

FACULTAD DE INGENIERÍA

Carrera de Ingeniería Industrial



“LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU RELACIÓN CON EL CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS EN LA EMPRESA ENVASES SELECTOS E.I.R.L. EN EL AÑO 2021”

Tesis para optar el título profesional de:

Ingeniero Industrial

Autores:

Bach. Luz Esther Ramos Chero

Bach. Henry Jem Villaroel Geldres

Asesor:

Ing. Mg. Luis Miguel Salas Hidalgo

Lima - Perú

2021

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto a nuestros padres por ser la razón de superación en nuestro día a día, por las enseñanzas y los consejos brindados cuando más lo necesitábamos, por el apoyo incondicional ya que gracias a ello somos mejores personas.

Nuestros logros se los debemos a ellos, por ser nuestra gran inspiración.

AGRADECIMIENTO

Le agradecemos a Dios por guiarnos e iluminarnos cada día, por darnos unos padres maravillosos e inigualables, que son nuestra gran fortaleza y siempre están a nuestro lado aconsejándonos y apoyándonos en las decisiones que damos, brindándonos su amor incondicional. A nuestro asesor por todas las enseñanzas y consejos brindados, a los amigos y familiares que nos apoyaron y a todas aquellas personas que de alguna u otra manera aportaron a la realización de este trabajo.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
ÍNDICE DE ANEXOS.....	7
RESUMEN.....	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	31
CAPÍTULO III. RESULTADOS	37
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	49
REFERENCIAS.....	64
ANEXOS.....	68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Parámetros de interpretación del coeficiente de Pearson	29
Tabla 2. Técnicas, instrumentos y materiales que su utilizaron para recolectar información.....	31
Tabla 3. Prueba de normalidad entre la certificación de proveedores y los pedidos entregados a tiempo.....	37
Tabla 4. Prueba de normalidad entre la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados a tiempo.....	37
Tabla 5. Prueba de normalidad entre la productividad y los pedidos entregados a tiempo.	38
Tabla 6. Prueba de normalidad entre la certificación de proveedores y pedidos entregados completos.....	38
Tabla 7. Prueba de normalidad entre la variable calidad de los pedidos generados y pedidos entregados completos.....	39
Tabla 8. Prueba de normalidad entre la variable productividad y pedidos entregados completos.	39
Tabla 9. Prueba de normalidad entre la variable certificación de proveedores y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente.....	40
Tabla 10. Prueba de normalidad entre la variable calidad de los pedidos generados y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente.....	40
Tabla 11. Prueba de normalidad entre la variable productividad y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente.....	41
Tabla 12. Análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados a tiempo.....	41
Tabla 13. Resultado del análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados completos.....	42
Tabla 14. Resultado de análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados con la calidad requerida.....	43
Tabla 15. Análisis correlacional entre la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados a tiempo.....	44
Tabla 16. Resultado de análisis correlacional la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados completos.....	44
Tabla 17. Resultado de análisis correlacional entre la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados con la calidad requerida.....	45
Tabla 18. Resultado del análisis correlacional entre la productividad y los pedidos entregados a tiempo.....	46
Tabla 19. Resultado de análisis correlacional entre la productividad y los pedidos entregados a tiempo.....	46
Tabla 20. Resultado de análisis correlacional productividad y los pedidos entregados con la calidad requerida.....	47
Tabla 21. Resumen de correlación entre las dimensiones de la gestión de compras y cumplimiento de pedidos.....	48
Tabla 22. Resumen de correlación entre las dimensiones de la gestión de compras y cumplimiento de pedidos.....	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Desarrollo metodológico de recolección y análisis de datos.	33
Figura 2. Matriz de Operacionalización de Variables.	34
Figura 3. Propuesta de mejora.	51
Figura 4. Formato de Selección de Proveedores de Materiales.	58
Figura 5. Formato de Evaluación de Desempeño de Proveedores.	59

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Tabulación de datos SPSS	68
Anexo 2. Correlación de Variables - Certificación de Proveedores y Pedidos Entregados a Tiempo.	68
Anexo 3. Carta de Autorización de uso de información de la empresa Envases Selectos EIRL - Luz Ramos	69
Anexo 4. Carta de Autorización de uso de información de la empresa Envases Selectos EIRL - Henry Villaroel.....	70
Anexo 5. Croquis Local Puente Piedra - Envases Selectos	71
Anexo 6. Lista de Proveedores Actuales	72
Anexo 7. Matriz de Consistencia.....	73
Anexo 8. Formato para seguimiento de producción.	74
Anexo 9. Base de datos de compras 2020 - Plástico	75
Anexo 10. Base de datos de compras 2020 - cartón	76
Anexo 11. Base de datos de compras 2020 - Goma	77
Anexo 12. Base de datos de compras 2020 - Tintas e Insumos	78
Anexo 13. Almacén de Materia Prima de Pirotines Actual	79
Anexo 14. Almacén de Producto Terminado del Área de Cajas 1.....	79
Anexo 15. Almacén de Producto Terminado del Área de Cartón 2	80
Anexo 16. Almacén de Stock de Productos Terminado del Área de Plástico – Varios Clientes.....	80
Anexo 17. Almacén de Producto Terminado del Área de Plástico.	81
Anexo 188. Almacén de Materia Prima del Área de Plástico.	81
Anexo 1199. Almacén de Materia Prima del Área de Cartón 1	82
Anexo 200. Almacén de Materia Prima del Área de Carton-2.	82
Anexo 21. Almacén de Tintas - Stock varias áreas 1.	83
Anexo 22. Almacén de Tintas e Insumos – Stock varias áreas 2.....	84

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo, determinar la relación de la gestión de compras con el cumplimiento de los pedidos en la empresa Envases Selectos E.I.R.L.

La investigación tiene diseño no experimental, ya que no se manipulan las variables y tiene un enfoque correlacional porque se evalúa la influencia de las variables en el resultado.

Para validar las hipótesis se utilizó es el coeficiente de correlación de Pearson, ya que las variables son cuantitativas y los datos analizados poseen a una distribución normal.

Según el estadístico de Pearson, todas las subdimensiones de las variables analizadas arrojan un nivel de significancia menor a 0.05; por lