lado se analizó que la empresa realiza los pagos; sin embargo no cuenta con la factura. Asimismo, para determinar si la gestión de pagos en el 2020, fue la adecuada se utilizó el método vertical de donde se determinó que la empresa de servicios en el 2018 se encontró en un 8 % endeudado con los proveedores, de igual forma para el año siguiente trato de reducir la deuda en un 6%, asimismo en el año 2020 llegó a un 0.24 % de deuda con terceros en el corto plazo. Es decir, que la empresa tuvo mayor capacidad de pago para saldar las deudas.

## 5.2 Recomendaciones

- Primera:** En este primer punto se recomienda al gerente general crear un área de mejora continua donde se encargue de realizar el manual de los procesos, especialmente de compras. Asimismo, se recomienda realizar capacitaciones constantes al personal estable ya que le ayudaría a actualizarse de los nuevos procesos, como a los nuevos que se integran a la empresa; por último realizar evaluaciones constantes, de todos los procesos implementados, evitaría a no cometer errores con la documentación o procesos, de esa forma el personal que tenga la base en los procesos puede gestionar con mayor rapidez en los procesos y tener la información correcta.
- Segunda:** Se recomienda a los socios, que el departamento de mejora continua adicione como actividad la selección de los proveedores, que sean los encargados, de generar una data de todos los proveedores que se requieran, mediante la incorporación de la plataforma Fullstep que, facilita en tener un control adecuado del ciclo del gasto. Del mismo modo ayuda a obtener datos actualizados de los proveedores, conseguir información online de manera personalizada. Asimismo esta herramienta es factible en adaptar a cualquier sistema contable que emplea la empresa.
- Tercera:** Se recomienda al gerente y contador, realizar una pequeña evaluación a los involucrados del área para saber que tanto conocen de las políticas de la empresa y poder capacitarlos en lo que les falta, con respecto al análisis de las compras con el departamento de almacén debería establecerse un acuerdo donde el coordinador de almacén ingrese la guía de remisión de los productos recepcionados y el área contable utilice esa guía para generar la factura. En cuanto a los problemas del sistema operativo debería realizarse una revisión general y las actualizaciones deben llevarse a cabo un fin de semana.
- Cuarta:** Por último, se recomienda al gerente que, adapte un manual de formas de pago que ayuden en el proceso, asimismo implementar el software ERP donde se registre los documentos, y se digite la fecha de vencimiento, una vez realizada el pago reconciliar la operación, de esa forma tener una base de datos actualizada.

## REFERENCIAS

- Actualidad empresa. (14 de junio de 2014). <http://www.actualidadempresa.com>. Obtenido de [www.actualidadempresa.com: http://www.actualidadempresa.com/gestion-de-compras-actividades-funciones-conductas-tipos-y-el-proceso-de-compra/](http://www.actualidadempresa.com/gestion-de-compras-actividades-funciones-conductas-tipos-y-el-proceso-de-compra/)
- AEC. (03 de marzo de 2021). <https://www.aecconsultoras.com>. Obtenido de [www.aecconsultoras.com: https://www.aecconsultoras.com/noticias-sectoriales/digitalizar-el-proceso-de-compras-estrategia-clave-para-ahorrar-en-costes-de-aprovisionamiento/](https://www.aecconsultoras.com/noticias-sectoriales/digitalizar-el-proceso-de-compras-estrategia-clave-para-ahorrar-en-costes-de-aprovisionamiento/)
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación Introducción a la metodología científica 6ª Edición*. Venezuela: Editorial Episteme, C.A. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/301894369\\_EL\\_PROYECTO\\_DE\\_INVESTIGACION\\_6a\\_EDICION](https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION)
- Bäckstrand, J., Suurmond, R., Raaij, E., & Chen, C. (2019). *Purchasing process models: Inspiration for teaching purchasing and supply management*. Suecia: Escuela de Ingeniería, Universidad de Jönköping. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1478409219300858?via%3Dihub#!>
- Behar, D. (2008). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Colombia: Editorial Shalom. Obtenido de <http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>
- Bertoglio, Ulises;. (1982). *Teoría general de sistemas*. México: Editorial Limusa. Obtenido de [https://camilos03.files.wordpress.com/2015/08/1-\\_introduccion\\_a\\_la\\_teor%C3%ADa\\_general\\_de\\_sistemas\\_-\\_oscar\\_johansen2-libre.pdf](https://camilos03.files.wordpress.com/2015/08/1-_introduccion_a_la_teor%C3%ADa_general_de_sistemas_-_oscar_johansen2-libre.pdf)
- Bind ERP. (2021). <https://www.blog.bind.com>. *www.blog.bind.com*, 1. Obtenido de [www.blog.bind.com: https://blog.bind.com.mx/que-son-politicas-de-compras](https://blog.bind.com.mx/que-son-politicas-de-compras)
- Borjas, C. (2007). Purchase Management in Oil Distributing Companies of Maracaibo. *Red de Revistas Científicas de América Latina*, 70-79. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99314566005>
- Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Ecuador: Editado y publicado por UIDE. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog%C3%ADa%20para%20la%20investigaci%C3%B3n%20hol%C3%ADstica.pdf>

- Carrasco, R. (2007). *Metodologías para la Investigación en Gestión de Operaciones*. España: Universidad politécnica de Madrid. Obtenido de [http://oa.upm.es/1143/1/CARRASCO\\_01\\_2007.pdf](http://oa.upm.es/1143/1/CARRASCO_01_2007.pdf)
- Carrillo, M. (2020). El crédito fiscal en la determinación del Impuesto General a las Ventas. *lpderecho.pe*, 1-1. Obtenido de <https://lpderecho.pe/credito-fiscal-determinacion-impuesto-general-ventas/>
- Casanovas, A. (2016). *Gestión de políticas de empresa*. España: Edita Grupo Wolters Kluwer. Obtenido de [https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/es/pdf/2016/12/Cuadernos\\_Legales\\_N5.pdf](https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/es/pdf/2016/12/Cuadernos_Legales_N5.pdf)
- Castillo, E., & Vásquez, M. (2003). El rigor metodológico en la investigación cualitativa. *Colombia médica*, 164-167.
- Castillo, L. (2020). *Gestión de compras y su relación en la productividad de las adquisiciones de la Eps Grau S.A, Piura 2019*. Lima: Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/59303>
- Ceupe. (2021). <https://www.ceupe.com>. Obtenido de [www.ceupe.com](http://www.ceupe.com): <https://www.ceupe.com/blog/objetivos-de-la-logistica-de-compras.html>
- Circulantis. (2018). <https://www.circulantis.com>. Obtenido de [www.circulantis.com](http://www.circulantis.com): <https://circulantis.com/blog/formas-pago-empresas/>
- Cisneros, J. (2019). La gestión de compras en el área logística. *Datadec*, 1-1. Obtenido de <https://www.datadec.es/blog/la-gestion-de-compras-en-el-area-logistica>
- Clausó, A. (1993). Análisis documental: el análisis formal. *Revistas científicas complutenses*, 11-19. Obtenido de [file:///C:/Users/user%20pc/Downloads/12586-Texto%20del%20art%C3%ADculo-12666-1-10-20110601%20\(6\).PDF](file:///C:/Users/user%20pc/Downloads/12586-Texto%20del%20art%C3%ADculo-12666-1-10-20110601%20(6).PDF)
- Clavijo, D., Guerra, D., & Yáñez, D. (2014). *Método, metodología y técnicas de la investigación aplicada al derecho*. Colombia: Grupo editorial Ibañez. Obtenido de [http://fui.corteconstitucional.gov.co/doc/pub/31-08-2017\\_7b9061\\_60327073.pdf](http://fui.corteconstitucional.gov.co/doc/pub/31-08-2017_7b9061_60327073.pdf)
- De la Cruz, M., & Santivañez, J. (2017). *Análisis de la mejora de la gestión de compra en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir en Lima. Propuesta de mejora en la empresa Trading Fashion Line S.A*. Lima: Universidad peruana de ciencias aplicadas. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/622924>

- Escrivá, J., Savall, V., & Martínez, A. (2014). *Gestión de compras*. España: McGraw Hill/Interamericana de España S.L. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>
- Escudero, J. (2011). *Gestión comercial y servicio de atención al cliente*. España: Ediciones Paraninfo.es. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=EpsvChk941kC&printsec=frontcover&dq=GESTION&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=EpsvChk941kC&printsec=frontcover&dq=GESTION&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Espinoza, C. (2018). *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*. Ecuador: Universidad católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11016/1/T-UCSG-POS-MAE-187.pdf>
- Finutive. (2017). <https://www.blog.finutive.com>. Obtenido de [www.blog.finutive.com](https://www.blog.finutive.com): <https://blog.finutive.com/proveedores/gestion-de-los-pagos-de-la-empresa/>
- Flick, U. (2007). *Introducción a la investigación cualitativa 2da edición*. Madrid: Fundación Paideia Galiza. Obtenido de [https://www.academia.edu/36971366/introduccion\\_a\\_la\\_investigacion\\_cualitativa](https://www.academia.edu/36971366/introduccion_a_la_investigacion_cualitativa)
- Franco, P. (2018). *Propuesta de mejora para el proceso de gestión de compras locales en Redondos*. Lima: Universidad nacional agraria la molina. Obtenido de <https://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/3694>
- Galiana, J. (2018). *Manual de gestión de compras para logísticos*. España: Punto Rojo Libros, S.L. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=5OVcDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+compras+libros&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjbluTix8PwAhUCr5UCHZ96AUMQ6AEwAXoECAYQA#v=onepage&q&f=false>
- Gamarra, C. (2017). *Propuesta de diseño de políticas de compras para optimizar la calidad de servicio del área mantenimiento de Perú masivo*. Lima: Universidad Ricardo Palma. Obtenido de [http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/1582/T030\\_09594588\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/1582/T030_09594588_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Gómez, F. (2017). *Propuesta de manual de procedimientos de Compras aplicado a la gerencia de abastecimiento del ingenio azucarero el Cairo, S.A*. Nicaragua: Universidad nacional



- autónoma. Obtenido de  
<http://riul.unanleon.edu.ni:8080/jspui/bitstream/123456789/6730/1/237885.pdf>
- Gómez, S. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Revisión editorial: Ma. Eugenia Buendía López. Obtenido de  
[https://www.academia.edu/35808506/Metodologia\\_de\\_la\\_investigacion\\_Sergio\\_Gomez\\_Bastar\\_1\\_](https://www.academia.edu/35808506/Metodologia_de_la_investigacion_Sergio_Gomez_Bastar_1_)
- Gonzáles, T. (2018). *Análisis del proceso de compra mediante el uso de influencers en la Campaña Do You Puma, Lima, 2018*. Lima: Universidad César Vallejo. Obtenido de  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/36749>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de  
<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Herrera, O. (2008). Análisis cualitativo desde la perspectiva de la gestión del conocimiento en la cadena de abastecimientos de alimentos Bogotá-Cundinamarca. *Revista ciencias estratégicas*, 265-279. Obtenido de  
<https://www.redalyc.org/pdf/1513/151312829004.pdf>
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística 3ra edición*. Venezuela: Editado por fundación Sypal. Obtenido de  
<https://ayudacontextos.files.wordpress.com/2018/04/jacqueline-hurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacion-holistica.pdf>
- Kafka, F. (1981). *Teoría económica*. Perú: universidad del pacífico. Obtenido de  
<https://core.ac.uk/download/pdf/84613092.pdf>
- Keats, D. (2009). *Entrevista guía práctica para estudiantes y profesionales*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de  
[https://www.academia.edu/10899500/LIBRO\\_DE\\_ENTREVISTA\\_GUIA\\_PRACTICA](https://www.academia.edu/10899500/LIBRO_DE_ENTREVISTA_GUIA_PRACTICA)
- Leenders, J. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. México: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. DE C.V. Obtenido de  
<https://profesorailleanasilva.files.wordpress.com/2016/10/administracion-de-compras-y-abastecimientos-14ed-p-fraser-johnson-michiel-r-leenders-y-anna-e-flynn.pdf>

- Ligia, N. (2013). *Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva*. Colombia: Eco Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Gerencia-de-compras.pdf>
- Lopera, J., Ramírez, C., Zuluaga, M., & Ortiz, J. (2010). El método analítico como método natural. *Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 1-28. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/181/18112179017.pdf>
- McMillan, J., & Schumacher, S. (2005). *Investigación educativa 5ta Edición*. Madrid: Pearson educación S.A. Obtenido de [https://www.academia.edu/35837138/McMillan\\_J\\_H\\_Schumacher\\_S\\_2005\\_Investigacion\\_educativa\\_5\\_ed\\_LIBRO\\_INVESTIGACION\\_EDUCATIVA](https://www.academia.edu/35837138/McMillan_J_H_Schumacher_S_2005_Investigacion_educativa_5_ed_LIBRO_INVESTIGACION_EDUCATIVA)
- Melo, C., & Ramos, R. (2018). *Importância da gestão de compras nas indústrias de confecções*. Brasil: Universidade Estadual Vale do Acaraú. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/gestao-compras-confeccoes.html>
- Montoya, A. (2009). *Administración de compras*. Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/08/Administraci%C3%B3n-de-compras-3ra-Edici%C3%B3n.pdf>
- Okuda, M., & Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 118-124. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/806/80628403009.pdf>
- Olivares, A., & Soria, K. (2019). Proposal of an optimal purchase policy for drugstore medication in the Vicuña health department. *Revista de análisis económico*, 1-21. Obtenido de <https://www.scielo.cl/pdf/rae/v34n2/0718-8870-rae-34-02-00001.pdf>
- Orellana, D., & Sánchez, M. (2006). Técnicas de recolección de datos en entornos virtuales más usadas en la investigación cualitativa. *Revista de investigación educativa*, 205-222. Obtenido de <file:///C:/Users/user%20pc/Downloads/97661-Texto%20del%20art%C3%ADculo-392921-1-10-20100310.pdf>
- Ortega, B., & Rugel, C. (2019). *Manual de procedimientos para el área de compras de la compañía orodelti*. Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/manual-procedimientos-orodeltisa.html>

- Parrales, M. (2017). *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en shoe store*. Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/17747>
- Peña, L., & Rodríguez, Y. (2018). Evaluation and Selection of Providers Procedure Based on the Hierarchical Analysis Process and a Mixed Integer/Linear Programming. *Redalyc.org*, 1. doi:10.14483/23448393.13316
- Peña, T., & Pirela, J. (2007). La complejidad del análisis documental. *redalyc*, 55-81. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2630/263019682004.pdf>
- Piedad, M. (2006). El método de estudio de caso. *Red de Revistas Científicas*, 165-193. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>
- Pimienta, J., & De la orden, A. (2017). *Metodología de la investigación*. México: Pearson educación. Obtenido de <file:///C:/Users/user%20pc/Downloads/Pimienta-Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%203ra%20ed.pdf>
- Pineda, E., Alvarado, E., & Canales, F. (1994). *Metodología de la investigación manual para el desarrollo de personal de salud*. Washington: Organización Panamericana de la Salud. Obtenido de <https://iris.paho.org/handle/10665.2/3132>
- Portal, E. (2011). *Compras y almacén gastronómico*. 2011. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/wp-content/uploads/2011/10/manual-compras-almacen-empresas-gastronomia-libro.pdf>
- Quintana, A. (2006). *Metodología de investigación científica cualitativa*. Lima: UNMSM. Obtenido de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/2724>
- Quiroz, N. (25 de octubre de 2020). Estrategias de optimización en la gestión de compras. *logistica360*, 1-1. Obtenido de <https://www.logistica360.pe/estrategias-de-optimizacion-en-la-gestion-de-compras/>
- Ramos, A. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa*, 1. Obtenido de <http://reicomunicar.org/index.php/reicomunicar/article/view/25>
- Ruiz, V. (2018). Política de compras. *emprendepyme.net*, 1. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/politica-de-compras.html>

- Sánchez, J. (2021). Compra de mercaderías. *Economipedia*, 1. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/compra-de-mercaderias.html>
- Sánchez, M., & Vega, J. (2003). Algunos aspectos teórico-conceptuales sobre el análisis documental y el análisis de la información. *Revistas de investigación científica y social*, 49-60. Obtenido de <https://biblat.unam.mx/es/revista/ciencias-de-la-informacion/articulo/algunos-aspectos-teorico-conceptuales-sobre-el-analisis-documental-y-el-analisis-de-la-informacion>
- Sangri, A. (2014). *Administración de compras*. México: Primera Edición Ebook. Obtenido de <https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074386202.pdf>
- Sarache, W., Castrillón, Ó., & Ortiz, L. (2009). Selección de proveedores: una aproximación al estado del arte. *Revistas Científicas de América Latina*, 145-167. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/205/20511730008.pdf>
- Soto, E., & Escribano, E. (2019). El método estudio de caso y su significado en la investigación educativa. *Red de Investigadores Educativos Chihuahua A.C.*, 203-221. Obtenido de <https://rediech.org/inicio/images/k2/libro-2019-arzola-11.pdf>
- SUNAT. (23 de setiembre de 2007). <https://www.sunat.gob.pe>. Obtenido de [www.sunat.gob.pe](https://www.sunat.gob.pe): [https://www.sunat.gob.pe/legislacion/itf/ds150\\_07.htm](https://www.sunat.gob.pe/legislacion/itf/ds150_07.htm)
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Colombia: South Western. Obtenido de [http://www.fce.unal.edu.co/publicaciones/images/pdf/Teoria\\_de\\_la\\_contabilidad\\_2015.pdf](http://www.fce.unal.edu.co/publicaciones/images/pdf/Teoria_de_la_contabilidad_2015.pdf)
- Taylor, S., & Bogdan, R. (2009). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. España: Editorial Paidós. Obtenido de <http://mastor.cl/blog/wp-content/uploads/2011/12/Introduccion-a-metodos-cualitativos-de-investigaci%C3%B3n-Taylor-y-Bogdan.-344-pags-pdf.pdf>
- Vasilachis, I. (2006). *Estrategias de investigación cualitativa 1ra edición*. España: Editorial Gedisa, S.A. Obtenido de <http://investigacionsocial.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/103/2013/03/Estrategias-de-la-investigacin-cualitativa-1.pdf>
- Vásquez, A. (08 de marzo de 2019). 8 Errores comunes en la formulación de estados financieros. *Alternativas contables*, 1. Obtenido de <https://alternativascontables.pe/8-errores-comunes-en-la-formulacion-de-estados-financieros/>

- Velázquez, R. (2017). *Procedimiento para la gestión de compras de la unidad empresarial de base abastecimientos de la empresa eléctricas las tunas*. Cuba: Universidad de las tunas. Obtenido de <http://hdl.handle.net/123456789/4309>
- Villagrán, J. (2020). Todo sobre las técnicas de recopilación de datos. *DataScope*, 1. Obtenido de <https://mydatascope.com/blog/es/todo-sobre-las-tecnicas-de-recopilacion-de-datos/>
- Washington, N. (2016). *Diseño de un sistema de control interno pago a proveedores en Ecuador: Universidad Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19489/1/DISE%C3%91O%20DE%20UN%20SISTEMA%20DE%20CONTROL%20INTERNO%2C%20PAGO%20A%20PROVEEDORES%20EN%20ASISBANE.pdf>
- Yanez, D. (2020). Enfoque de la investigación: tipos y características. *Lifeder*, 1. Obtenido de <https://www.lifeder.com/enfoque-investigacion/>

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

**Título:** Análisis de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 – 2020

| Problema general  | Objetivo general   | Categoría: Gestión de compras  |   |  |
|---|--|--|---|--|
|   |  | Dimensiones/Sub categorías   | Indicadores   | Ítem                                     |
| ¿Cómo es el estado de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?                                    | Analizar el estado de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020            | <b>Selección de los proveedores</b>  | Calidad   | <b>P1</b>                                |
|   |  |  | Precio  | P1                                       |
|   |  |  | Garantías   | P2                                       |
| <b>Problemas específicos</b>  | <b>Objetivos específicos</b>   | <b>Políticas de compras</b>  | Aprobación  | P3                                       |
| ¿Cómo es el estado de la selección de proveedores en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?                              | Analizar el estado de la selección de los proveedores en una empresa de servicios, Lima 2019 – 2020. |  | Requerimiento   | P3                                       |
|   |  |  | Cotización  | P4                                       |
| ¿Cuál es el estado de las políticas de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?                                 | Analizar el estado de las políticas de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020.        | <b>Formas de pago</b>  | Pago al Contado   | P5                                       |
|   |  |  | Pago al Crédito   | P5                                       |
|   |  |  | Factura   | P6                                       |
| ¿Cómo es el escenario de las formas de pago en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?                                    | Analizar el escenario de las formas de pago en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020.           |  |   |  |
| <b>Tipo, nivel y método</b>   |  | <b>Población, muestra y unidad informante</b>  | <b>Técnicas e instrumentos</b>  | <b>Procedimiento y análisis de datos</b> |
| Tipo: Investigación analítica<br>Nivel: Descriptivo<br>Enfoque: Cualitativo<br>Método: Estudio de caso, analítico - inductivo |  | Unidades informantes: Gerente general, contador general, asistente contable, coordinador de finanzas, encargado del almacén. | Técnicas: Entrevista y análisis documental<br>Instrumentos: Guía de entrevista y guía de análisis documental. | Triangulación de datos                   |

## Anexo 2: Instrumento cualitativo

### Guía de entrevista

| Nro. | Sub categoría                | Preguntas de la entrevista  |
|------|------------------------------|---|
| 1    | Selección de los proveedores | ¿Es necesario que los productos que adquirimos cuenten con una excelente calidad y buen precio? ¿Por qué?   |
|      |                              | ¿Cree Ud. que, es importante pactar con el proveedor, para que nos garantice la entrega de los productos en el tiempo oportuno? ¿Por qué?         |
| 2    | Políticas de compras         | ¿Cree Ud. que, es necesario que en el manual de las políticas de compras contemple la aprobación y los requerimientos de los productos? ¿Por qué? |
|      |                              | ¿Considera Ud. que, es importante la cotización antes de la ejecución de compra? ¿Por qué?  |
| 3    | Formas de pago               | ¿Cuál es el procedimiento de pago que aplica la empresa? ¿Por qué?  |



### Anexo 3: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

| <b>Ocupación en que se desempeña:</b> |   | Gerente general   |
|---------------------------------------|---|---|
| <b>Código de la entrevista</b>        |   | Entrevista - 01   |
| <b>Fecha</b>                          |   | 03/06/2021  |
| <b>Lugar de la entrevista</b>         |   | La empresa  |
| <b>Nro.</b>                           | <b>Preguntas</b>  | <b>Respuestas</b>   |
| 1                                     | ¿Es necesario que los productos que adquirimos cuenten con una excelente calidad y buen precio? ¿Por qué?   | Sí, es muy importante que los productos que adquirimos cuenten con excelente calidad, ya que nuestros clientes son exigentes en ese contexto, y con relación al precio, dependería de la cantidad a adquirir, así como guiarse de lo pactado con el proveedor. La empresa siempre buscara el beneficio o rentabilidad, es por esa razón que se da el trabajo de analizar a diversos proveedores, para luego escoger a uno que se adapte a las necesidades.  |
| 2                                     | ¿Cree Ud. que, es importante pactar con el proveedor, para que nos garantice la entrega de los productos en el tiempo oportuno? ¿Por qué?         | Por supuesto que, es importante coordinar con el proveedor y plasmarlo en el contrato, señalando o garantizando que si están aptos de abastecernos de ciertos productos, cuando la entidad lo requiera, y ser adquirido al precio señalado inicialmente, así como los beneficios que obtendríamos, por comprar una gran cantidad de productos.  |
| 3                                     | ¿Cree Ud. que, es necesario que en el manual de las políticas de compras contemple la aprobación y los requerimientos de los productos? ¿Por qué? | Lo primero es establecer un área de mejora continua que sea el encargado de crear un manual para cada departamento. En cuanto al manual de compras si es necesario que señale los procesos y requerimientos; así como indicar quien será la persona encargado de realizar la aprobación de las compras, tanto en transferencias como en cajas chicas, ello nos ayudara a tener los gastos correctos, detallados, y un control adecuado.   |
| 4                                     | ¿Considera Ud. que, es importante la cotización antes de la ejecución de compra? ¿Por qué?  | Es fundamental, ya que si requerimos adquirir productos de un proveedor nuevo, necesariamente solicitamos que nos realicen una cotización, para saber si cuentan con los productos, analizar el precio, conocer del presupuesto y finalmente tomar una decisión adecuada.   |
| 5                                     | ¿Cuál es el procedimiento de pago que aplica la empresa? ¿Por qué?  | La planificación administrativa en cuanto a las formas de pago a realizarse es una política que se viene trabajando; como es el caso del pago al contado, se realiza mediante una aprobación por la alta gerencia, que son llevados a cabo mediante caja chica o transferencias, pero si las compras fueron realizadas al crédito y si en algún periodo la empresa cuenta con liquidez se va saldando la deuda, es opcional. Como también en muchas de las ocasiones por falta del comprobante no se realiza el pago. |

| <b>Ocupación en que se desempeña:</b> |   | Contador general   |
|---------------------------------------|---|--|
| <b>Código de la entrevista</b>        |   | Entrevista - 02  |
| <b>Fecha</b>                          |   | 03/06/2021   |
| <b>Lugar de la entrevista</b>         |   | La empresa   |
| <b>Nro.</b>                           | <b>Preguntas</b>  | <b>Respuestas</b>  |
| 1                                     | ¿Es necesario que los productos que adquirimos cuenten con una excelente calidad y buen precio? ¿Por qué?   | Influye significativamente la calidad del producto, ya que, depende de ello, podemos tener presencia en el mercado y oportunidades de venta. Esto conlleva a tener clientes satisfechos, es decir, se forma la competitividad; de igual forma el precio tiene que ser razonable, y que nos ayude, para que la empresa pueda generar rentabilidad.  |
| 2                                     | ¿Cree Ud. que, es importante pactar con el proveedor, para que nos garantice la entrega de los productos en el tiempo oportuno? ¿Por qué?         | Si, por supuesto, se debe tener un mutuo acuerdo con el proveedor, y que nos garantice que si contará siempre con el producto; además se debe respetar la independencia de cada uno para poder mantener una adecuada relación de confianza basado en lineamientos o reglas.  |
| 3                                     | ¿Cree Ud. que, es necesario que en el manual de las políticas de compras contemple la aprobación y los requerimientos de los productos? ¿Por qué? | El manual de políticas de compra, son lineamientos que establecen diferentes criterios, y si es importante que figure los procesos de aprobación de los productos, así de esa forma habrá un control adecuado de los gastos que se realizan por caja chica o transferencias. De igual manera los requerimientos deberían estar considerados en el manual, así se podrá tener en cuenta lo requisitos o procesos que debe cumplir.  |
| 4                                     | ¿Considera Ud. que, es importante la cotización antes de la ejecución de compra? ¿Por qué?  | Claro, que es importante realizar una previa cotización, a múltiples proveedores con el propósito de recibir diversas propuestas que ofrezcan beneficios. Asimismo, nos ayudará a saber los precios de los productos, y tener un orden.  |
| 5                                     | ¿Cuál es el procedimiento de pago que aplica la empresa? ¿Por qué?  | Aplicar el tipo de pago al crédito es favorable para la empresa porque nos permite trabajar sin la necesidad de desembolsar en el momento, o pagar intereses, y si la empresa esta endeuda esta modalidad es favorable ya que nos permitirá pagar después de algunos meses. Asimismo, el pago al contado sería favorable siempre y cuando la empresa cuente con disponibilidad de efectivo, compras pequeños, o se tenga descuentos. En el año 2020 se tuvo un poco de dificultad en el pago a los proveedores, debido a que la actividad se paralizó, aunque en muchas de las ocasiones tratamos de cumplir con lo establecido. |

| <b>Ocupación en que se desempeña:</b> |   | Asistente contable  |
|---------------------------------------|---|---|
| <b>Código de la entrevista</b>        |   | Entrevista - 03   |
| <b>Fecha</b>                          |   | 04/06/2021  |
| <b>Lugar de la entrevista</b>         |   | La empresa  |
| <b>Nro.</b>                           | <b>Preguntas</b>  | <b>Respuestas</b>   |
| 1                                     | ¿Es necesario que los productos que adquirimos cuenten con una excelente calidad y buen precio? ¿Por qué?   | Los clientes como los proveedores son responsables de emplear un control adecuado de calidad. Es importante indicar que el proveedor apoyado de la empresa puede tener una mejor contribución y en cuanto al precio siempre se mantiene al margen de la competencia o depende de la cantidad que solicitamos se reduce el precio.   |
| 2                                     | ¿Cree Ud. que, es importante pactar con el proveedor, para que nos garantice la entrega de los productos en el tiempo oportuno? ¿Por qué?         | Antes de empezar una trato comercial con los diversos proveedores se debe establecer un contrato donde nos garanticen los procesos de entrega de los productos, y que siempre dispondrán del producto requerido, de esa forma nos brindan mayor confianza y seguridad.  |
| 3                                     | ¿Cree Ud. que, es necesario que en el manual de las políticas de compras contemple la aprobación y los requerimientos de los productos? ¿Por qué? | El manual de compras son criterios o procesos que se realizan para la gestión dentro de ello, es muy importante que se especifiquen el detalle de la aprobación de los diferentes tipos de gastos, así como es el caso de los gastos menores que son llevados mediante caja chica o transferencias, también es necesario que especifique quien lo tendría que aprobar y que requisitos deberían cumplir, de esa forma facilitarían el trabajo al departamento de compras.   |
| 4                                     | ¿Considera Ud. que, es importante la cotización antes de la ejecución de compra? ¿Por qué?  | Sí, considero muy importante, porque mediante las cotizaciones se puede hacer comparación de los precios en el mercado, y por ende hacer la mejor elección de compra, beneficia a la compañía con relación a los costos y gastos que podrían generar la mala elección. De esa forma contribuiríamos con el crecimiento de la entidad.   |
| 5                                     | ¿Cuál es el procedimiento de pago que aplica la empresa? ¿Por qué?  | Considero que nos beneficia en la forma de pago al crédito porque contar con el dinero nos permite seguir invirtiendo creando oportunidades de crecimiento, es una facilidad que se tiene al momento de pactar el contrato con el proveedor y en cuanto al pago en efectivo sería favorable siempre y cuando se cuente con suficiente disponibilidad, además se trate de compras pequeños, otra modalidad de pago es mediante la factura es un documento que certifica la ejecución de la operación y mientras no se cuente con el documento no se realiza el pago. |

| <b>Ocupación en que se desempeña:</b> |   | Coordinador de finanzas   |
|---------------------------------------|---|---|
| <b>Código de la entrevista</b>        |   | Entrevista - 04   |
| <b>Fecha</b>                          |   | 04/06/2021  |
| <b>Lugar de la entrevista</b>         |   | La empresa  |
| <b>Nro.</b>                           | <b>Preguntas</b>  | <b>Respuestas</b>   |
| 1                                     | ¿Es necesario que los productos que adquirimos cuenten con una excelente calidad y buen precio? ¿Por qué?   | Sí, es muy necesario que el producto sea de calidad. En la actualidad se ha convertido en el factor preponderante en la decisión de compra, en cuanto al precio dependerá de la percepción que se tiene, respecto a lo que se va a adquirir sea producto o servicio. Concluyendo, el valor del precio aumentara si el producto es de mayor calidad.   |
| 2                                     | ¿Cree Ud. que, es importante pactar con el proveedor, para que nos garantice la entrega de los productos en el tiempo oportuno? ¿Por qué?         | Sí, es importante que, el proveedor nos garantice la seguridad o capacidad suficiente para llevar a cabo el cumplimiento del contrato de manera apropiada y en el tiempo oportuno, quiere decir que los servicios serán prestados y productos serán entregados, en el tiempo estipulado entre ambas partes. Cabe indicar, para tener una buena comunicación se requiere cumplir los requisitos establecidos   |
| 3                                     | ¿Cree Ud. que, es necesario que en el manual de las políticas de compras contemple la aprobación y los requerimientos de los productos? ¿Por qué? | El manual de Compras, se realiza con el fin de que los involucrados del área de compras, conozcan el manejo y uso de las diferentes actividades, por consiguiente, debe contener el proceso de la aprobación y requerimientos de los productos o servicios para que se tenga una visión más clara y se pueda cumplir con los objetivos planteados.  |
| 4                                     | ¿Considera Ud. que, es importante la cotización antes de la ejecución de compra? ¿Por qué?  | La cotización es de gran ayuda, ya que nos permite analizar las diferencias de los precios de diferentes productos o servicios y poder tomar una decisión adecuada; en muchas de las ocasiones nos permite ahorrar grandes cantidades. Para que el usuario pueda realizar la libre elección, necesita hacer una cotización y comparar precios. Lo cual debería establecer la empresa.   |
| 5                                     | ¿Cuál es el procedimiento de pago que aplica la empresa? ¿Por qué?  | En cuanto al procedimiento de pago, toda salida de dinero se realiza con una previa autorización de la alta gerencia; como tenemos pago al contado, son realizados en efectivo cuando son menores de 500 soles, asimismo se tiene compras por transferencia. Igualmente se tiene compra al crédito, esto se realiza cuando hay un contrato de por medio que indica las cuotas a cancelarse. Por último, el pago mediante factura quiere decir primero solicitamos el envío de la factura o recepción luego se procede a cancelar la deuda. En mi opinión es favorable el procedimiento que se aplica. |

| <b>Ocupación en que se desempeña:</b> |   | Encargado del almacén  |
|---------------------------------------|---|--|
| <b>Código de la entrevista</b>        |   | Entrevista - 05  |
| <b>Fecha</b>                          |   | 04/06/2021   |
| <b>Lugar de la entrevista</b>         |   | La empresa   |
| <b>Nro.</b>                           | <b>Preguntas</b>  | <b>Respuestas</b>  |
| 1                                     | ¿Es necesario que los productos que adquirimos cuenten con una excelente calidad y buen precio? ¿Por qué?   | Por supuesto, porque la calidad es un pilar sumamente fundamental que adquiere la empresa, la cual le brinde confianza, seguridad y de esa manera se puede vender mejores productos, en cuanto al precio dependerá del producto que se obtiene y la cantidad. La empresa de servicio siempre analiza la mejor opción es decir adquieren productos o servicios de excelente calidad y en cuanto al precio comparan entre los diferentes proveedores y escogen en beneficio de la empresa. |
| 2                                     | ¿Cree Ud. que, es importante pactar con el proveedor, para que nos garantice la entrega de los productos en el tiempo oportuno? ¿Por qué?         | Sí, es importante que el proveedor nos garantice que siempre contara con el producto o servicio y será entregado, según lo estipulado en el contrato, de esa forma se consolide una excelente comunicación entre ambas partes.   |
| 3                                     | ¿Cree Ud. que, es necesario que en el manual de las políticas de compras contemple la aprobación y los requerimientos de los productos? ¿Por qué? | El manual es aquel instrumento que sirve de guía en los diversos procesos, es por esa razón es importante que se contemple los requerimientos y la aprobación tanto de los productos o servicios que realice la empresa, de esa manera se trabaje con mayor control, y con la finalidad de que el personal involucrado conozca o pueda acudir en casos particulares que lo requiera.   |
| 4                                     | ¿Considera Ud. que, es importante la cotización antes de la ejecución de compra? ¿Por qué?  | Si considero relevante que se realice una cotización previa a la compra, la cual ayuda saber a mayor detalle del servicio o producto que se obtendrá, incluyendo el precio, de esa forma determinar si el aspecto económico está acorde. Asimismo, analizar diversas cotizaciones permite escoger a proveedores óptimos y poder trabajar de la mejor forma.  |
| 5                                     | ¿Cuál es el procedimiento de pago que aplica la empresa? ¿Por qué?  | Entre los procedimientos de pago que aplica la empresa se tiene: pago al contado; para ello no existe un plazo específico de desembolso, se realiza en el momento, siempre y cuando se trate de compras con importes pequeños, de igual modo las compras al crédito; son detallados en el contrato y son resueltos en plazos, asimismo se realiza el pago una vez se recepcione la factura, la cual sustentara el pago que se realizó.   |

## Anexo 4: Análisis documental

### Documento: estado de situación financiera, de los periodos 2018 al 2020

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2018, 2019, Y 2020**  
**" EXPRESADO EN SOLES"**

| <b>ACTIVO</b>                            |                            |                            |                            | <b>PASIVO</b>                                 |                            |                            |                            |
|--|----------------------------|----------------------------|----------------------------|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>           | <b>2018</b>                | <b>2019</b>                | <b>2020</b>                | <b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>                | <b>2018</b>                | <b>2019</b>                | <b>2020</b>                |
| Efectivo y equivalente de efectivo       | 134,742.23                 | 667,694.00                 | 617,613.00                 | Tributos por pagar                            | 79,563.81                  | 91,584.00                  | 43,161.00                  |
| Cuentas por cobrar comerciales           | 1,698,359.28               | 1,174,599.00               | 1,837,580.00               | Remuneraciones y particip. por pagar          | 188,901.30                 | 181,670.00                 | 172,700.00                 |
| Cuentas por cobrar diversas terceros     | 360,327.80                 | 1,489,618.00               | 1,362,138.00               | Cuentas por pagar comerciales                 | 843,380.92                 | 746,641.00                 | 34,975.00                  |
| Cuentas por cobrar Acctas. Direc. Pers.  | 132,924.23                 | 455,840.00                 | 391,228.00                 | Cuentas por pagar diversas                    | 2,718,102.78               | 3,033,930.00               | 1,463,436.00               |
| Existencias                              | 2,076,630.03               | 3,554,420.00               | 4,000,288.00               | Cuentas por pagar Acctas. Direc. Pers.        | 894,340.97                 | 637,102.00                 | 88,537.00                  |
| Anticipo a proveedores                   | 754,942.36                 | 597,548.00                 | 135,200.00                 | Anticipo de clientes                          |                            |                            |                            |
| Gastos pagados por anticipado            | 396,940.11                 | 427,425.00                 | 205,324.00                 |   |                            |                            |                            |
| <b>Total activo corriente</b>            | <b><u>5,554,866.04</u></b> | <b><u>8,367,144.00</u></b> | <b><u>8,549,371.00</u></b> | <b>Total pasivo corriente</b>                 | <b><u>4,724,289.78</u></b> | <b><u>4,690,927.00</u></b> | <b><u>1,802,809.00</u></b> |
| <b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>        |                            |                            |                            | <b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>             |                            |                            |                            |
| Activos adquiridos en Arrend. Financiero | 3,179,380.23               | 405,112.00                 | 499,669.00                 | Cuentas por pagar Acctas.Direc.Pers. l. plazo |                            |                            |                            |
| Inmuebles, maquinaria y equipos (Neto)   | 1,474,818.83               | 4,303,479.00               | 5,109,715.00               | Obligaciones financieras largo plazo          | 2,181,014.79               | 3,103,000.00               | 7,692,100.00               |
| Intangibles (Neto)                       | 426,020.98                 | 426,021.00                 | 426,021.00                 | Cuentas por Pagar a Terceros largo plazo      | 101,370.00                 |                            | 414,127.00                 |
| <b>Total activo no corriente</b>         | <b><u>5,080,220.04</u></b> | <b><u>5,134,612.00</u></b> | <b><u>6,035,405.00</u></b> | <b>Total pasivo no corriente</b>              | <b><u>2,282,384.79</u></b> | <b><u>3,103,000.00</u></b> | <b><u>8,106,227.00</u></b> |
|  |                            |                            |                            | <b><u>PATRIMONIO</u></b>                      |                            |                            |                            |
|  |                            |                            |                            | Capital                                       | 3,070,770.00               | 3,070,770.00               | 3,070,770.00               |
|  |                            |                            |                            | Reserva                                       | 44,717.00                  | 79,505.00                  | 79,505.00                  |
|  |                            |                            |                            | Resultados acumulados                         | 8,477.76                   | 321,567.00                 | 2,557,554.00               |
|  |                            |                            |                            | Resultado del ejercicio                       | 504,446.75                 | 2,235,987.00               | -1,032,089.00              |
|  |                            |                            |                            | <b>Total patrimonio</b>                       | <b><u>3,628,411.51</u></b> | <b><u>5,707,829.00</u></b> | <b><u>4,675,740.00</u></b> |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                      | <b>10,635,086.08</b>       | <b>13,501,756.00</b>       | <b>14,584,776.00</b>       | <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>              | <b>10,635,086.08</b>       | <b>13,501,756.00</b>       | <b>14,584,776.00</b>       |

**Documento: estado de resultado integral de los periodos: 2018 al 2020**

| <b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b>                      |                   |                   |                      |
|--|-------------------|-------------------|----------------------|
| <b>AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2018, 2019, y 2020</b> |                   |                   |                      |
| <b>" EXPRESADO EN SOLES "</b>                            |                   |                   |                      |
|  | <b>2018</b>       | <b>2019</b>       | <b>2020</b>          |
| <b>INGRESOS OPERACIONALES</b>                            |                   |                   |                      |
| Ventas   | 18,236,753        | 21,067,811        | 14,033,604           |
| Desc. Reb. Bonif. Concedidas                             | ( 45,782 )        | ( 52,416 )        | ( 7,292 )            |
| <b>VENTAS NETAS</b>                                      | <b>18,190,971</b> | <b>21,015,395</b> | <b>14,026,312</b>    |
| Costo de Ventas  | ( 10,934,107 )    | ( 12,821,975 )    | ( 8,498,992 )        |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                                    | <b>7,256,864</b>  | <b>8,193,420</b>  | <b>5,527,320</b>     |
| <b>GASTOS OPERACIONALES</b>                              |                   |                   |                      |
| Gastos de Administración                                 | ( 4,066,572 )     | ( 4,222,526 )     | ( 3,752,412 )        |
| Gastos de Venta  | ( 2,711,048 )     | ( 2,815,018 )     | ( 2,501,608 )        |
| <b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>                             | <b>479,244</b>    | <b>1,155,877</b>  | <b>( 726,700 )</b>   |
| <b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>                           |                   |                   |                      |
| Gastos Financieros                                       | ( 765,015 )       | ( 708,873 )       | ( 769,166 )          |
| Gastos / Ingresos Neto de Dif. de Cambio                 | ( 76,527 )        | 68,829            |                      |
| Ingresos Financieros                                     | 297,883           | 36,036            | 270,837              |
| Otros Ingresos de Gestión                                | 690,267           | 2,572,500         | 192,940              |
| Otros Egresos  | ( 32,960 )        | ( 1,021,927 )     |                      |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>                       | <b>592,892</b>    | <b>2,102,442</b>  | <b>( 1,032,089 )</b> |
| Participación Trabajadores 8%                            | 32,910            | 53,892            |                      |
| <b>UTILIDAD NETA ANT.IMP.</b>                            | <b>625,802</b>    | <b>2,048,550</b>  | <b>( 1,032,089 )</b> |
| Impuesto a la Renta 29.50%                               | ( 121,355 )       | ( 187,437 )       |                      |
| <b>UTILIDAD NETA DE EJERCICIO</b>                        | <b>504,447</b>    | <b>2,235,987</b>  | <b>( 1,032,089 )</b> |





Explorador del proyecto

- Buscar
- Documentos (1)
        - D 1: Entrevista\_Lissett Castillo (66)
      - Códigos (12)
      - Memos (0)
      - Redes (4)
        - Grupos de documentos (0)
      - Grupos de códigos (4)
        - Categoría. gestión de compras (12)
        - Formas de pago (3)
        - Políticas de compras (3)
        - Selección de los proveedores (3)
      - Grupos de memos (0)
      - Grupos de redes (0)
      - Transcripciones de multimedia (0)

No se ha comentado aún

Administrador de grupos de códigos

Buscar grupos de códigos

| Nombre                        | Tamaño | Creado por                      | Creado                | Modificado por                  | Modificado            |
|-------------------------------|--------|---------------------------------|-----------------------|---------------------------------|-----------------------|
| Categoría. gestión de compras | 12     | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 02:12 a.m. | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 02:12 a.m. |
| Formas de pago                | 3      | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. |
| Políticas de compras          | 3      | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. |
| Selección de los proveedores  | 3      | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. | Lissett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. |

Códigos en grupo:      Códigos no en grupo:

| Nombre   | Nombre |
|--|--------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><span style="color: red;">●</span> C1.1 Calidad</li> <li><span style="color: orange;">●</span> C1.2 Precio</li> <li><span style="color: yellow;">●</span> C1.3 Garantías</li> <li><span style="color: blue;">●</span> C2.1 Aprobación</li> <li><span style="color: purple;">●</span> C2.2 Requerimiento</li> <li><span style="color: brown;">●</span> C2.3 Cotización</li> <li><span style="color: green;">●</span> C3.1 Pago al Contado</li> <li><span style="color: lightgreen;">●</span> C3.2 Pago al Crédito</li> <li><span style="color: grey;">●</span> C3.3 Factura</li> <li><span style="color: grey;">○</span> SC1. Selección de los proveed...</li> </ul> |        |

Comentario:

**Explorador del proyecto**

Buscar

- ◆ C1.1 Calidad (10-0)
- ◆ C1.2 Precio (13-0)
- ◆ C1.3 Garantías (12-0)
- ◆ C2.1 Aprobación (12-0)
- ◆ C2.2 Requerimiento (8-0)
- ◆ C2.3 Cotización (8-0)
- ◆ C3.1 Pago al Contado (11-0)
- ◆ C3.2 Pago al Crédito (11-0)
- ◆ C3.3 Factura (11-0)
- SC1. Selección de proveedores (11-0)
- SC2. Políticas de compras (11-0)
- SC3. Formas de pago (11-0)

Memos (0)

Redes (4)

- ▶ Categoría. gestión de compras (12-0)
- ▶ Formas de pago (7-0)
- ▶ Políticas de compras (3-0)
- ▶ Selección de los proveedores (3-0)

Grupos de documentos (0)

Grupos de códigos (4)

- ▶ Categoría. gestión de compras (12-0)
- ▶ Formas de pago (3-0)
- ▶ Políticas de compras (3-0)
- ▶ Selección de los proveedores (3-0)

Grupos de memos (0)

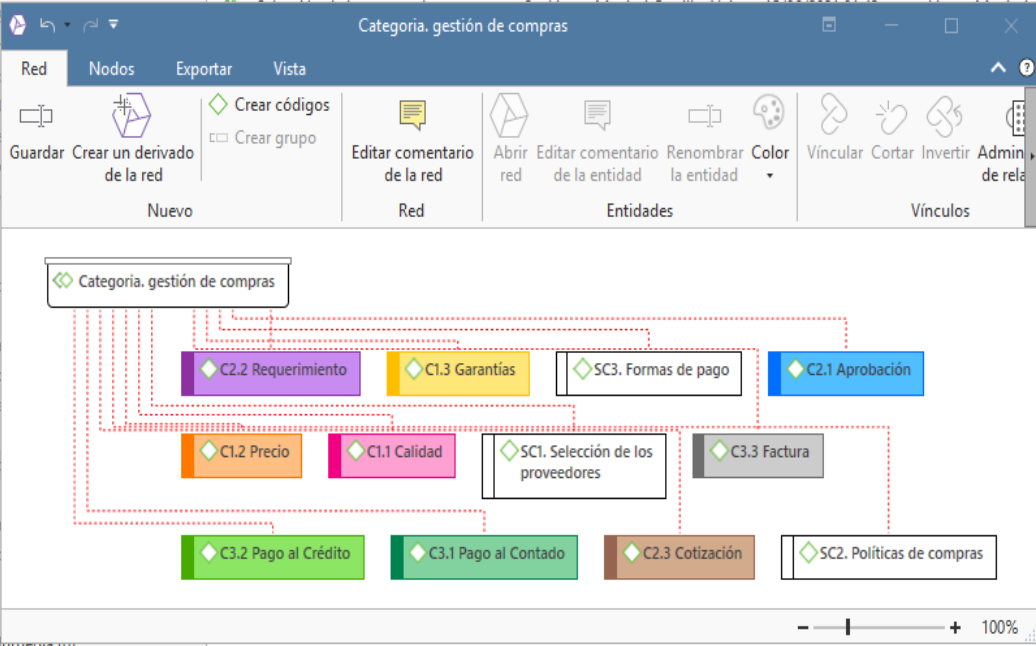
Grupos de redes (0)

Transcripciones de multimedia (0)

Administrador de grupos de códigos

Buscar grupos de códigos

| Nombre                          | Tamaño | Creado por                     | Creado                | Modificado por                 | Modificado            |
|---------------------------------|--------|--------------------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|
| ◆ Categoría. gestión de compras | 12     | Lisett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 02:12 a.m. | Lisett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 02:12 a.m. |
| ◆ Formas de pago                | 3      | Lisett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. | Lisett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. |
| ◆ Políticas de compras          | 3      | Lisett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. | Lisett Manjori Castillo Alejos | 15/06/2021 01:43 a.m. |



Códigos no en grupo:

| Nombre |
|--------|
|        |

No se ha comentado aún

## Anexo 6: Matrices de trabajo

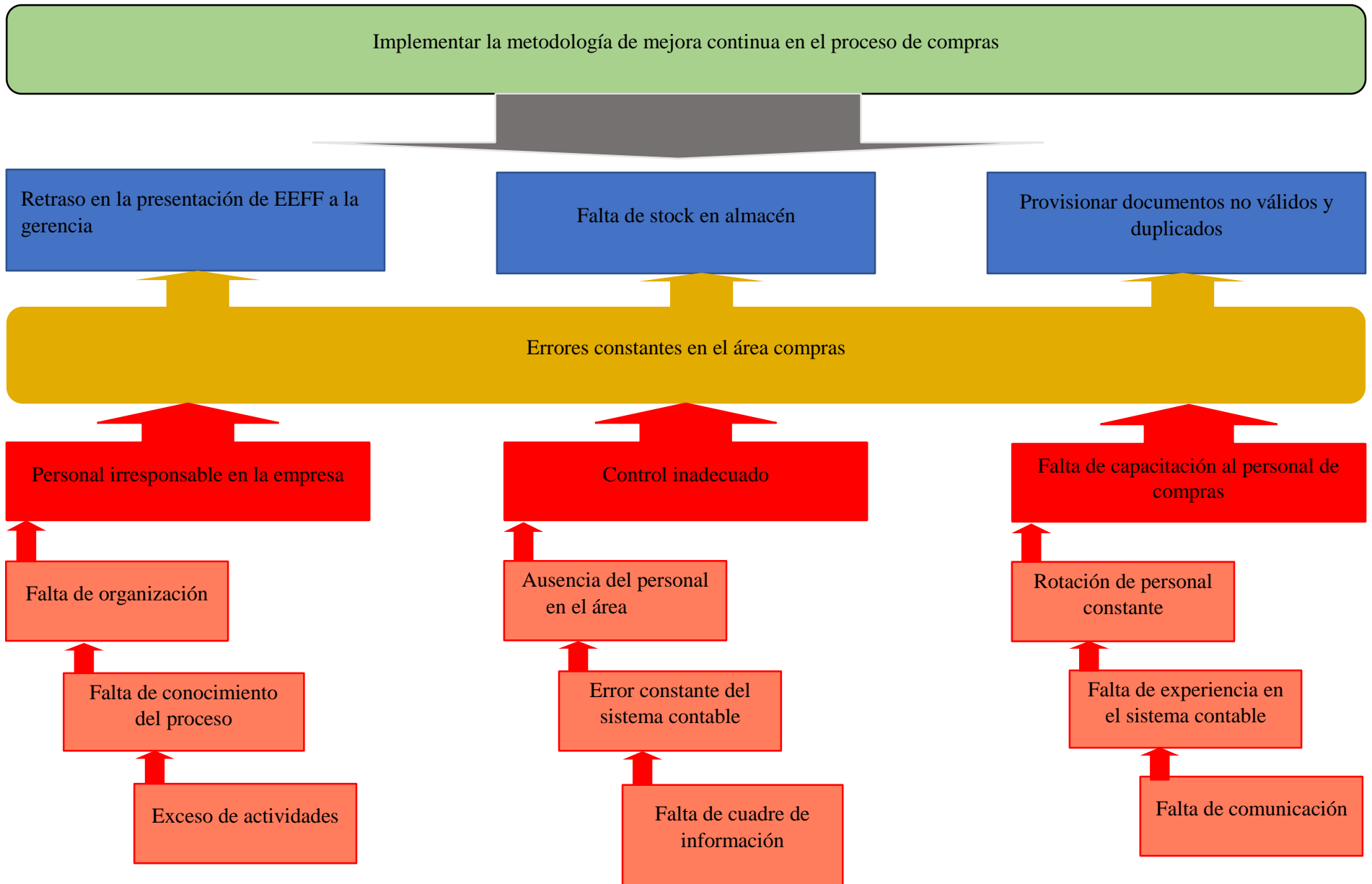
### Matriz 1. Fuentes de información para el problema a nivel internacional

| Problema de investigación a nivel internacional: Análisis de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020  |  |  |  |   |   |
|---|--|--|--|---|---|
| Informe mundial 1   |  | Informe mundial 2  |  | Informe mundial 3   |   |
| <b>Palabras claves del informe</b>  | Proceso de compras<br>Estrategia<br>Costes de aprovisionamiento  | <b>Palabras claves del informe</b>   | Propuesta de política<br>Compras<br>Departamento   | <b>Palabras claves del informe</b>  | Gestión de compras<br>Área logística<br>Proveedores |
| <b>Título del informe</b>   | Digitalizar el proceso de compras, estrategia clave para ahorrar en costes de aprovisionamiento  | <b>Título del informe</b>  | Propuesta de política óptima de compras para medicamentos en droguería del departamento de salud de Vicuña | <b>Título del informe</b>   | La gestión de compras en el área logística          |
| En el estudio realizado en España sobre la digitalización del proceso de compras se evidenciaron diversos problemas como son: (i) falta de inversión en digitalización; y (ii) bajo nivel de eficiencia del sistema contable. Las empresas españolas se han visto afectado en tiempos de pandemia, pero a su vez, existe un 10 % de compañías que se han visto favorecidas en la reducción de sus costos, de los cuales 100 organizaciones apostaron por un sistema de compras Fullstep con el objetivo de innovar (AEC, 2021). |  | En el estudio realizado en Santiago – Chile, sobre la propuesta de políticas para la gestión de compras, se identificaron diversos problemas: (i) falta de una política de compras que permitan optimizar los costos, (ii) costos elevados en el mantenimiento y (iii) la gestión de pedidos. Los cuales generaban un incremento en los costos. Para tal medida, aplicaron un modelo de optimización de costos denominado modelo Harris-Wilson para minimizar costos del pedido y almacenamiento. Asimismo, dicha medida permitió ahorrar hasta 10 millones de dólares anuales (Olivares y Soria, 2019). |  | Según Cisneros (2019) en su informe de la gestión de compras, llevado a cabo en Valencia - España sobre la gestión de compras, evidenciaron ciertos problemas: (i) falta de elaboración de un método, que controle cada proceso, (ii) carencia del análisis en la selección de proveedores, y (iii) la ausencia de un canal que garantice la información de manera oportuna. Asimismo, se recomienda implementar un software, que permita gestionar los procesos críticos de las operaciones, registros contables, y la conexión con los proveedores. Por consiguiente, es favorable contar con una buena gestión de compras a la vez apoyada por un software que, influye significativamente en la eficiencia, y eficacia. |   |
| <b>Evidencia del registro en Ms Word</b>  | Asociación Española de Empresas de Consultoría. (03 de marzo de 2021). <a href="https://aeconsultoras.com">https://aeconsultoras.com</a> . | Olivares, A., & Soria, K. (2019). Proposal of an optimal purchase policy for drugstore medication in the Vicuña health department. <i>Revista de análisis económico</i> , 1-21.  |  | <i>Cisneros, J. (2019). La gestión de compras en el área logística. Datadec, 1-1.</i>   |   |

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

| Problema de investigación a nivel nacional: Análisis de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020  |   |   |  |   |   |
|--|---|---|--|---|---|
| Informe nacional 1   |   | Informe nacional 2  |  | Informe nacional 3  |   |
| <b>Palabras claves del informe</b>   | Crédito fiscal<br>Comprobante de pago<br>IGV  | <b>Palabras claves del informe</b>  | Gestión de compras<br>Área de compras<br>Proveedores | <b>Palabras claves del informe</b>  | Formulación de EEFF<br>Pasivos<br>Documentos                  |
| <b>Título del informe</b>  | El crédito fiscal en la determinación del Impuesto General a las Ventas   | <b>Título del informe</b>   | Estrategias de optimización en la gestión de compras | <b>Título del informe</b>   | Ocho Errores comunes en la formulación de Estados financieros |
| <p>En el estudio realizado, sobre el crédito fiscal que se encuentra detallado en el comprobante que sostiene la compra, y para determinar dichos gastos deben cumplir con la normativa o principios establecidos como, por ejemplo: (a) el servicio o producto debe constituir un costo o gasto para la entidad; (b) el comprobante de compras debe ser una operación gravada con IGV. Es decir, no deben ser operaciones exoneradas e inafectas; (c) el IGV debe encontrarse disgregado en el documento; (d) se debe encontrar bancarizado cuando supere los \$ 1000 o S/ 3500; y por último (e) el cumplimiento de la detracción del bien o servicio. Además, es importante anotar el comprobante en el registro de compras para poder deducir el IGV, de esa forma la empresa se beneficiaría pagando menos impuesto (Carrillo, 2020) y (SUNAT, 2007).</p> |   | <p>En un estudio sobre la optimización de la gestión de compras, realizado en Lima, se encontró diversas deficiencias como: (i) exceso de costo, (ii) falta de procedimientos en el área de compras, y (iii) falta de comunicación con los proveedores. Por lo cual establecieron procedimientos en el departamento de compras para el cumplimiento de las obligaciones pendientes con los proveedores. Asimismo, consideraron una alternativa de gran impacto para mejorar los costos, por el cual optimizaron una estrategia eficiente con los proveedores seleccionados, para que se consolide una relación comercial, sólida y confiable; por tanto, las medidas adoptadas conllevan a un crecimiento y mejora de la compañía (Quiroz, 2020).</p> |  | <p>En un estudio sobre los errores en la formulación de los estados financieros se encontraron deficiencias como: (i) pasivos no contabilizados, cuyo impacto se ve reflejado en las hojas de trabajo de los estados financieros, y (ii) gastos que no corresponden a la compañía según el giro del negocio. Para evitar las deficiencias, se recomienda consolidar los gastos e ingresos de manera diario (Vásquez, 2019).</p> |   |
| <b>Evidencia del registro en Ms Word</b>   | Carrillo, M. (2020). El crédito fiscal en la determinación del Impuesto General a las Ventas. Ipderecho.pe, 1-1. Y SUNAT. (23 de setiembre de 2007). <a href="https://www.sunat.gob.pe">https://www.sunat.gob.pe</a> . Obtenido de <a href="http://www.sunat.gob.pe">www.sunat.gob.pe</a> | Quiroz, N. (25 de octubre de 2020). Estrategias de optimización en la gestión de compras. <i>logistica360</i> , 1-1.  |  | Vásquez, A. (08 de marzo de 2019). 8 errores comunes en la formulación de estados financieros. <i>Alternativas contables</i> , 1-1.   |   |

### 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) Personal irresponsable | Falta de organización                       | Por tener exceso actividades a realizar  | En el departamento de compras, se identificaron ciertas falencias como: (a) personal irresponsable; esto conlleva a la falta de organización por exceso de actividades, hacer funciones que no le competen, o la falta de conocimiento en el proceso. Además, los trabajadores nuevos que se incorporan no dominan el sistema contable, esto se debe a que no se tiene una buena coordinación en el área y se genera un desorden; (b) control inadecuado; esto sucede por la ausencia del personal, por los permisos constantes, o no tener una persona encargada de validar las compras que le conciernen a la empresa. Asimismo, se tiene problemas con el sistema contable por las actualizaciones, fallas constantes en el proceso, y no se llega a validar los documentos con el departamento de almacén, debido a que no se cuenta con la totalidad de los comprobantes; y por último (c) falta de capacitación; esto ocurre por la rotación constante del personal, debido a las actividades o problemas que se ocasionan en la empresa, el personal decide retirarse. |
|                           |   | Realizar actividades que no le competen por ausencia de un personal  |   |
|                           | Falta de conocimiento en el proceso         | Trabajadores nuevos indican que dominan el sistema, algo que no sucede en mucho de los casos   |   |
|                           |   | Falta de actualización constante al personal   |   |
|                           | Exceso de actividades                       | No hay una buena coordinación en el área   |   |
|                           |   | falta de orden   |   |
| 2) Control inadecuado     | Ausencia del personal en el área            | No hay un personal que se dedique netamente a ver las compras, validar a detalle   |   |
|                           |   | Falta del personal y permisos constantes   |   |
|                           | Error constante del sistema contable        | Capacidad muy baja de las computadoras   |   |
|                           |   | Cambio o actualización del sistema contable constante  |   |
|                           | Falta de cuadro de información              | Los documentos no siempre llegan junto con la mercadería   |   |
|                           |   | Debido a que no se cuenta con la totalidad de la documentación a fin de mes para cerrar partidas abiertas y realizar cuadro y cruce de información |   |
| 3) Falta de capacitación  | Rotación del personal constante             | Debido a las series de actividades que se les asignan el personal deciden retirarse de la empresa  |   |
|                           |   | Si falta personal en alguna área se le asigna a otro que no fue asignado para esa área   |   |
|                           | Falta de experiencia en el sistema contable | Contratar personal sin experiencia en el sistema SAP   |   |
|                           |   | No todos saben los módulos que tiene el sistema, ya que se les indica solo la actividad que realizarán   |   |
|                           | Falta de comunicación                       | falta de comunicación fluida con los jefes del área, de cada actualización que se da   |   |
|                           |   | Descuido de sus funciones del jefe de área   |   |

## Matriz 5. Antecedentes

### Datos del antecedente internacional 1:

| Datos del antecedente internacional 1:           |  |                             |  |
|--|--|-----------------------------|--|
| Título   | Manual de procedimientos para el área de compras de la compañía Orodelti   | Metodología                 |  |
| Autor  | Ortega Aroca Belén Estefanía<br>Rugel Carranza Carlos Alberto  | Enfoque                     | Cualitativo  |
| Lugar:   | Guayaquil - Ecuador  | Tipo                        | Descriptivo  |
| Año  | 2019   |                             |  |
| Objetivo   | Diseño de un Manual para los procedimientos adecuados que deben incluirse en el departamento de compras  | Diseño                      |  |
| Resultados                                       | Si bien es cierto la gestión de compras: se refiere a la ejecución de la compra, de acuerdo con los procedimientos adecuados con el menor coste en tiempo y forma, los mejores productos y servicios, de conformidad con el plan de compra. Por ello es importante que dentro de la Compañía Orodelti S. A., se busque mantener la confidencialidad de la información de la empresa, es importante que se lleve una buena relación comercial con el proveedor sujeto al cumplimiento de las leyes y reglamentos relacionados con la ética, el trabajo y los acuerdos ambientales y salud ocupacional   | Método                      | Inductivo  |
|  |  | Población                   |  |
|  |  | Muestra                     |  |
|  |  | Unidades informantes        | 3 personas (jefe del departamento administrativo, departamento de producción y bodega) |
| Conclusiones                                     | Se ha elaborado el manual de procedimientos con la finalidad de mejorar la gestión del departamento de compras y del personal involucrado en el proceso. Donde se espera que la organización se asegurará de que el producto comprado cumpla con los requisitos de adquisición especificados. Adicionalmente, el manual indica cómo se debe evaluar y seleccionar proveedores en función de la capacidad de proporcionar productos según lo requiera la organización.  | Técnicas                    | Entrevista   |
|  |  | Instrumentos                | Guía entrevista  |
|  |  | Método de análisis de datos | Triangulación  |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Ortega y Rugel (2019), en su investigación sobre las distintas alternativas de solución en los procesos de compra, realizado en Guayaquil; tuvo por objetivo establecer o diseñar mecanismos para el área de compras. Utilizaron un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo y método inductivo. Concluyeron que implementar un manual tendrá de finalidad, mejorar la gestión del departamento de compras, así como evaluar y seleccionar a los proveedores. El manual de procedimientos permitirá tener un control adecuado, así la empresa tendrá la información exacta, con la documentación correcta. De la actual investigación se utilizó los conceptos y las dimensiones con respecto a los mecanismos al área de compras. |                             |  |
| Referencia                                       | Ortega, B., & Rugel, C. (2019). Manual de procedimientos para el área de compras de la compañía Orodelti. Ecuador: Universidad laica Vicente roca fuerte de Guayaquil.   |                             |  |

**Datos del antecedente internacional 2:**

|  |  |                             |                |
|--|--|-----------------------------|----------------|
| Título   | Purchasing process models: Inspiration for teaching purchasing and supply management   | Metodología                 |                |
| Autor  | (Bäckstrand, Suurmond, Raaij, & Chen, 2019)  | Enfoque                     | Mixto          |
| Lugar:   | Suecia   | Tipo                        | Analítica      |
| Año  | 2019   |                             |                |
| Objetivo   | Es debatir la cuestión hacia dónde se dirige la evolución de los PPM y explorar si un único modelo holístico puede proporcionar un marco preciso y representativo para estructurar las actividades de compra tanto hoy como en el futuro.  | Diseño                      |                |
| Resultados                                       | A medida que continuamos debatiendo la identidad y evolución de la profesión de compra y el campo académico, los modelos de proceso que empleamos proporcionan señales para el desarrollo futuro de nuestro campo. Nuestra búsqueda y la descripción general sistemática de los PPM para la educación PSM ya han influido en la amplitud de los modelos empleados en nuestra enseñanza y esperamos que inspire la suya de manera similar.  | Método                      |                |
|  |  | Población                   |                |
|  |  | Muestra                     |                |
|  |  | Unidades informantes        | 48 encuestados |
| Conclusiones                                     | Con una visión general de los diferentes modelos de compra que ilustran la maduración, o al menos la evolución, de los modelos más tiempo. Nosotros podemos por lo tanto identificar las áreas de mayor desarrollo.  | Técnicas                    | Encuestas      |
|  |  | Instrumentos                | Cuestionarios  |
|  |  | Método de análisis de datos | Triangulación  |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Bäckstrand, Suurmond, Raaij y Chen (2019), emprendieron una tesis sobre los procesos de la gestión de compras en Suecia; tuvo por objetivo estructurar las actividades de compra tanto para el presente como para el futuro. En la cual, utilizaron un enfoque mixto, de tipo analítico y, las unidades informantes fueron 48 encuestados mediante el uso de cuestionarios. Concluyeron que, estableciendo nuevas estrategias en el proceso de las compras, proporcionan señales de desarrollo para el futuro, así como contribuir para el crecimiento de la organización. De la actual investigación se utilizó el marco conceptual y las dimensiones del proceso de compras. |                             |                |
| Referencia                                       | Bäckstrand, J., Suurmond, R., Raaij, E., & Chen, C. (2019). Purchasing process models: Inspiration for teaching purchasing and supply management. Suecia: Escuela de Ingeniería, Universidad de Jönköping.   |                             |                |



**Datos del antecedente internacional 3:**

|  |   |                             |   |
|--|---|-----------------------------|---|
| Título   | Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras   | Metodología                 |   |
| Autor  | Diómedes Rodríguez Villacís, Ph.D.  | Enfoque                     | Mixto   |
| Lugar:   | Guayaquil - Ecuador   | Tipo                        | Descriptivo secuencial                          |
| Año  | 2018  |                             |   |
| Objetivo   | Evaluar los procesos de compras con la finalidad de proponer indicadores de gestión que vayan alineados al giro del negocio   | Diseño                      | Exploratoria                                    |
| Resultados                                       | Los resultados en la encuesta evidencian, falta de indicadores para controlar y medir las adquisiciones, es por ello que se propone a la empresa a implementar una serie de indicadores que midan la eficiencia, eficacia y rentabilidad en el proceso de compras   | Método                      | Deductivo - inductivo                           |
|  |   | Población                   |   |
|  |   | Muestra                     |   |
|  |   | Unidades informantes        | 420 trabajadores de la empresa, 300 proveedores |
| Conclusiones                                     | La evaluación que se realizó en el proceso de compras permitió detectar fallas como es el caso solicitudes de compras pendientes por procesar, desactualización de procedimientos y manuales, falta de indicadores de gestión por tal motivo una adecuada implementación facilitará al departamento en los procesos, como también a generar datos numéricos basados en hechos reales.   | Técnicas                    | Encuestas                                       |
|  |   | Instrumentos                | Cuestionarios                                   |
|  |   | Método de análisis de datos | Triangulación                                   |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Espinoza (2018), efectuó la investigación sobre el diseño de aplicar diversos indicadores con relación a la gestión de compras, llevado a cabo en Guayaquil. Cuyo objetivo fue, analizar el proceso del departamento de compras, de esa manera proponer implementar indicadores de gestión para así poder medir la eficiencia, eficacia o rentabilidad que tiene la empresa en el momento que se requiera analizar. El método que utilizo fue mixto. Asimismo, se realizó la encuesta mediante los cuestionarios a los trabajadores y proveedores de la empresa. El resultado de la encuesta indica que, faltan indicadores de gestión para poder medir y controlar las adquisiciones. Por último, se recomienda implementar indicadores en la gestión de compras para que la organización, tenga un mayor control y conocimiento de los movimientos en términos numéricos, con datos reales. De la actual investigación se utilizó el marco teórico. |                             |   |
| Referencia                                       | Espinoza, C. (2018). Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras. Ecuador: Universidad católica de Santiago de Guayaquil.   |                             |   |

**Datos del antecedente internacional 4:**

|  |   |                             |   |
|--|---|-----------------------------|---|
| Título   | Importância da gestão de compras nas indústrias de confecções   | Metodología                 |   |
| Autor  | Cláudia Marrocos Melo Lima  | Enfoque                     | Cualitativo                                 |
| Lugar:   | Acaraú - Brasil   | Tipo                        | Bibliográfico                               |
| Año  | 2018  |                             |   |
| Objetivo   | <p>De este proyecto es mostrar la importancia de cómo el sector de compras ha dejado de ser visto como un sector de gasto y se ha convertido en un sector estratégico, pues dependiendo de cómo se realice la compra, pueden generar una reducción de costos y una considerable mejora en los beneficios.</p> <p>En la actualidad, el sector de compras se relaciona con todos los demás sectores de la empresa, buscando analizar qué necesita cambiar, con el fin de alcanzar las metas estipuladas.</p>  | Diseño                      |   |
| Resultados                                       | Teniendo en cuenta la investigación presentada, se destaca que el sector de compras de la industria de la confección comenzó a utilizar nuevas tecnologías y estrategias de compra más ventajosas para la integración entre clientes y proveedores y para mejorar la calidad de los productos, contribuyendo al logro de los objetivos estratégicos y metas de las organizaciones.  | Método                      | descriptivo                                 |
|  |   | Población                   |   |
|  |   | Muestra                     |   |
|  |   | Unidades informantes        | 5 personas de la empresa industria de ropas |
| Conclusiones                                     | Se concluye que el sector de compras de la industria del vestido es de vital importancia para la gestión de la información y los profesionales de este sector juegan un papel importante dentro de la cadena de gestión de materiales.  | Técnicas                    | Análisis documentario.                      |
|  |   | Instrumentos                | Cuestionario                                |
|  |   | Método de análisis de datos | Triangulación                               |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Melo y Ramos (2018), llevaron a cabo el estudio, sobre la importancia en la gestión de compras, realizado en Brasil. Tuvo como objetivo efectuar el análisis del sector gastos que se ha convertido en un sector estratégico. El método que emplearon fue cualitativo, de tipo bibliográfico, las unidades informantes fueron 5 personas de la empresa. La industria de confección empezó a utilizar nuevas estrategias y tecnologías para la integración de proveedores y clientes, lo cual contribuyó en las metas trazadas u objetivos estratégicas para la organización. Del presente estudio, se utilizó las bases teóricas, la metodología y el instrumento de estudio. |                             |   |
| Referencia                                       | Melo, C., & Ramos, R. (2018). Importância da gestão de compras nas indústrias de confecções. Brasil: Universidad de Estadual Vale do Acaraú.  |                             |   |

**Datos del antecedente internacional 5:**

|  |   |                             |                                  |
|--|---|-----------------------------|----------------------------------|
| Título   | Procedimiento para la gestión de compras de la unidad empresarial de base abastecimientos de la empresa eléctrica las tunas.  | Metodología                 |                                  |
| Autor  | Velázquez Ambrosio Rafael Alberto   | Enfoque                     | Mixto                            |
| Lugar:   | Las tunas – Cuba  | Tipo                        | Analítica                        |
| Año  | 2017  |                             |                                  |
| Objetivo   | Diseñar un procedimiento para la gestión de compras de la UEB Abastecimiento de la Empresa Eléctrica.   | Diseño                      | Investigación analítica          |
| Resultados                                       | Para lograr resultados altamente satisfactorios en la aplicación del procedimiento diseñado es necesario que existan cambios en la mentalidad de los encargados de dirigir el proceso de compras, pero también de los trabajadores involucrados en el mismo, en tanto de ellos depende el éxito en su implementación.   | Método                      | Inductivo, deductivo y analítico |
|  |   | Población                   |                                  |
|  |   | Muestra                     |                                  |
|  |   | Unidades informantes        | 15 especialistas                 |
| Conclusiones                                     | Los aportes realizados sobre la gestión de compras en el contexto nacional y territorial posibilitan identificar barreras y oportunidades para el desarrollo de este proceso, y dadas sus particularidades, sirven de sustento para el diseño de un procedimiento para la gestión de compras.   | Técnicas                    | Encuesta                         |
|  |   | Instrumentos                | Cuestionarios                    |
|  |   | Método de análisis de datos | Triangulación                    |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Según el aporte de Velázquez (2017) sobre la gestión de compras, realizado en Cuba. Tuvo como objetivo implementar un procedimiento adecuado para la gestión de compras, por ende, se aplicó el enfoque de tipo mixto, analítico y se encuestó a 15 especialistas mediante cuestionarios. Para que la implementación tenga resultados satisfactorios es necesario que existan cambios en las mentalidades de los socios. Se concluye que aplicar métodos o procedimientos para el área de compras posibilita identificar oportunidades de crecimiento para esta área. Asimismo, se propone analizar el departamento de compras para ver las necesidades y poder implementar el manual ya que funciona como una herramienta útil, mediante la cual nos permite tomar decisiones con datos exactos. Del actual estudio se utilizó las bases teóricas referente a la gestión de compras. |                             |                                  |
| Referencia                                       | Velázquez, R. (2017). Procedimiento para la gestión de compras de la unidad empresarial de base abastecimientos de la empresa eléctricas las tunas. Cuba: Universidad de las tunas.   |                             |                                  |

**Datos del antecedente internacional 6:**

|   |   |                             |   |
|---|---|-----------------------------|---|
| Título  | Propuesta de manual de procedimientos de compras aplicado a la Gerencia de abastecimiento del Ingenio Azucarero El Cairo, S.A; ubicado en la ciudad de Chichigalpa, departamento de Chinandega, estudio realizado en el periodo comprendido de Enero – agosto 2017  | Metodología                 |   |
| Autor   | (Gómez F., 2017)  | Enfoque                     | Cualitativo   |
| Lugar:  | León - Nicaragua  | Tipo                        | Descriptivo   |
| Año   | 2017  |                             |   |
| Objetivo                                      | Elaborar un manual de procedimientos de compras aplicado a la Gerencia de Abastecimiento  | Diseño                      | Transversal   |
| Resultados                                    | Se constituyó la posición del Departamento de Compras dentro de la empresa, su importancia desde el punto de vista. Se diseñó un Flujograma de los procesos de compras dentro de la Gerencia de Abastecimientos del ingenio, facilitando conocer cuáles son las zonas críticas dentro del mismo. Se definieron Políticas y Procedimientos del Departamento de compras, las cuales ayudarán al desempeño normal, eficiente y ético de las actividades relacionadas. Se logró identificar la relación que posee el departamento de compras con las otras áreas de la empresa, teniendo como objetivo común la administración de los materiales eficientemente. Se diseñó un manual de funciones y responsabilidades de cargo que servirá de guía base para los trabajadores que se encuentren en esta área y puedan desarrollar sus funciones con eficiencia. | Método                      | Inductivo   |
|   |   | Población                   |   |
|   |   | Muestra                     |   |
|   |   | Unidades informantes        | Personal de la gerencia del abastecimiento (Gerente de Compras, Jefe de Compras y Asistente de Compras) |
| Conclusiones                                  | Se diseñó un manual de funciones y responsabilidades de cargo que servirá de guía base para los trabajadores que se encuentren en esta Área y puedan desarrollar sus funciones con eficiencia.  | Técnicas                    | Entrevista  |
|   |   | Instrumentos                | Guía de entrevista  |
|   |   | Método de análisis de datos | triangulación   |
| Redacción final al estilo artículo (5 líneas) | Gómez (2017) abordó un estudio sobre la gestión de compras. El cual tuvo como objetivo desarrollar los procedimientos del área de compras aplicado a la alta gerencia. Como parte de la metodología del estudio, se aplicó el enfoque cualitativo, diseño transversal y método inductivo. Los resultados consistieron en el diseño del flujo grama del proceso de compras que permitió identificar las zonas críticas, así como la eficiencia y desempeño de sus actividades. Además, se logró identificar como el departamento de compras está interrelacionado con las áreas de la organización. Concluye, con la elaboración de los procedimientos para el área de compras, los cuales permitirán facilitar el cumplimiento de los procesos. Del actual estudio se utilizó el enfoque cualitativo y el marco teórico para reforzar la investigación.     |                             |   |
| Referencia                                    | Gómez, F. (2017). Propuesta de manual de procedimientos de Compras aplicado a la gerencia de abastecimiento del ingenio azucarero el Cairo, S.A. Nicaragua: Universidad nacional autónoma.  |                             |   |

**Datos del antecedente internacional 7:**

|  |  |                             |   |
|--|--|-----------------------------|---|
| Título   | Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en shoe store – Guayaquil   | Metodología                 |   |
| Autor  | Parrales Yáñez, María Gabriela   | Enfoque                     | Cualitativo   |
| Lugar:   | Guayaquil - Ecuador  | Tipo                        | Descriptivo   |
| Año  | 2017   |                             |   |
| Objetivo   | Analizar la situación actual del departamento de compras en Shoe Store en el año 2016 en base a la falta de control y seguimiento de las actividades relacionadas a la gestión de compras  | Diseño                      |   |
| Resultados                                       | En que se proponga un modelo de gestión por procesos que consiste en la elaboración de un manual de procedimientos, así como el diseño del direccionamiento estratégico de la empresa que en similitud a la propuesta diseñada para la gestión de compras de Shoe Store servirá para el mejoramiento de la problemática existente.   | Método                      | Inductivo - analítico   |
|  |  | Población                   |   |
|  |  | Muestra                     |   |
|  |  | Unidades informantes        | Gerente de Compras, el Asistente administrativo de compras, tres profesionales externos y auditoría en procesos |
| Conclusiones                                     | El desempeño de las funciones y el ambiente laboral se ve afectado por la falta de una estructura organizacional y definición de un líder dentro de la organización que permita tener una visión clara a los colaboradores sobre el rumbo a seguir de la empresa.  | Técnicas                    | Entrevistas - observación   |
|  |  | Instrumentos                | guía de entrevista, Ficha de observación  |
|  |  | Método de análisis de datos | triangulación   |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Parrales (2017) llevó a cabo una investigación sobre la construcción de un manual para los procesos de la gestión de compras, con el objetivo de poder analizar el departamento de compras. En la cual, se aplicó el enfoque cualitativo, y las unidades informantes fueron: (i) un gerente de compras, (ii) un asistente administrativo, (iii) tres profesionales externos, y (iv) una auditora en procesos de compras. Concluyeron que, debido a la gran cantidad de problemas que han existido se planteó elaborar un manual de procedimientos, para que se tenga una visión más clara. Tener un manual actualizado que indique los procedimientos, es de gran ayuda para los involucrados del área de compras. Del actual estudio se utilizó el enfoque de tipo cualitativo, que guarda relación con la categoría. |                             |   |
| Referencia                                       | Parrales, M. (2017). Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en shoe store. Ecuador: Universidad de Guayaquil.  |                             |   |

**Datos del antecedente nacional 1:**

|  |  |                             |                                       |
|--|--|-----------------------------|---------------------------------------|
| Título   | Gestión de compras y su relación en la productividad de las adquisiciones de la Eps Grau S.A, Piura 2019   | Metodología                 |                                       |
| Autor  | Castillo Ocaña, Lourdes Maribel  | Enfoque                     | Mixto                                 |
| Lugar:   | Piura - Perú   | Tipo                        | Descriptivo                           |
| Año  | 2020   |                             |                                       |
| Objetivo   | Relación entre la planificación de compras con la productividad de las adquisiciones.  | Diseño                      |                                       |
| Resultados                                       | Implementar la política de la mejora continua en toda la empresa y de manera particular en los procesos de adquisiciones, y esto de la mano con la tecnología tanto para el proceso de compras como en los suministros que se solicitan, con el fin de volver más eficientes y eficaces a dichos procesos.   | Método                      | Inductivo - deductivo                 |
|  |  | Población                   |                                       |
|  |  | Muestra                     |                                       |
|  |  | Unidades informantes        | 85 personas                           |
| Conclusiones                                     | Las adquisiciones en la EPS GRAU S.A. si bien evidencian un nivel alto de productividad, básicamente por su eficacia, sin embargo, adolecen de eficiencia, la que se encuentra básicamente en un nivel medio.  | Técnicas                    | Encuesta, entrevista.                 |
|  |  | Instrumentos                | cuestionario y<br>Guía de entrevista. |
|  |  | Método de análisis de datos | Triangulación                         |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Castillo (2020) en su investigación sobre la gestión de compras y su relación con la productividad. Tuvo como objetivo analizar la relación que implica las compras con la productividad, en la cual utilizaron un enfoque mixto, de tipo descriptivo. La población encuestada fue de 85 personas, mediante el uso de guías de los cuestionarios. En conclusión, las compras inciden de manera significativa en la productividad. Asimismo, es importante implementar políticas que, ayuden en los procesos de adquisiciones; con la finalidad de volverse más eficaces y eficientes en el proceso. Del actual estudio se utilizó la metodología y la entrevista como instrumento. |                             |                                       |
| Referencia                                       | Castillo, L. (2020). Gestión de compras y su relación en la productividad de las adquisiciones de la Eps Grau S.A, Piura 2019. Lima: Universidad César Vallejo.  |                             |                                       |

**Datos del antecedente nacional 2:**

|  |  |                             |   |
|--|--|-----------------------------|---|
| Título   | Análisis del proceso de compras mediante el uso de influencers en la Campaña Do You Puma, Lima, 2018   | Metodología                 |   |
| Autor  | Gonzáles Basurco, Tabata Muriel  | Enfoque                     | Cualitativo   |
| Lugar:   | Lima - Perú  | Tipo                        | Descriptivo   |
| Año  | 2018   |                             |   |
| Objetivo   | Analizar cómo se presenta el proceso de compra a través del uso de influencers   | Diseño                      |   |
| Resultados                                       | Respecto a esto la mayoría coincidió con que los influencers tienen el poder de revertir el sentido de necesidad en una persona ya que tienen la capacidad de hacer cambiar de opinión a sus seguidores de manera inmediata.   | Método                      | Inductivo   |
|  |  | Población                   |   |
|  |  | Muestra                     |   |
|  |  | Unidades informantes        | Cuatro personas especialistas en marketing y publicidad |
| Conclusiones                                     | El proceso de compra a través del uso de influencers se presenta de manera dinámica, generando aportes valiosos para su desarrollo, y presentándose en diferentes canales y plataformas, en este caso las redes sociales, según los expertos en marketing quienes además aseguran que el proceso no sufre cambios de omisión de pasos al desarrollarse, sino que se dinamiza por los diferentes estímulos que recibe a través de estos personajes.   | Técnicas                    | Entrevista  |
|  |  | Instrumentos                | Guía de entrevista                                      |
|  |  | Método de análisis de datos | Triangulación   |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Gonzáles (2018) efectuó el estudio sobre el análisis en el proceso de compras. Tuvo como objetivo analizar el proceso de compras mediante el uso de influencers, en la cual utilizaron un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron: 04 personas de especialidad; publicidad y marketing, para lo cual se utilizó guías de entrevistas. El proceso de compras a través de esta modalidad es algo dinámico que aporta valiosa información y presentándose en diferentes plataformas y canales. Utilizar este mecanismo es de gran ayuda debido a que la información se maneja de forma electrónica; además permite que los productos que la empresa ofrece se den a conocer mediante estos mecanismos. Del actual estudio se utilizó el enfoque y el instrumento. |                             |   |
| Referencia                                       | Gonzáles, T. (2018). Análisis del proceso de compra mediante el uso de influencers en la Campaña Do You Puma, Lima, 2018. Lima: Universidad César Vallejo.   |                             |   |

**Datos del antecedente nacional 3:**

|  |   |                             |   |
|--|---|-----------------------------|---|
| Título   | Propuesta de mejora para el proceso de gestión de compras locales en Redondos S.A.C   | Metodología                 |   |
| Autor  | Franco Reynoso Paola Andrea   | Enfoque                     | Cualitativo   |
| Lugar:   | Lima-Perú   | Tipo                        | Descriptivo   |
| Año  | 2018  |                             |   |
| Objetivo   | Evaluación de la gestión de la cartera de compras de la empresa Redondos S.A. para Proponer acciones orientadas a mejorar la calidad de servicio y tiempos de atención.   | Diseño                      | No Experimental u Observacional                                     |
| Resultados                                       | El resultado de la estrategia es obtener un abastecimiento confiable, oportuno y según las necesidades.   | Método                      | inductivo   |
|  |   | Población                   |   |
|  |   | Muestra                     |   |
|  |   | Unidades informantes        | 27 personas   |
| Conclusiones                                     | La cartera de compras de la empresa Redondos S.A. se rige solo por el procedimiento de Compras Nacionales y Compras por Licitación. El primero no contempla las características de cada línea de compra y el segundo no brinda un mayor lineamiento sobre la gestión estratégica de cada línea a licitar, trayendo como posibles consecuencias un tiempo mayor para la ejecución de las transacciones y bajo nivel de satisfacción de los clientes internos.  | Técnicas                    | Análisis documental   |
|  |   | Instrumentos                | Data histórica de las compras nacionales realizadas en el año 2016. |
|  |   | Método de análisis de datos | Estadístico   |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Franco (2018) en su estudio sobre la propuesta de generar mejora en las compras; tuvo como objetivo evaluar la gestión de compras, y plantear acciones de mejoramiento; por lo tanto utilizó un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron, 27 personas que, se clasificó por familia de compra y monto de la compra efectuada en el 2016. Se concluye que, la empresa tenía inconvenientes en el proceso de compras, así como deficiencias con los proveedores. Se recomienda, poder analizar esos puntos críticos y si fuera el caso poder cambiar o mejorarlos para el bienestar de la empresa. Del actual estudio se utilizó el enfoque que guarda relación con la categoría problema. |                             |   |
| Referencia                                       | Franco, P. (2018). Propuesta de mejora para el proceso de gestión de compras locales en Redondos. Lima: Universidad nacional agraria la molina.   |                             |   |



**Datos del antecedente nacional 4:**

|  |  |                             |   |
|--|--|-----------------------------|---|
| Título   | Propuesta de diseño de políticas de compras para optimizar la calidad de servicio del área de mantenimiento de Perú masivo s. a. período 2016-2017   | Metodología                 |   |
| Autor  | Gamarra Mariño César Atilio  | Enfoque                     | Mixta   |
| Lugar:   | Lima – Perú  | Tipo                        | Descriptiva   |
| Año  | 2017   |                             |   |
| Objetivo   | Implementar la propuesta de diseño de políticas de compras para optimizar la calidad de servicio del área de mantenimiento.  | Diseño                      |   |
| Resultados                                       | Cabe señalar que una organización debe tener políticas claras y precisas, las mismas que deben de ser de dominio público y conocimiento profundo por parte de Todos los estamentos de la empresa, esto se fundamenta en el desarrollo de la parte teórica de la presente investigación; dejando sentado la necesidad e interés por mejorar los procesos, los mismos que pueden afectar tanto a la manera de desarrollar la gestión internamente como la apreciación que puedan tener los clientes internos y externos de la empresa.   | Método                      | Inductivo - deductivo   |
|  |  | Población                   |   |
|  |  | Muestra                     |   |
|  |  | Unidades informantes        | 20 colaboradores (16 del área de mantenimiento y 04 del área de compras). |
| Conclusiones                                     | La implementación de políticas de compras para Perú Masivo S. A. es de vital importancia ya que se ha demostrado con esta investigación que los procesos y procedimientos debidamente instaurados optimizarán la calidad de servicio brindado al área de mantenimiento de la empresa. Cabe señalar que estas nuevas normas deben ser flexibles siempre que sean necesarias para estar atentos a los constantes cambios del entorno, permitiéndole a la empresa adaptarse rápidamente a las reglas de juego del mercado y alcanzar sus objetivos de corto, mediano y largo plazo.   | Técnicas                    | Encuesta  |
|  |  | Instrumentos                | Cuestionarios   |
|  |  | Método de análisis de datos | Estadística   |
| Redacción final al estilo artículo<br>(5 líneas) | Gamarra (2017) emprendió una investigación sobre una propuesta de política de compras que, tuvo como objetivo implementar una política en el departamento de compras que ayudará a optimizar la calidad. Por consiguiente, se utilizó un enfoque mixto, de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron: 16 trabajadores del área mantenimiento, y 04 trabajadores del área compras, en donde utilizaron los cuestionarios para un mayor análisis. Asimismo, señalan que les falta implementar políticas de compras, lo cual debería implementarse y ser de conocimiento para todos los integrantes de la entidad, del mismo modo debería elaborarse para las diversas áreas y ser entregados o encontrarse en un lugar visible para que el personal lo utilice, de esa forma poder trabajar en conjunto,. De la actual investigación se rescató algunos puntos de la entrevista. |                             |   |
| Referencia                                       | Gamarra, C. (2017). Propuesta de diseño de políticas de compras para optimizar la calidad de servicio del área mantenimiento de Perú masivo. Lima: Universidad Ricardo palma.  |                             |   |

**Datos del antecedente nacional 5:**

|  |   |                             |   |
|--|---|-----------------------------|---|
| Título   | Análisis de la mejora de la gestión de compra en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir en Lima. Propuesta de mejora en la empresa Trading Fashion Line S.A.   | Metodología                 |   |
| Autor  | - De la Cruz Barrera, Milagros del Rosario<br>- Santivañez Meza, Johnny Orangel   | Enfoque                     | Cualitativo                                 |
| Lugar:   | Lima – Perú   | Tipo                        | Descriptiva y explicativa                   |
| Año  | 2017  |                             |   |
| Objetivo   | Identificar los factores críticos que impactan en la gestión de compra de las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima, como también analizar si la negociación con los proveedores nacionales e internacionales contribuirá a mejorar la gestión de compras en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima.   | Diseño                      |   |
| Resultados   | Es importante resaltar que los gerentes de negocio de las empresas comercializadoras deben identificar y tener claro cuáles son los factores críticos que impactan en el proceso de compras con el fin de afrontar el rápido crecimiento del mercado y los cambios en los gustos de los clientes, todo esto con el fin de mantener su posición dentro del sector comercial de prendas de vestir.  | Método                      | Inductivo                                   |
|  |   | Población                   |   |
|  |   | Muestra                     |   |
|  |   | Unidades informantes        | 20 personas relacionados a la investigación |
| Conclusiones   | Por otro lado, se identificaron los factores críticos que impactan en la gestión de compra de las empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima. Estos factores críticos son los siguientes: la entrega tardía del presupuesto de ventas, el presupuesto y proyección de compras por parte del área de planeamiento impacta al área de compras, la demora en el ingreso en el sistema de la información de las existencias por parte de los encargados de almacén, la falta de cumplimiento por parte del proveedor respecto a las condiciones del contrato negociado con la empresa, la falta de sistemas de integración de información para todas las áreas y la falta de financiamiento bancario en un menor lapso de tiempo.  | Técnicas                    | Entrevista                                  |
|  |   | Instrumentos                | Guía de entrevista                          |
|  |   | Método de análisis de datos | Triangulación                               |
| Redacción final al estilo artículo<br><br>(5 líneas) | De la Cruz y Santivañez (2017) desarrollaron una investigación sobre la gestión de compras. Tuvo como objetivo analizar los puntos críticos que impactan en el departamento de compras, así como la negociación con los proveedores, en la cual utilizaron el enfoque cualitativo de tipo descriptivo, las unidades informantes fueron 20 personas involucradas en el departamento, se utilizó guías de entrevistas. Según el resultado, señalan que el gerente de la entidad debe tener claro o identificar los puntos críticos, y poder afrontar. Por otro lado, los proveedores deberían colaborar para una buena negociación y el acceso al financiamiento que contribuiría adecuadamente a la empresa. Se recomienda tener la información contable cerrada a fin de mes, así poder brindar información a la administración, en cuanto a los proveedores se debe seleccionar bien y tener un acuerdo con ellos así poder beneficiarnos ambos. De la actual investigación se utilizó el enfoque cualitativo, así como los instrumentos ya que guardan relación con el estudio. |                             |   |
| Referencia   | De la cruz, M., & Santivañez, J. (2017). Análisis de la mejora de la gestión de compra en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir en Lima. Propuesta de mejora en la empresa Trading Fashion Line S.A. Lima: Universidad peruana de ciencias aplicadas.   |                             |   |

## Matriz 6. Esquema de Teorías Gestión de compras

### Teoría de ingeniería

| Teoría                        | Representante           | Fundamento   | ¿Por qué incluir en la investigación?  |
|-------------------------------|-------------------------|--|--|
| 1. Teoría general de sistemas | Bertoglio Ulises (1982) | En general, podemos señalar que ante la palabra sistemas, todo lo que la han definido están de acuerdo en que es un conjunto de partes coordinadas y en interacción para alcanzar un conjunto de objetivos (Bertoglio, 1982) | Las compras, según Actualidad empresa (2014) indica que es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. En cuanto a la teoría general de sistemas, según Bertoglio (1982) consiste que es un conjunto de partes coordinadas y en interacción para alcanzar un conjunto de objetivos. Por lo tanto, las compras influyen en el sistema ya que se requieren de un conjunto de materiales necesarios para el respectivo funcionamiento de la organización y con el objetivo de poder alcanzar los objetivos planeados por la organización. |

### Teorías de administración

| Teoría                | Representante | Fundamento   | ¿Por qué incluir en la investigación?  |
|-----------------------|---------------|--|--|
| 1. Teoría del control | Sunder (2005) | El control en las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes. Debe distinguirse del control de las organizaciones, lo cual sugiere manipulación o explotación de algunos de los participantes de la organización por otros (Sunder, 2005) | Las compras, según Sánchez (2021) señala que es un tipo de transacción dentro de la contabilidad que se centra en el aprovisionamiento que realiza una empresa de diferentes bienes destinados a una posterior comercialización. En cuanto a la teoría del control manifiesta Sunder (2005) que es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes. En resumen, se afirma que el aporte de Sánchez (2021) y Sunder (2005) guardan relación con la variable estudiada, ya que la contabilidad en las compras debe manejarse de manera adecuada o equilibrada desde el momento del aprovisionamiento hasta la distribución de los productos. |

### Teorías de contabilidad

| Teoría              | Representante | Fundamento   | ¿Por qué incluir en la investigación?   |
|---------------------|---------------|--|---|
| 1. Teoría económica | Kafka (1981)  | Es aquella que la considera como el estudio de la asignación de recursos escasos entre fines alternativos. Tal definición es lo suficientemente general como para que el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier forma de organización económica y es, a su vez, lo suficientemente específica como para trazar una separación entre la materia objeto de estudio y otras ciencias que pueden ser complementarias (Kafka, 1981). | En la investigación sobre las compras según Ceupe (2021) es la función responsable de adquirir todos los materiales que necesita una organización. En cuanto a la teoría económica Kafka (1981) señala que el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier forma de organización económica. Por lo tanto, las compras guardan relación con la economía por el estudio que se realiza a los precios, mercados y proveedores para ser adquiridos de manera responsable para la organización. |

## Matriz 7. Sustento teórico

### Teoría general de sistemas, control y económica

#### Autor de mayor relevancia o creador de la teoría:

| Criterios  | Fuente 1  | Fuente 2   | Fuente 3  |
|--|---|--|---|
| <b>Cita textual</b>                                  | En general, podemos señalar que ante la palabra sistemas, todo lo que la han definido están de acuerdo en que es un conjunto de partes coordinadas y en interacción para alcanzar un conjunto de objetivos (Bertoglio, 1982).   | El control en las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes. Debe distinguirse del control de las organizaciones, lo cual sugiere manipulación o explotación de algunos de los participantes de la organización por otros (Sunder, 2005).  | Es aquella que la considera como el estudio de la asignación de recursos escasos entre fines alternativos. Tal definición es lo suficientemente general como para que el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier forma de organización económica y es, a su vez, lo suficientemente específica como para trazar una separación entre la materia objeto de estudio y otras ciencias que pueden ser complementarias (Kafka, 1981).  |
| <b>Parfraseo</b>                                     | Las compras, según Actualidad empresa (2014) indica que es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. En cuanto a la teoría general de sistemas, según Bertoglio (1982) consiste que es un conjunto de partes coordinadas y en interacción para alcanzar un conjunto de objetivos. Por lo tanto, las compras influyen en el sistema ya que se requieren de un conjunto de materiales necesarios para el respectivo funcionamiento de la organización y con el objetivo de poder alcanzar los objetivos planeados por la organización.  | Las compras, según Sánchez (2021) señala que es un tipo de transacción dentro de la contabilidad que se centra en el aprovisionamiento que realiza una empresa de diferentes bienes destinados a una posterior comercialización. En cuanto a la teoría del control manifiesta Sunder (2005) que es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes. En resumen, se afirma que el aporte de Sánchez (2021) y Sunder (2005) guardan relación con la variable estudiada, ya que la contabilidad en las compras debe manejarse de manera adecuada o equilibrada desde el momento del aprovisionamiento hasta la distribución de los productos. | En la investigación sobre las compras según Ceupe (2021) es la función responsable de adquirir todos los materiales que necesita una organización. En cuanto a la teoría económica Kafka (1981) señala que el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier forma de organización económica. Por lo tanto, las compras guardan relación con la economía por el estudio que se realiza a los precios, mercados y proveedores para ser adquiridos de manera responsable para la organización. |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Bertoglio, Ulises (1982). Teoría general de sistemas. México: Editorial Limusa.   | Sunder, S. (2005). Teoría de la contabilidad y el control. Colombia: South Western.  | Kafka, F. (1981). Teoría económica. Perú: universidad del pacífico.   |
| <b>Relación de la teoría con el estudio</b>          | La teoría de sistemas es aquel que está interrelacionado por un conjunto de componentes o procedimientos que ayudan al buen funcionamiento de la organización y estas puedan cumplir las metas trazadas. La teoría de control ayuda analizar, evaluar, registrar el proceso o movimientos que se generará en la empresa desde el momento del aprovisionamiento y distribución de los productos, de tal modo la teoría de economía influye significativamente en el proceso de compras ya que ayuda a analizar los precios, productos, proveedores y poder tomar decisiones de acorde a las necesidades de la organización.  |  |   |
| <b>Redacción final</b>                               | Según la investigación, tenemos el aporte del Bertoglio (1982) donde señala que, "la teoría general de los sistemas", requiere de un grupo de procesos integrados, para el funcionamiento adecuado de la organización y cumplan con los objetivos planteados. Asimismo, Sunder (2005) afirma que, el control en la organización debe manejarse de manera adecuada o equilibrada desde el momento del aprovisionamiento hasta la distribución de los productos, por otro lado, Kafka (1981) afirma que, la economía es la que analiza los precios, mercado y proveedores para ser adquiridos de manera responsable, para la organización. Es decir, el análisis de las compras se debe llevar a cabo de manera organizada, para tener mayor control en todo el proceso, analizando los precios, mercado como proveedores ya que influye significativamente en la producción, sobre todo se debe contar con un sistema adecuado y, de esa forma cumplir con los objetivos trazados. De tal modo que todas las teorías planteadas contribuyen en el desarrollo adecuado de la entidad. |  |   |

## Matriz 9. Construcción de la categoría

### Categoría: Gestión de Compras

| Criterios  | Fuente 1  | Fuente 2   | Fuente 3  | Fuente 4   | Fuente 5  |
|--|---|--|---|--|---|
| <b>Cita textual</b>                                  | Las compras, es adquirir un producto o un servicio para satisfacer una necesidad utilizando de la mejor manera los recursos existentes como también, adquirir bienes materiales, insumos, suministros, equipos, sistema y tecnología de acuerdo a las siguientes características: la calidad adecuada; y la cantidad necesaria; en el momento y lugar oportuno; con el Precio más conveniente (Portal, 2011).   | La gestión de compras a diferencia de lo que piensan algunos empresarios, es una de las piezas fundamentales dentro del óptimo desarrollo empresarial y como veremos a continuación su influencia es de un marcado impacto para las áreas básicas de la empresa (Ligia, 2013). | El principal objetivo del departamento de compras es garantizar suministros suficientes para apoyar las necesidades de producción. El área de compras implica una búsqueda constante de nuevas ideas y de productos mejorados en los mercados cambiantes. También existe la responsabilidad de mantener informada a la compañía sobre las tendencias de la industria incluyendo a la información sobre el suministro y los costos de los materiales (Leenders, 2012). | Una de las formas como el proveedor o el comerciante tratan de mejorar la rentabilidad de su empresa es a través de las negociaciones con su contraparte. El comprador trata de lograr las mejores condiciones y el vendedor de hacer una venta con una buena rentabilidad para su compañía (Montoya, 2009). | Es la gestión de compras eficientes que contribuyen siempre de forma positiva a la estrategia y a los objetivos de cualquier organización, significa que los proveedores y la organización en relación con ellos son la parte crítica y determinante para el éxito de la gestión (Galiana, 2018). |
| <b>Parfraseo</b>                                     | Las compras en una entidad significan adquirir los productos para satisfacer las necesidades entre las características que deberían cumplir es: una buena calidad, lugar y momento oportuno, con el precio conveniente (Portal, 2011).  | El área de compras es uno de los departamentos muy relevantes que se deben manejar de la mejor forma para tener una buena gestión (Ligia, 2013).   | Se debe suministrar los productos de manera adecuada. El área de compras tiene la responsabilidad de análisis los precios e informar a gerencia para tomar la mejor decisión (Leenders, 2012).  | Por tanto, las negociaciones que se realicen con su contraparte, será analizando los beneficios como: precios, calidad del producto y facilidades de pago (Montoya, 2009).   | Una buena gestión de compras contribuye de manera positiva en los objetivos de la empresa, es por esa razón que se debería analizar bien al escoger un proveedor ya que contribuye significativamente en la gestión de la empresa (Galiana, 2018).  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Portal, E. (2011). Compras y almacén gastronómico. 2011.  | Ligia, N. (2013). Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva. Colombia: Eco Ediciones.  | Leenders, J. (2012). Administración de compras y abastecimientos. México: McGraw-Hill /Interamericana Editores, S.A. DE C.V.  | Montoya, A. (2009). Administración de compras. Colombia: Ecoe Ediciones.   | Galiana, J. (2018). Manual de gestión de compras para logísticos. España: Punto Rojo Libros, S.L.   |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | Las compras llevadas a cabo de manera ordenada, genera rentabilidad para la empresa, así como a tomar decisiones correctas y analizar la información con datos reales, sobretodo contar con buenos proveedores nos ayudan a la gestión de la empresa.   |  |   |  |   |
| <b>Redacción final</b>                               | Portal (2011) indica que, las empresas adquieren los productos para satisfacer las necesidades, estos deberán cumplir ciertas características como: la calidad, precio, lugar y momento oportuno. De la misma manera, Ligia (2013) enfatiza que, el departamento de compras es un área relevante que se debe manejar de la mejor forma para tener una buena gestión. Al mismo tiempo, Leenders (2012) comenta que, el área de compras tiene como responsabilidad efectuar el análisis de los precios e informar a la gerencia |  |   |  |   |

|  |  |           |  |               |   |         |                  |  |
|--|--|-----------|--|---------------|---|---------|------------------|--|
|  | para una correcta toma de decisiones. Asimismo, Montoya (2009) expresa que, las negociaciones que se realizan con el proveedor deben ser en beneficio de la empresa. Finalmente, Galiana (2018) comenta que, la gestión de los procesos de adquisición favorece de manera positiva en los procesos, es por esa razón que se debe escoger bien a los proveedores.   |           |  |               |   |         |                  |  |
| <b>Redacción de la categoría de estudio</b>                      | La gestión de compras es un área sumamente crítica, que debe suministrarse los productos o servicios de manera adecuada, en cuanto a los proveedores deberían analizarse al momento de escoger uno nuevo, las facilidades que nos brindan sobre todo la calidad del producto ya que contribuye para la gestión de la empresa.  |           |  |               |   |         |                  |  |
| <b>Construcción de las subcategorías según la fuente elegida</b> | Sub categoría 1:   |           | Sub categoría 2:   |               | Sub categoría 3:  |         | Sub categoría 4: |  |
|  | Selección de proveedores   |           | Políticas de compras   |               | Formas de pago  |         |                  |  |
| <b>Construcción de los indicadores</b>                           | I1   | Calidad   | I5   | Aprobación    | I9  | Contado | I13              |  |
|  | I2   | Precio    | I6   | Requerimiento | I10   | Crédito | I14              |  |
|  | I3   | Garantías | I7   | Cotización    | I11   | Factura | I15              |  |
| <b>Cita textual de la subcategoría</b>                           | Se efectúa utilizando los mecanismos para la clasificación y evaluación. Entre los criterios que se deben tomar en cuenta para una, apropiada selección de proveedores son: excelente trayectoria, buena calidad de los bienes, y tecnología; la conexión debería ser, a la ligera con buenas intenciones, obedeciendo las pautas pactadas para garantizar una buena comunicación (Peña y Rodríguez, 2018). Entre los indicadores que se analizará son: (i) calidad, (ii) precio, y (iii) garantías. |           | La política de compras es aquel que constituye criterios para seleccionar fuentes de abastecimientos, establece requisitos con los proveedores, condición de pago, y entre otros. Asimismo, las políticas de compras son herramientas que ayudan a obtener diversos productos de calidad y con un precio razonable (Bind ERP, 2021). Entre los indicadores que estudiaremos tenemos: (i) aprobación, (ii) requerimiento y (iii) la cotización. |               | Según Circulantis (2018) indica que, mediante el avance tecnológico, han surgido diversos cambios, donde facilitan los pagos que, aplica la empresa, los métodos son más sencillos y de aplicación rápido. Asimismo hay métodos o formas tradicionales que siguen siendo valorados por diversos clientes. Para gestionar los pagos a los proveedores es importante estar al día con los cobros; para esta subcategoría se estudiará los siguientes indicadores: (i) pago al contado, (ii) pago al crédito, y (iii) factura. |         |                  |  |
| <b>Cita textual de la subcategoría</b>                           | Es una estrategia integradora que congrega los esfuerzos de todo el personal de una empresa, formando grupos de trabajo para definir, desarrollar, mantener y mejorar la calidad de los productos o servicios con  |           | Las políticas de empresa dictan, en definitiva, las conductas que espera la organización tanto de sus empleados como de los terceros que se relacionan con ella, y el modo de desarrollarlas. También las conductas indeseadas y la forma de   |               | El pronto pago a los proveedores, una idea que en ocasiones puede ser muy útil para ganar margen en nuestra venta. Si somos capaces de gestionar bien la tesorería de la empresa y disponemos de fondos suficientes, establecer la posibilidad de   |         |                  |  |

|                  |  |   |  |  |
|------------------|--|---|--|--|
|                  | <p>el fin de lograr la máxima satisfacción del cliente a la vez que se minimizan los costes (Escrivá, Savall, &amp; Martínez, 2014).</p>   | <p>evitarlas o actuar frente a ellas (Casanovas, 2016)</p>  | <p>descuento por pronto pago por pagar al contado en vez de forma aplazada es una oportunidad infinitamente mejor que disponer del dinero de manera ociosa en la cuenta corriente (Finutive, 2017)</p>   |  |
|                  | <p>Para elegir correctamente a un único proveedor es necesario definir con claridad los criterios clave evaluación o aquel factor dominante que determina el resultado del proceso de evaluación. Según sea la situación y la estrategia competitiva, es normal que el precio domine la decisión (Sarache, Castrillón, &amp; Ortiz, 2009)</p>  | <p>Los mecanismos empleados para establecer estrategias, políticas y normas que les permitan superar sus debilidades actuales, como por ejemplo el retraso en el pago a proveedores (originando interrupciones en el suministro de los insumos necesarios para el proceso operativo y la pérdida de credibilidad ante los proveedores) y el pago de intereses moratorios (ocasionados por no cancelar las facturas en su fecha de vencimiento) (Borjas, 2007)</p> | <p>Son realizados por lo general a crédito siendo así que al hacerse efectiva la transferencia de los bienes es generada a su vez una obligación por pagar o cancelar a un plazo determinado de tiempo en el futuro, es por esto que en todo tipo de organización la correcta administración de las cuentas mantenidas con sus proveedores, es fundamental para garantizar la confiabilidad de los procesos aplicados (Washington, 2016)</p>                             |  |
|                  | <p>De contar siempre con los mismos productos cada vez que se requieran. Por lo que cada oportunidad que tengamos que elegir a nuestros proveedores, debemos tomarnos nuestro tiempo y evaluar bien las diferentes alternativas que existan ya que es sumamente necesario adquirir bienes y servicios para generar efectos eficientes en su productividad, siendo evidente seleccionar proveedores que mejor se ajusten al cumplimiento los estándares de calidad (Ramos, 2021).</p> | <p>Las compañías establecen las condiciones, los plazos de pago y quiénes son los proveedores a la hora de adquirir los productos o servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa. Tener previsión del presupuesto necesario para llevar a cabo las compras, así como no pasarse en el presupuesto anual que se haya acordado (Ruiz, 2018).</p>   | <p>Una copia de la factura, que ampara lo solicitado con la firma del almacén o del que solicitó el requerimiento y la firma del comprador, si en su caso así lo previene el manual de políticas y procedimientos de la empresa (Sangri, 2014).</p>  |  |
| <b>Parfraseo</b> | <p>De acuerdo, con Escrivá, Savall y Martínez (2014) indican que, la calidad del producto es una estrategia que congrega esfuerzos del personal involucrado para mejorar los servicios y productos, al momento de seleccionar al proveedor debería trabajar en conjunto revisando las propuestas y calidad que ofrecen. Entre los indicadores de calidad que deberían ofrecer son: (i) pedidos sin errores, (ii) entrega en el</p>   | <p>Casanovas (2016) sostiene que, las políticas de compras deberán ser creadas de acuerdo con las necesidades o requerimientos de la empresa, para cada departamento y ser aprobados por la alta gerencia para así poder ejecutarse dentro de la organización, sobre todo tener un manual de compras aprobado para poder canalizar la información con los proveedores.</p>  | <p>Según Finutive (2017) ejecutar un pronto pago al proveedor sería favorable ya que, optaríamos con los descuentos o rebajas. Por otro lado, dependerá de las políticas que establecieron, ya que, si hablamos del pago al contado se señala que, se realiza el desembolso al momento de adquirir el producto esto puede ser, en efectivo o mediante diferentes métodos que existen como puede ser transferencia en la cuenta corriente o emitir cheques. Entre los</p> |  |

|  |   |   |  |  |
|--|---|---|--|--|
|  | plazo pactado, (iii) productos en buen estado, (iv) documentos correctos, y (v) comunicación fluida.  |   | beneficios que se tendría, cuando el pago sería al contado son: (i) eliminar deudas contraídas, (ii) beneficiarse de descuentos, (iii) no se pagará intereses, (iv) contar con una buena historia crediticia.  |  |
|  | Según Sarache, Castrillón y Ortiz (2009) señalan que, el cliente analiza detalladamente al proveedor y cuáles son las propuestas que ofrecen ya que en muchas ocasiones el precio influye en la decisión. Dentro de las condiciones que se deberían analizar son: (i) precio razonable, (ii) descuento comercial, (iii) precios de envases y embalajes, (iv) precio del flete, y por último (v) recargos por atraso de pagos. | Las políticas deberán ser desarrolladas, aplicando estrategias, normas o procedimientos, para así poder evitar inconvenientes con el retraso en el pago a proveedores, ya que generaría recargos por el incumpliendo del pago (Borjas, 2007).   | De acuerdo, con Washington (2016) manifiesta que, al escoger un proveedor y efectuar un acuerdo generalmente nos benefician porque, uno de los requisitos es, pagar a crédito. Generalmente, la administración de la empresa efectúa un acuerdo inicial y fija como será el medio de pago si se realiza al crédito o dependerá del capital que cuente la empresa o nivel de endeudamiento. |  |
|  | Ramos (2021) menciona que, es importante contar con proveedores que no sólo brinden calidad y un buen precio, sino que tengan la seguridad de siempre contar con el mismo producto cada vez que la empresa requiera adquirir.   | Según Ruiz (2018) argumenta que, las empresas efectúan sus condiciones para adquirir los productos, así como la elección de proveedores. Por ende, solicitan la cotización a diversos proveedores y, de esa forma decidir adquirir productos o servicios, en la cual ayuda a analizar el presupuesto y toman la decisión acorde a la necesidad. | Sangri (2014) indica, cuando se realiza una compra necesariamente deberíamos contar con la factura válida por Sunat para proceder a efectuar el pago, esto debería ser unos de los requisitos que figure en el manual de los procesos de compra, de esa forma se pueda sustentar el pago realizado y considerar el comprobante como un crédito a favor en los registros mensuales.         |  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Escrivá, J., Savall, V., & Martínez, A. (2014). Gestión de compras. España: McGraw Hill/Interamericana de España S.L.   | Casanovas, A. (2016). Gestión de políticas de empresa. España: Edita Grupo Wolters Kluwer.  | Finutive. (2017). <a href="https://www.blog.finutive.com">https://www.blog.finutive.com</a> .  |  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Sarache, W., Castrillón, O., & Ortiz, L. (2009). Selección de proveedores: una aproximación al estado del arte. Revistas Científicas de América Latina, 145-167.  | Borjas, C. (2007). Purchase Management in Oil Distributing Companies of Maracaibo. Red de Revistas Científicas de América Latina, 70-79.  | Washington, N. (2016). Diseño de un sistema de control interno pago a proveedores en. Ecuador: Universidad Guayaquil.  |  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Ramos, A. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración. Revista Científica  | Ruiz, V. (2018). Política de compras. emprendepyme.net, 1. Obtenido de <a href="https://www.emprendepyme.net/politica-de-compras.html">https://www.emprendepyme.net/politica-de-compras.html</a>  | Sangri, A. (2014). Administración de compras. México: Primera Edición Ebook.   |  |



|                        |  |  |  |  |
|------------------------|--|--|--|--|
|                        | Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa, 1.  |  |  |  |
| <b>Redacción final</b> | Al escoger un proveedor debemos analizar varios aspectos como es el caso de que siempre se cuente con productos de calidad, a un precio económico. | Las políticas de compras son muy importantes ya que al momento de crearse se tiene que analizar el escenario y ser aprobado por gerencia, la creación de políticas evitará deficiencias en el proceso como es el caso de retraso con el pago de proveedores. | Entre las formas de pago se tiene a crédito que es favorable para la empresa ya que hubo un acuerdo inicial con el proveedor, también se da el caso de pago al contado por los beneficios que generan de descuento o primero la factura después se realiza el pago son condiciones que aplican las entidades según el acuerdo o las políticas que manejan. |  |

**Matriz 10. Justificación**

**Justificación teórica**

| ¿Qué teorías sustentan la investigación?   | ¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?  |
|--|--|
| <p>1. . Teoría general de sistemas</p> <p>2. . Teoría del control</p> <p>3. . Teoría económica</p> | <p>1. Según Actualidad empresa (2014) indica que es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. En cuanto a la teoría general de sistemas, según Bertoglio (1982) consiste que es un conjunto de partes coordinadas y en interacción para alcanzar un conjunto de objetivos. Por lo tanto, las compras influyen en el sistema ya que se requieren de un conjunto de materiales necesarios para el respectivo funcionamiento de la organización y con el objetivo de poder alcanzar los objetivos planeados por la organización.</p> <p>2. Las compras, según Sánchez (2021) señala que es un tipo de transacción dentro de la contabilidad que se centra en el aprovisionamiento que realiza una empresa de diferentes bienes destinados a una posterior comercialización. En cuanto a la teoría del control manifiesta Sunder (2005) que es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes. En resumen, se afirma que el aporte de Sánchez (2021) y Sunder (2005) guardan relación con la variable estudiada, ya que la contabilidad en las compras debe manejarse de manera adecuada o equilibrada desde el momento del aprovisionamiento hasta la distribución de los productos.</p> <p>3. En la investigación sobre las compras según Ceupe (2021) es la función responsable de adquirir todos los materiales que necesita una organización. En cuanto a la teoría económica Kafka (1981) señala que el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier forma de organización económica. Por lo tanto, las compras guardan relación con la economía por el estudio que se realiza a los precios, mercados y proveedores para ser adquiridos de manera responsable para la organización.</p> |

|  |   |
|--|---|
| <b>Re<br/>da<br/>cci<br/>ón<br/>fin<br/>al</b> | <p>En la indagación de la teoría gestión de compras. Actualidad empresa (2014) indica que, es la situación logística, en la cual se proporciona a la compañía de todos materiales necesarios para el funcionamiento adecuado. Las compras comprenden diversas series de procesos que, van más allá de la negociación, se puede economizar costos, satisfacer las necesidades del consumidor, cantidad y minimizar el tiempo. Según Bertoglio (1982) señala que, las compras influyen en el sistema, ya que se requieren de un conjunto de materiales necesarios para un mejor funcionamiento de la organización y de poder alcanzar los objetivos planteados por la organización. En resumen, se afirma que, el aporte de Sánchez (2021) y Sunder (2005), guardan relación con la variable estudiada, ya que la contabilidad en las compras debe manejarse de manera adecuada o equilibrada desde el momento del aprovisionamiento hasta la distribución de los productos. La investigación sobre las compras según Ceupe (2021), es la función responsable de adquirir diversos materiales para la organización y funcione de la mejor forma. Asimismo, Kafka (1981) señala que, el análisis económico pueda ser aplicado a cualquier tipo de organización. Por lo tanto, las compras guardan relación con la economía por el estudio que se realiza a los precios, mercados y proveedores para ser adquiridos de manera responsable en la organización.</p> |
|--|---|

## Justificación práctica

| <b>¿Por qué realizar el trabajo de investigación?</b>   |   | <b>¿Cómo el estudio aporta a la organización?</b> |  |
|---|---|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque la investigación permitirá analizar a profundidad el estudio de la categoría gestión de compras en la empresa de servicios.</li> <li>2. Porque en la entidad se observó que la persona encargada del área compras no está capacitada, lo cual ocasiona problemas en la gestión.</li> <li>3. Porque la organización no cuenta con el manual de procesos</li> <li>4. Porque la empresa no cuenta con una política de compras con los proveedores o estrategias que le permitan generar oportunidades.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar y evaluar a profundidad los puntos críticos que hay por mejorar</li> <li>2. Indicándose que deben implementar un área de capacitaciones o en todo caso contratar personal capacitado</li> <li>3. Señalando que le permitirá conocer a fondo los procesos de cada área</li> <li>4. Les permitirá a los encargados del área a conocer las modalidades al adquirir el producto</li> </ol>   |   |  |
| <b>Redacción final</b>  | <p>En el trabajo de indagación se analizará a detalle la categoría gestión de compras de una empresa de servicios, en la cual se observó que, los integrantes de la entidad que forman parte de las compras carecen de capacitación, lo cual genera problemas constantes, además de eso le falta a la organización establecer un manual de los procesos, y políticas de compras o nuevas estrategias que le conlleven a generar oportunidades de crecimiento. La investigación servirá para analizar y evaluar los puntos críticos a mejorar, y de esa forma los socios puedan tomar mejores decisiones. Asimismo, se tendrá un dato histórico con la investigación que se realizará. Del mismo modo para que, las diversas empresas del rubro servicios, puedan optimizar esa problemática que tenían y no los ayudaba a seguir creciendo.</p> |   |  |

## Justificación metodológica

| <b>¿Por qué realizar la investigación bajo el enfoque cualitativo?</b>   |  | <b>¿Cómo las técnicas e instrumentos permitieron realizar el diagnóstico y la propuesta?</b> |  |
|--|--|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque permite a interpretar y analizar la información obtenida mediante las unidades informantes</li> <li>2. Porque permitirá analizar una sola variable problema que es la gestión de compras</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se llevará a cabo mediante cuestionarios o entrevistas a las personas encargadas en el área de compras</li> <li>3. Se analizará mediante un control interno en el departamento de compras y poder analizar el estado en que se encuentra.</li> </ol>   |  |  |
| <b>Redacción final</b>   | <p>El estudio utilizó un enfoque de tipo cualitativo, con el fin de profundizar y plantear propuesta de solución a la problemática encontrada en la empresa de servicios. Asimismo, se utilizó los instrumentos; como recolección de datos mediante las guías de entrevistas. Cuyo fin es recolectar información directa del personal del departamento de compras. Asimismo, se plantea examinar el área en mención, para saber en qué escenario se encuentra.</p> |  |  |

### Matriz 11. Matriz de problemas y objetivos

| <b>Problema general</b>  | <b>Objetivo general</b>  |
|--|--|
| ¿Cómo es el estado de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?       | Analizar el estado de la gestión de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020            |
| <b>Problemas específicos</b>   | <b>Objetivos específicos</b>   |
| ¿Cómo es el estado de la selección de proveedores en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020? | Analizar el estado de la selección de los proveedores en una empresa de servicios, Lima 2019 – 2020. |
| ¿Cuál es el estado de las políticas de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?    | Analizar el estado de las políticas de compras en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020.        |
| ¿Cómo es el escenario de las formas de pago en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020?       | Analizar el escenario de las formas de pago en una empresa de servicios, Lima 2019 - 2020.           |

### Matriz 13. Método - cualitativo

| Enfoque de investigación                             |  |   |   |
|--|--|---|---|
| Crterios   | Fuente 1   | Fuente 2  | Fuente 3  |
| <b>Cita textual</b>                                  | Las investigaciones cualitativas se basan más en una lógica y proceso inductivo (explorar y describir, y luego generar perspectivas teóricas). Van de lo particular a lo general. Por ejemplo, en un estudio cualitativo típico, el investigador entrevista a una persona, analiza los datos que obtuvo y saca conclusiones; posteriormente, entrevista a otra persona, analiza esta nueva información y revisa sus resultados y conclusiones; del mismo modo, efectúa y analiza más entrevistas para comprender el fenómeno que estudia, utiliza técnicas para recolectar datos, como la observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, discusión en grupo, evaluación de experiencias personales, registro de historias de vida, e interacción e introspección con grupos o comunidades (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)   | Un enfoque cualitativo de la investigación permite alcanzar un análisis sistemático de información más subjetiva. A partir de ideas y opiniones sobre un determinado asunto, se abre el análisis no estadístico de los datos, que luego son interpretados de una forma subjetiva pero lógica y fundamentada, la forma de recolección e interpretación de los datos suele ser más dinámica, puesto que no obedece a un estándar en esos procesos. Este enfoque favorece la comparación de resultados y la interpretación (Yanez, 2020) | La metodología cualitativa, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad, no se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible. Dentro de las características principales de esta metodología se puede mencionar: (i) La investigación cualitativa es inductiva, (ii) tiene una perspectiva holística, esto es que considera el fenómeno como un todo, (iii) se trata de estudios en pequeña escala que sólo se representan a sí mismos (iv) hace énfasis en la validez de las investigaciones a través de la proximidad a la realidad empírica que brinda esta metodología (Herrera, 2008) |
| <b>Parfraseo</b>                                     | El enfoque cualitativo se basa en el proceso inductivo y lógico, que va del análisis pequeño a lo general, además realizan entrevistas, utilizan métodos o técnicas que ayuden a recabar información y de esa forma contribuir con el estudio  | El enfoque cualitativo, es realizar un análisis no estadístico, en cuanto a la recolección de datos es más dinámico ya que no hay metodología estructurada por seguir, entre las rutas para recolectar datos pueden ser: (i) entrevistas, (ii) observación, (iii) discusiones grupales, y (iv) revisión documental. Por ultimo podríamos decir es aquel que no interviene en el entorno sino que aprecia y evalúa.  | El análisis cualitativo, como la propia palabra lo indica es aquel que describe las cualidades del fenómeno. Dentro de ello tenemos las siguientes características: (i) holística se considera el fenómeno como un todo, (ii) No tiene pautas de procedimiento, y (iii) por ultimo no se realiza un análisis estadístico  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.  | Yanez, D. (2020). Enfoque de la investigación: tipos y características. Lifeder, 1.   | Herrera, O. (2008). Análisis cualitativo desde la perspectiva de la gestión del conocimiento en la cadena de abastecimientos de alimentos Bogotá-Cundinamarca. Revista ciencias estratégicas, 265-279.  |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | La presente investigación por tener la categoría del estudio, ayuda significativamente con el desarrollo de la investigación cualitativa.  |   |   |
| <b>Redacción final</b>                               | Hernández, Fernández y Baptista (2014) según sus aportes, sobre el "enfoque de tipo cualitativo", está basado en el proceso inductivo y lógico, que va del análisis pequeño a lo general, además ejecutan entrevistas, se utilizan métodos o técnicas que, ayuden a recabar información y de esa forma contribuir con el estudio. Del mismo modo, Yanez (2020) indica que, el enfoque de investigación es efectuar un análisis no estadístico. Por otro lado, en cuanto a la recolección de datos suele ser más dinámico ya que, no existe una metodología; entre las fuentes para la recolección de información tenemos: (i) entrevistas, (ii) observación, (iii) discusiones grupales, y (iv) revisión documental. Por último, señalo que no interviene en el entorno, sino que aprecia y evalúa. De acuerdo con Herrera (2008) indica que, el análisis cualitativo, es aquel que describe las cualidades del tema en investigación. Asimismo, tenemos las características: (i) holística quiere decir se considera el fenómeno como un todo, (ii) no tiene pautas de procedimiento, y (iii) por último no se realiza un análisis estadístico. |   |   |

## Método de investigación 1: Inductivo

| Criterios  | Fuente 1  | Fuente 2   | Fuente 3   |
|--|---|--|--|
| <b>Cita textual</b>                                  | El método inductivo crea leyes a partir de la observación de los hechos, mediante la generalización del comportamiento observado; en realidad, lo que realiza es una especie de generalización, sin que por medio de la lógica pueda conseguir una demostración de las citadas leyes o conjunto de conclusiones. Dichas conclusiones podrían ser falsas y, al mismo tiempo, la aplicación parcial efectuada de la lógica podría mantener su validez; por eso, el método inductivo necesita una condición adicional, su aplicación se considera válida mientras no se encuentre ningún caso que no cumpla el modelo propuesto (Behar, 2008)  | Inducción deriva de “inductivo” que quiere decir que va de lo particular a lo general; del caso particular a la ley, principio, norma o teoría. La inducción como forma lógica de razonamiento es el proceso mental que partiendo de casos particulares llega a su causa o explicación que ha sido previamente formulada de manera general. En la inducción se trata de generalizar el conocimiento obtenido en una situación o caso particular, por eso se dice que va de lo particular a lo general (Clavijo, Guerra, & Yáñez, 2014) | En los procesos de razonamiento inductivo, se obtienen enunciados o conclusiones más abstractas y generales a partir de enunciados particulares, más cercanos a la experiencia. Mediante un movimiento de la razón de lógica ascendente, la inducción va de lo particular a lo general y consiste en la generalización de una observación, razonamiento o conocimiento establecido a partir de casos particulares, suele presentar 4 etapas básicas: (i) Observación y registro de los hechos, (ii) Análisis y clasificación de los hechos, (iii) Derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos, (iv) Contraste de los resultados obtenidos con las datos iniciales (Carrasco, 2007) |
| <b>Parfraseo</b>                                     | El método inductivo es aquel que crea leyes mediante la observación de diferentes hechos o generalización de los comportamientos, como también saca un conjunto de conclusiones, ya que estas podría ser falsas como al mismo tiempo podrían mantener su validez, por consiguiente el investigador realiza averiguaciones de forma individual y pueda sacar conclusiones a la problemática estudiada.   | El método inductivo es aquel que va desde lo más pequeño a lo general, en este método es aplicar el análisis y razonamiento individual de cada hecho encontrado para tratar de generalizar los conocimientos en una sola situación es por esa razón que se indica que va de lo pequeño o particular a lo general para poder sacar poder sacar las conclusiones.  | En el proceso inductivo se obtienen conclusiones más genéricas, además suele descubrir nuevas leyes como también parte del contacto directo con la realidad. Entre las etapas del razonamiento tenemos: (i) registro y observación, (ii) clasificación y análisis de datos, (iii) contraste de la información final con datos iniciales.   |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Behar, D. (2008). Introducción a la Metodología de la Investigación. Colombia: Editorial Shalom   | Clavijo, D., Guerra, D., & Yáñez, D. (2014). Método, metodología y técnicas de la investigación aplicada al derecho. Colombia: Grupo editorial Ibáñez.   | Carrasco, R. (2007). Metodologías para la Investigación en Gestión de Operaciones. España: Universidad politécnica de Madrid.  |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | El análisis por tener la categoría del estudio, y ser de enfoque cualitativo, se aplicara el método de investigación inductivo.   |  |  |
| <b>Redacción final</b>                               | Behar (2008) señala que, "el procedimiento inductivo" es aquel que, establece leyes mediante la observación de los diferentes hechos o generalización de los comportamientos, como también saca un conjunto de conclusiones que estás podrían ser falsas como al mismo tiempo mantener su validez. Por consiguiente, se realiza averiguaciones de forma individual y, puedan sacar conclusiones a la problemática estudiada. Clavijo, Guerra y Yáñez (2014) argumentan que, el método inductivo es aquel que va desde lo más pequeño a lo general, en este método es aplicar el análisis y razonamiento individual de cada hecho encontrado para tratar de generalizar los conocimientos en una sola situación es por esa razón que se indica que va, de pequeño o lo general para poder llegar a una conclusión. Por otro lado, Carrasco (2007) señala que, en el proceso inductivo se obtiene conclusiones más genéricas, además suele descubrir nuevas leyes según con el contacto directo a la realidad. Entre las etapas del razonamiento tenemos: (i) observación, (ii) clasificación y análisis de datos, (iii) contraste de la información final con datos iniciales. |  |  |

## Método de investigación 2: Analítico

| Criterios  | Fuente 1   | Fuente 2  | Fuente 3   |
|--|--|---|--|
| <b>Cita textual</b>                                  | Al comienzo de este artículo definimos el análisis como la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos. Luego, definimos el método como modo ordenado de proceder para llegar a un fin determinado. El método es entonces un camino, una manera de proceder, que puede constituirse en un modo de ser al incorporarse como un estilo de vida, lo que expresa su dimensión ética. Ahora bien, el método analítico es un camino para llegar a un resultado mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos (Lopera, Ramírez, Zuluaga, & Ortiz, 2010)   | El método analítico se define así debido a que está fundamentado en el análisis, es decir, es un procedimiento que consiste en dividir o desmembrar aquello que estudia, descomponiéndolo en diferentes partes para observar sus causas, naturaleza y efectos. Se centra en el descubrimiento de leyes o teorías acerca del fenómeno estudiado, por tanto, es un proceso cognitivo que busca al fragmentar o separar las partes de un todo, sea cuerpo, elemento u objeto estudiar su composición de manera individual (Pimienta & De la orden, 2017) | Corresponde a las actividades reflexivas y analíticas por parte del investigador en concordancia con el planteamiento de investigación. En ese sentido, es importante la lectura y revisión de las propuestas teóricas, así como los estudios previos realizados para analizar los bosquejos relacionados con su estudio, además es relevante que el investigador no solo interprete los contenidos, sino que los juzgue, y sea capaz de seleccionar el material bibliográfico conveniente relacionado con su investigación. El análisis respectivo le permite reconocer, argumentaciones, aportes válidos y limitaciones del marco teórico estudiado (Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019) |
| <b>Parfraseo</b>                                     | El método analítico es el análisis de las partes mediante la descomposición, desintegración o separación del fenómeno con la finalidad de poder estudiar los efectos y causas del problema, como también poder criticar, profundizar y estudiar la variable, así llegar al resultado requerido.  | El método se define como un análisis a profundo quiere decir mediante el procedimiento de desmembrar o dividir las diversas partes para poder observar la naturaleza. Asimismo se centra en descubrir teorías o leyes del fenómeno, se podría definir que es un proceso cognitivo ya que busca estudiar la composición de manera separada.  | De acuerdo, al problema del método analítico permite realizar estudios previos, revisiones de las teorías para poder analizar la información relacionado con el estudio, es por esa razón que el investigador debe ser capaz de poder interpretar todo lo relacionado con la investigación.  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Lopera, J., Ramírez, C., Zuluaga, M., & Ortiz, J. (2010). El método analítico como método natural. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas, 1-28.   | Pimienta, J., & De la orden, A. (2017). Metodología de la investigación. México: Pearson educación.   | Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). Metodología para la investigación holística. Ecuador: Editado y publicado por UIDE.   |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | El análisis por tener la categoría del estudio, y ser de enfoque cualitativo, se aplicara el método de investigación analítico.  |   |  |
| <b>Redacción final</b>                               | De acuerdo, con Lopera, Ramírez, Zuluaga y Ortiz (2010) el método analítico es el análisis de las partes mediante la descomposición, desintegración o separación del fenómeno con la finalidad de poder estudiar los efectos y causas del problema, como también poder criticar, profundizar y estudiar la variable, así llegar al resultado requerido. Del mismo modo Pimienta, y De la orden (2017) señalan que, la técnica consiste en efectuar un análisis profundo, mediante el procedimiento de desmembrar o dividir las diversas partes para poder observar la naturaleza. Asimismo, se centra en descubrir teorías o leyes del fenómeno, se podría definir que es un proceso cognitivo ya que busca estudiar la composición de manera separada. Según Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Casana (2019) afirman que, el método analítico permite efectuar estudios previos, revisiones de las teorías para poder analizar la información con el estudio, es por esa razón que el investigador debe ser capaz de poder interpretar todo lo que implica con la investigación. |   |  |

| <b>Método de investigación 3: Estudio de caso</b>    |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <b>Crterios</b>                                      | <b>Fuente 1</b>   | <b>Fuente 2</b>   | <b>Fuente 3</b>   |
| <b>Cita textual</b>                                  | El método de estudio de caso es una estrategia metodológica de investigación científica, útil en la generación de resultados que posibilitan el fortalecimiento, crecimiento y desarrollo de las teorías existentes o el surgimiento de nuevos paradigmas científicos; por lo tanto, contribuye al desarrollo de un campo científico determinado. Razón por la cual el método de estudio de caso se torna apto para el desarrollo de investigaciones a cualquier nivel y en cualquier campo de la ciencia, incluso apropiado para la elaboración de tesis doctorales. No obstante, es necesario aplicar el método de estudio de caso con la suficiente rigurosidad científica, lo cual es posible si se realiza un adecuado diseño de la investigación que demuestre la validez y la fiabilidad de los resultados obtenidos, garantizando con ello la calidad y la objetividad de la investigación (Piedad, 2006)   | A partir de las consideraciones anteriores se puede precisar que el estudio de caso, además de ser calificado como un método empírico de la ciencia, y más que eso, como un sistema de métodos, también se cataloga como un tipo de investigación cualitativa, cuyos resultados pueden llegar a ser muy valiosos en procesos de análisis, reflexión y debate entre investigadores. Muchas veces los estudios de casos constituyen un punto de partida para acometer investigaciones ulteriores, por lo que desde esta perspectiva adquieren significado exploratorio o de diagnóstico, lo que sienta pautas para desarrollar otros empeños científicos de mayor alcance. Por otra parte, es común que a partir de los resultados alcanzados en los estudios de casos se implementen acciones estratégicas dirigidas a la solución o mitigación de los problemas que han sido objeto de atención investigativa. (Soto & Escribano, 2019) | Un estudio de caso examina un «sistema definido» o un caso en detalle a lo largo del tiempo, empleando múltiples fuentes de datos encontradas en el entorno. El caso puede ser un programa, un acontecimiento, una actividad o un conjunto de in-dividuos definidos en tiempo y lugar. El investigador define el caso y su límite. Los casos no son elegidos por su representatividad: un caso puede ser seleccionado por su singularidad o puede ser utilizado para ilustrar un tema. Sin embargo, cuantos más casos de situaciones individuales se añadan, tanto menor será la profundidad del análisis de una sola situación (McMillan & Schumacher, 2005) |
| <b>Parfraseo</b>                                     | El método de estudios de casos es realizar las investigaciones con el fin que posibilite el desarrollo y crecimiento de las teorías estudiadas, es necesario aplicar el estudio realizado con suficiente rigurosidad, lo cual demuestre la fiabilidad del resultado, garantizando la objetividad y calidad de la variable analizada.  | El estudio de casos se desarrolla con la intención de evaluar o estudiar un caso, con el fin de poder explicar la evolución de la variable, las particularidades y las causas, por otra parte, a partir del resultado obtenido se implementa estrategias de solución. Entre los tipos de estudios tenemos: (i) Observacional, (ii) entrevistas, (iii) comunitario.  | El estudio de caso se encarga de analizar un hecho de manera detallada utilizando diferentes métodos o fuentes de información, el caso del estudio analizado puede ser una actividad, un acontecimiento o un conjunto de personas en un determinado lugar y tiempo, cuando más casos se adicione será menor la profundidad del estudio. Están basados en diversas fuentes como son: (i) observaciones de campo, (ii) entrevistas, y (i) documentación.  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Piedad, M. (2006). El método de estudio de caso. Red de Revistas Científicas, 165-193.  | Soto, E., & Escribano, E. (2019). El método estudio de caso y su significado en la investigación educativa. Red de Investigadores Educativos Chihuahua A.C., 203-221.   | McMillan, J., & Schumacher, S. (2005). Investigación educativa 5ta Edición. Madrid: Pearson educación S.A.  |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | El análisis por tener la categoría del estudio, y ser de enfoque cualitativo, se aplicara el método estudio de casos.   |   |   |
| <b>Redacción final</b>                               | Piedad (2006) argumenta que, el método de estudios de casos es efectuar las investigaciones con el fin que posibilite el desarrollo y crecimiento de las teorías estudiadas, es preciso aplicar el estudio realizado con suficiente rigurosidad, lo cual demuestre la fiabilidad del resultado, garantizando la objetividad y calidad de la variable analizada. Mientras que Soto y Escribano (2019) indican que, el estudio de casos se desarrolla con la intención de evaluar o estudiar un caso, con el fin de poder explicar la evolución de la variable, las particularidades y las causas, por otra parte, a partir del resultado obtenido se implementa estrategias de solución. Entre los tipos de estudios tenemos: (i) Observacional, (ii) entrevistas, (iii) comunitario. De igual forma McMillan y Schumacher (2005) consideran que, el estudio de caso se encarga de analizar un hecho de manera detallada utilizando diferentes métodos o fuentes de información, el caso del estudio analizado puede ser una actividad, un acontecimiento o un conjunto de personas en un determinado, escenario y tiempo, cuando más casos se adicione será menor la profundidad del estudio. Están basados en diversas fuentes como son: (i) observaciones de campo, (ii) entrevistas y (i) documentación. |   |   |



| Categorización de la categoría (ver matriz 9) |                      |      |
|---|----------------------|------|
| Sub categoría                                 | Indicador            | Ítem |
| C1. Selección de los proveedores              | C1.1 Calidad         | P1   |
|   | C1.2 Precio          | P1   |
|   | C1.3 Garantías       | P2   |
| C2. Políticas de compras                      | C2.1 Aprobación      | P3   |
|   | C2.2 Requerimiento   | P3   |
|   | C2.3 Cotización      | P4   |
| C3. Formas de pago                            | C3.1 Pago al contado | P5   |
|   | C3.2 Pago al crédito | P5   |
|   | C3.3 Factura         | P5   |

| Escenario de estudio                            |  |
|---|--|
| Criterios                                       |  |
| Lugar geográfico                                | La empresa está ubicado en Av. Angamos , Surquillo, Lima Perú  |
| Provincia/Departamento                          | Lima/Lima/ Surquillo   |
| Descripción del escenario vinculado al problema | El estudio será realizado en una empresa privada, las unidades informantes serán: 1 socio de la empresa, el contador general, el asistente contable, gerente de finanzas y el almacenero |

| Participantes                                 |   |                  |                    |                         |                       |    |    |
|---|---|------------------|--------------------|-------------------------|-----------------------|----|----|
| Criterios                                     | P1  | P2               | P3                 | P4                      | P5                    | P6 | P7 |
| Género  | Masculino   | Masculino        | Masculino          | Masculino               | Masculino             |    |    |
| Edad  | 45  | 38               | 32                 | 28                      | 30                    |    |    |
| Profesión/ocupación                           | Gerente general   | Contador general | Asistente contable | Coordinador de finanzas | Encargado del almacén |    |    |
| Justificar porqué se seleccionó a los sujetos | Se seleccionó a los siguientes integrantes, porque el gerente general es la persona encargada de ver la gestión de la empresa mediante los estados financieros, Asimismo el contador general es el encargado de revisar y elaborar estados financieros , del mismo modo el asistente contable es la persona encargada de procesar la información, y tiene conocimiento del proceso que realiza la entidad, por otro lado el coordinador de finanzas es el encargado de validar las deudas con los proveedores y poder gestionar los pagos y por último el encargado de almacén, es aquel que recepciona los productos para luego poder distribuirlos para la gestión de la empresa. |                  |                    |                         |                       |    |    |

## Técnica de recopilación de datos 1: Entrevista

| Criterios  | Fuente 1  | Fuente 2   | Fuente 3  |
|--|---|--|---|
| <b>Cita textual</b>                                  | 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. Esta técnica se diferencia de la modalidad oral de la encuesta en los siguientes aspectos: Una entrevista se caracteriza por su profundidad, es decir, indaga de forma amplia en gran cantidad de aspectos y detalles, mientras que la encuesta oral, como se dijo anteriormente, aborda de forma muy precisa o superficial uno o muy pocos aspectos (Arias, 2006)  | Las entrevistas pueden realizarse en persona o por teléfono, y pueden ser estructuradas (utilizando formularios de encuesta) o no estructuradas. Pero también hay muchos beneficios para las entrevistas: no requieren la alfabetización por parte de los encuestados, para empezar. Por otro lado, permiten que el entrevistador (especialmente uno bien capacitado) descubra un conocimiento profundo al aclarar y profundizar en las respuestas del encuestado, así como al recopilar datos no verbales (Villagrán, 2020) | La entrevista supone la interacción verbal entre dos o más personas (a veces pueden ser más), se sitúan frente a frente para una de ellas realizar preguntas (obtener información) y la otra responder (proveer información). Sin embargo la entrevista como técnica de investigación se centra fundamentalmente en la obtención de información por parte del investigador, la entrevista puede ser utilizada en los siguientes casos: (i) para explorar una problemática, (ii) para obtener datos que ayuden a describir un evento, (iii) se utiliza en cualquier tipo de investigación, y (iv) cuando el número de personas que posee la información es pequeño (Hurtado, 2000) |
| <b>Parfraseo</b>                                     | La técnica de la entrevista, es realizar un interrogatorio basado en conversación entre ambas partes acerca de un tema determinado, de tal forma el entrevistador pueda recopilar información, esta técnica es oral, la cual se caracteriza por un análisis profundo.   | Las entrevistas pueden realizarse de forma presencial o por teléfono, por lo tanto, esta técnica ayuda al entrevistador a obtener conocimiento a profundo del problema analizado, así como obtener datos no verbales, en el caso de las entrevistas por teléfono resultan ser menos costosas.  | Las entrevistas, son el intercambio verbal entre dos o más personas presentes, ya que esta técnica está centrado en recabar información respecto de un tema establecido, esto puede ser utilizado para: (i) obtener información que ayuden a la investigación, (ii) es utilizada para todo tipo de investigación, y (iii) utilizada para una muestra pequeño.   |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Arias, F. (2006). El proyecto de investigación Introducción a la metodología científica 6ª Edición. Venezuela: Editorial Episteme, C.A.   | Villagrán, J. (2020). Todo sobre las técnicas de recopilación de datos. DataScope, 1.  | Hurtado, J. (2000). Metodología de la Investigación Holística 3ra edición. Venezuela: Editado por fundación Sypal.  |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | El análisis por tener la categoría del estudio, además el enfoque cualitativo, se aplicara la técnica de recopilación de datos mediante la entrevista.  |  |   |
| <b>Redacción final</b>                               | Arias (2006) comenta que, la técnica de la entrevista es, efectuar un interrogatorio, basado en conversación entre ambas partes sobre un tema relevante, de esa forma el entrevistador logre recopilar datos necesarios; está basado en una técnica oral, la cual se caracteriza por ser un análisis profundo. De igual forma, Villagrán (2020) enfatiza que, la entrevista puede ser realizada de forma presencial o por teléfono, por lo tanto, este método ayuda al entrevistador a obtener conocimiento a profundo del problema analizado, así como obtener datos no verbales, en el caso de las entrevistas por teléfono resultan menos costosas. Hurtado (2000) manifiesta que, las entrevistas, es el intercambio verbal entre dos o más personas presentes, ya que este método consiste en recabar información, sobre un tema establecido, esto puede ser utilizado para: (i) obtener información que, ayuden a la investigación, (ii) es utilizada para todo tipo de investigación, y (iii) utilizada para una, muestra pequeño. |  |   |

| Técnica de recopilación de datos 2: Análisis documental |  |   |  |
|---|--|---|--|
| Criterios   | Fuente 1   | Fuente 2  | Fuente 3   |
| <b>Cita textual</b>                                     | El análisis documental no adolece de métodos, estrategias o lineamientos propios para su ejecución, pero, en virtud de la complejidad creciente y del consecuente agotamiento de los constructos acabados, es preciso cuestionar y replantear permanentemente lo que se hace, con el fin de mejorar. Una de las vías para lograr esto es mediante la integración y/o adaptación de métodos o conceptos manejados en ciencias o disciplinas afines. En líneas generales, el análisis del discurso constituye un marco metodológico para el análisis documental, en el entendido de que los documentos son discursos expresados a través de textos; por consiguiente, su estructura discursiva puede ser abordada a partir de los lineamientos y procesos aplicados en el análisis del discurso. No obstante, el elemento peculiar del análisis documental radica en su finalidad, que consiste en simplificar el contenido de los documentos y representarlos de una forma diferente a la original, tomando solo sus elementos esenciales o referenciales (Peña & Pirela, 2007)       | El análisis Documental ha sido tratado por muchos autores y ha evolucionado al ritmo de la documentación, pudiéndose afirmar que existen dos tendencias respecto a su concepción, una que considera que el análisis documental comprende varias fases, y la descripción bibliográfica es una de ellas, y otra que estima que el análisis documental debe considerarse exclusivamente como descripción del contenido y no como descripción formal (Clausó, 1993) | Constituye el punto de entrada a la investigación e, incluso en muchas ocasiones, es el origen del tema o problema de investigación. Los documentos fuente pueden ser de naturaleza diversa: personales, institucionales o grupales, formales o informales. A través de ellos es posible obtener información valiosa para lograr el encuadre al que hicimos referencia antes. Dicho encuadre incluye, básicamente, describir los acontecimientos rutinarios, así como los problemas y reacciones más usuales de las personas o cultura objeto de análisis, así mismo, conocer los nombres e identificar los roles de las personas clave en esta situación sociocultural. Revelar los intereses y las perspectivas de comprensión de la realidad, que caracterizan a los que han escrito los documentos. El análisis documental se desarrolla en cinco acciones, a saber: (i) inventariar o rastrear, (ii) leer en profundidad, (iii) clasificar los documentos identificados, (iv) Leer en profundidad el contenido de los documentos seleccionados, para extraer elementos de análisis y (iv) Seleccionar los documentos más pertinentes para los propósitos de la investigación (Quintana, 2006) |
| <b>Parfraseo</b>  | La técnica del análisis documental no es tener lineamientos o estrategias para la ejecución, es poder recabar información de diferentes medios y representarlos de manera diferente al original extrayendo partes esenciales para el estudio.  | El análisis documental fue analizado por diferentes autores y ha evolucionado según la tecnología, se podría afirmar que la técnica consiste en la recolección de información como es el caso de revistas, documentos, artículos, además es recomendable analizar más de dos documentos o medios para obtener suficiente información que complemente a la investigación.  | Esta técnica ayuda a contrastar información cuando se inicia una investigación, los documentos pueden ser de diferente naturaleza, a través de ello poder obtener información útil y poder complementar. Se desarrolla de las siguientes formas: (i) rastreo, (ii) leer, (iii) seleccionar documentos importantes para la investigación.   |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>    | Peña, T., & Pirela, J. (2007). La complejidad del análisis documental. Redalyc, 55-81.   | Clausó, A. (1993). Análisis documental: el análisis formal. Revistas científicas complutenses, 11-19.   | Quintana, A. (2006). Metodología de investigación científica cualitativa. Lima: UNMSM.   |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                    | El estudio por tener la categoría, se aplicara la técnica de recopilación de datos mediante el análisis documental y entrevista.   |   |  |
| <b>Redacción final</b>                                  | Peña y Pirela (2007) sostienen que, la técnica del análisis documental no es tener lineamientos o estrategias para la ejecución, más bien, es poder recabar información de diferentes medios y representarlos de manera diferente extrayendo al original las partes esenciales para el estudio. De acuerdo con Clausó (1993) indica que, el análisis documental fue analizado por diferentes autores y ha evolucionado según la tecnología. Asimismo se afirma que, la técnica consiste en la recolección de información como: el caso de revistas, documentos, artículos, además es recomendable estudiar más de dos documentos o medios para obtener suficiente información que complemente a la investigación. Quintana (2006) señala que, la técnica ayuda a contrastar información cuando se inicia una investigación, los documentos pueden ser de diferente naturaleza, a través de ello poder obtener información útil y poder complementar. Se desarrolla de las siguientes formas: (i) rastreo, (ii) leer, (iii) seleccionar documentos importantes para la investigación. |   |  |

## Instrumento de recopilación de datos 1: Guía de entrevista

| Criterios  | Fuente 1  | Fuente 2   | Fuente 3  |
|--|---|--|---|
| <b>Cita textual</b>                                  | Una guía útil para esta etapa es comenzar el análisis desde el principio del trabajo de campo: descripción, análisis, interpretación, conceptualización y/o teoría; estas fases se dan en forma permanente hasta que se retira del mismo. No obstante, se reconoce que hay un trabajo más fuerte de articulación en el escritorio del investigador. En algunas tradiciones el momento del análisis sigue un camino riguroso y muy pautado, por ejemplo en la teoría fundamentada; se sugiere que desde el inicio, desde la recolección de los primeros datos, se efectúe su análisis y la interpretación (Vasilachis , 2006)  | En los proyectos de entrevistas en gran escala algunos investigadores utilizan una guía de la entrevista para asegurarse de que los temas claves sean explorados con un cierto número de informantes. La guía de entrevista no es un protocolo estructurado. Se trata de una lista de áreas generales que deben cubrirse con cada informante, en la situación de entrevista el investigador decide como enunciar las preguntas y cuándo formularlas , la guía sirve solamente para recordar que se deben hacer preguntas sobre ciertos temas (Taylor & Bogdan, 2009) | Para poder elaborar las preguntas de una entrevista se necesitan aplicar las habilidades del entrevistador. No sólo debe desarrollar y mantener buenas relaciones inter-personales con los sujetos, sino que tiene que hacer las preguntas de forma tal que obtenga respuestas precisas. Existen diversas vías para lograrlo; éstas muestran cómo las diferentes formas de hacer las preguntas, es decir, los diferentes “formatos de preguntas”, conllevan distintas implicaciones (Keats, 2009) |
| <b>Parafraseo</b>                                    | La guía de entrevista es una ficha donde se encuentra detallada todas las preguntas que serán realizados basado a las experiencias o conocimientos de la persona  | La guía de entrevista lo utilizan para asegurarse de que los puntos importantes sean explorados con una cierta cantidad de encuestados, el entrevistador decide que preguntas y cuantas serán formuladas.  | Para que se pueda armar las preguntas de la guía de entrevista se necesita aplicar todas las habilidades, es decir deben ser desarrollados de la mejor manera con el fin de tener respuestas claras.  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Vasilachis, I. (2006). Estrategias de investigación cualitativa 1ra edición. España: Editorial Gedisa, S.A.   | Taylor, S., & Bogdan, R. (2009). Introducción a los métodos cualitativos de investigación. España: Editorial Paidós.   | Keats, D. (2009). Entrevista guía práctica para estudiantes y profesionales. México: McGraw-Hill/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.  |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | La investigación por tener la categoría del estudio, se aplicara el instrumento de la guía de entrevista, que facilitara para la comprensión del tema a analizar  |  |   |
| <b>Redacción final</b>                               | Vasilachis (2006) afirma que, "la guía de las diversas entrevistas", son fichas donde se encuentra detallados todas las preguntas que, serán realizados basado a las experiencias o conocimientos de las personas. Como señalan Taylor y Bogdan (2009) las guías de los cuestionarios, son utilizados para plasmar puntos importantes, que serán analizados, con una determinada, cantidad de personas; el entrevistador decide que preguntas y cuantas serán formuladas. Asimismo, Keats (2009) afirma que, para poder formular los cuestionarios mediante las guías, se necesita aplicar todas aquellas habilidades, es decir deben ser desarrollados de la mejor manera con el fin de tener respuestas claras. Del actual estudio utilizaré las guías de cuestionarios, como instrumento para obtener información; se realizarán a las personas involucradas en la gestión de compras. |  |   |
| <b>Ficha técnica del instrumento</b>                 | Nombre: Lissett Manjori Castillo Alejos<br>Autor:<br>Año: 2021<br>Subcategorías – ítems/preguntas: Gestión de compras   |  |   |

**Instrumento de recopilación de datos 2: Guía de revisión documental**

| <b>Criterios</b>                                     | <b>Fuente 1</b>  | <b>Fuente 2</b>   | <b>Fuente 3</b>   |
|--|--|---|---|
| <b>Cita textual</b>                                  | para el proceso de revisión documental, el investigador cuenta con una serie de elementos útiles de donde obtener la información necesaria, veraz y oportuna para realizar su trabajo; de hecho, en el ámbito de la investigación documental, existen diversos espacios especializados en distintas fuentes de información, entre los cuales se pueden mencionar: (i) archivos, (ii) bibliotecas, y (iii) Centros de cómputo (Gómez S. , 2012)   | Los objetivos del análisis de información pueden sintetizarse en: descubrir el marco de ideas originario y subyacente; conocer expresiones de la realidad social de pertenencia; advertir recursos manipulativos; advertir expresiones subliminales; reconocer estilos de presentación de contenidos y mensajes; evidenciar patrones culturales; conocer el proceso comunicativo y por último determinar las ideas esenciales y sus motivos. El análisis de información puede tener fallas y deficiencias, por ejemplo, a la capacidad inadecuada para almacenar datos; a las fuentes de información de dudosa calidad; a la insuficiencia de información confiable y precisa; a la deficiente preparación intelectual, profesional y cultural del analista. Es evidente que un mal procesamiento (análisis) informacional puede inducir a una toma de decisiones erróneas, probablemente, con consecuencias imprevisibles (Sánchez & Vega, 2003) | Los documentos en la investigación social, particularmente de la investigación cualitativa responden a los diversos registros escritos y simbólicos, así como a cualquier material y datos disponibles. Es así que los materiales documentales contienen no sólo datos textuales, sino que también datos visuales y auditivos. En los entornos virtuales, estos documentos se mantienen presentes con la diferencia de que su presentación es más dinámica, interactiva, vistosa y de fácil acceso gracias a la digitalización y por supuesto a las potencialidades de la web. Es una técnica que permite realizar el estudio de un documento -sea este físico (papel) o virtual (electrónico)- haciendo uso de un instrumento para tal fin. Mediante esta técnica es posible examinar el documento con la finalidad de identificar aspectos o elementos que son esenciales, así como establecer la relación entre estos elementos (Orellana & Sánchez, 2006) |
| <b>Parfraseo</b>                                     | Para que se elabore la revisión documental, se debe examinar las diversas fuentes de información, sobre todo que sean fuentes confiables, entre ellos tenemos: (i) bibliotecas, (ii) centro de cómputo, (iii) archivos.  | El objetivo de la revisión documental consiste en analizar o recopilar información, el análisis de la información obtenida puede tener diversas deficiencias o fallas como es el caso: (i) información de dudosa procedencia o calidad (ii) capacidad insuficiente para almacenar datos, y (iii) falta de preparación profesional. Lo cual conlleva a brindar o tomar decisiones erradas.   | La revisión documental no solo contiene datos textuales, sino que también datos auditivos y visuales, quiere decir son más prácticas, vistosa, y de fácil acceso. Mediante este instrumento es posible examinar información de diferentes medios y poder contrastar.  |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Gómez, S. (2012). Metodología de la investigación. México: Revisión editorial: Ma. Eugenia Buendía López.  | Sánchez, M., & Vega, J. (2003). Algunos aspectos teórico-conceptuales sobre el análisis documental y el análisis de la información. Revistas de investigación científica y social, 49-60.   | Orellana, D., & Sánchez, M. (2006). Técnicas de recolección de datos en entornos virtuales más usadas en la investigación cualitativa. Revista de investigación educativa, 205-222.   |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | En la investigación se utilizara la guía documental, ya que facilitara analizar la situación de la empresa en un determinado momento.  |   |   |
| <b>Redacción final</b>                               | Gómez (2012) expresa, para que se elabore la revisión documental, se debe examinar las diversas fuentes de información, sobre todo que sean fuentes confiables, en la cual tenemos: (i) bibliotecas, (ii) centro de cómputo, y (iii) archivos. Del mismo modo Sánchez y Vega (2003) indican que, el objetivo de la revisión documental consiste en analizar o recopilar información; el análisis de la información obtenida puede tener diversas deficiencias o fallas como el caso: (i) información de dudosa fuente o calidad (ii) capacidad insuficiente para almacenar datos, y (iii) falta de preparación profesional. Lo cual conlleva a brindar o tomar decisiones erradas. Por último, Orellana y Sánchez (2006) mencionan que, la revisión documental no solo contiene datos textuales, sino que también datos auditivos y visuales, quiere decir son más prácticas, vistosa, y de fácil acceso. Mediante este instrumento es posible examinar información de diferentes medios y poder contrastar. |   |   |
| <b>Ficha técnica del instrumento</b>                 | Nombre: Lissett Manjori Castillo Alejos<br>Autor:<br>Año: 2021<br>Subcategorías – ítems/preguntas: Gestión de compras  |   |   |

## Procedimiento

|                 |                                       |
|-----------------|---------------------------------------|
| <b>Paso 1:</b>  | Análisis de la categoría problema     |
| <b>Paso 2:</b>  | Planteamiento de la categoría         |
| <b>Paso 3:</b>  | Elaboración de los antecedentes       |
| <b>Paso 4:</b>  | Planteamiento de los objetivos        |
| <b>Paso 5:</b>  | Planteamiento de la justificación     |
| <b>Paso 6:</b>  | Realizar las delimitación del estudio |
| <b>Paso 7:</b>  | Elaboración de las bases teóricas     |
| <b>Paso 8:</b>  | Elaboración del escenario de estudio  |
| <b>Paso 9:</b>  | Validación del plan de tesis          |
| <b>Paso 10:</b> | Desarrollo de la tesis                |

| <b>Método de análisis de datos: Triangulación</b>    |   |   |  |
|--|---|---|--|
| <b>Crterios</b>                                      | <b>Fuente 1</b>   | <b>Fuente 2</b>   | <b>Fuente 3</b>  |
| <b>Cita textual</b>                                  | La triangulación se refiere al uso de varios métodos (tanto cuantitativos como cualitativos), de fuentes de datos, de teorías, de investigadores o de ambientes en el estudio de un fenómeno. El término triangulación es tomado de su uso en la medición de distancias horizontales durante la elaboración de mapas de terrenos o levantamiento topográfico, donde al conocer un punto de referencia en el espacio, éste sólo localiza a la persona en un lugar de la línea en dirección a este punto, mientras que al utilizar otro punto de referencia y colocarse en un tercer punto (formando un triángulo) se puede tener una orientación con respecto a los otros dos puntos y localizarse en la intersección (Okuda & Gómez, 2005)  | La triangulación, que consiste en el uso de múltiples fuentes de información sobre el tema en estudio, de múltiples métodos y técnicas para recabar una misma información, y de múltiples investigadores recolectando información sobre el mismo fenómeno de estudio. Para concluir esta sección nos gustaría nuevamente resaltar la importancia de la triangulación, como una estrategia metodológica que fortalece el diseño y da mayores garantías de que la información recolectada será de calidad (Pineda, Alvarado, & Canales, 1994) | La triangulación de datos se refiere a la utilización de diferentes fuentes de datos, que se debe distinguir de la utilización de métodos distintos para producirlos. Como "subtipos de triangulación de datos", es decir una distinción entre tiempo, espacio y personas, que propone estudiar los fenómenos en distintas fechas y lugares y por diferentes personas. El punto de partida consiste en el estudio deliberado y sistemático a las personas y los grupos del entorno local y temporal. La triangulación se conceptualizó al principio como una estrategia para validar los resultados obtenidos con los métodos individuales. Sin embargo, el enfoque ha ido cambiando cada vez más hacia un enriquecimiento adicional y un perfeccionamiento del conocimiento (Flick, 2007) |
| <b>Parfraseo</b>                                     | El análisis de la triangulación consiste en el uso de diversos métodos de teorías, con el fin de estudiar a profundidad la variable problema y poder comprender, para ello es necesario optar con alternativas que fortalezcan y resulten entendibles.  | La triangulación consiste en realizar la búsqueda en diferentes fuentes de información sobre el tema investigado, ya sea múltiples técnicas o métodos, para recabar una cierta información y llegar al objetivo planteado.  | La triangulación de datos es el paso mediante la cual el investigador pueda recopilar la información de diferentes fuentes y pueda constituir en uno solo. Para ello se debe utilizar fuentes como: (i) entrevista, y (ii) revisión documental entre otros. El método otorga un complemento para la investigación brindando un mayor conocimiento al investigador sobre el tema.   |
| <b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b> | Okuda, M., & Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. Revista Colombiana de Psiquiatría, 118-124.   | Pineda, E., Alvarado, E., & Canales, F. (1994). Metodología de la investigación manual para el desarrollo de personal de salud. Washington: Organización Panamericana de la Salud.  | Flick, U. (2007). Introducción a la investigación cualitativa 2da edición. Madrid: Fundación Paideia Galiza.   |
| <b>Utilidad/ aporte del concepto</b>                 | El análisis por tener la categoría de estudio, y ser de enfoque cualitativo, se aplicara la triangulación para verificar la información obtenida mediante el análisis documental y entrevista.  |   |  |
| <b>Redacción final</b>                               | Okuda y Gómez (2005), afirman que, "la triangulación" consiste en, el uso de métodos de teorías, con el fin de estudiar a detalle, la categoría problema y poder comprender, para lo cual, es preciso optar con alternativas que fortalezcan y resulten entendibles. Asimismo, Pineda, Alvarado y Canales (1994) indican que, la triangulación consiste en efectuar la búsqueda en diferentes fuentes de información sobre el tema investigado, ya sea múltiples técnicas o métodos, para recabar información y llegar al objetivo planteado. Del mismo modo Flick (2007) señala que, la triangulación de datos es el paso mediante la cual, el investigador pueda recopilar la información de diferentes fuentes y constituirse en uno solo. Por ende, se debe utilizar fuentes como: (i) entrevista, y (ii) revisión documental entre otros. El método otorga una integridad para la investigación brindando un mayor conocimiento al investigador sobre el tema. |   |  |

| <b>Aspectos éticos</b> |  |
|------------------------|--|
| <b>APA</b>             | Para la investigación se utilizó los criterios APA de sexta edición.   |
| <b>Muestra</b>         | Las personas encuestadas serán 5, están involucrados con el área en estudio en las cuales tenemos:<br>(gerente de la empresa de servicios, contador general, el asistente en contabilidad, coordinador de finanzas, encargado del almacén) |
| <b>Data</b>            | Se utilizó como data los resultados de los estados financieros y entrevistas.  |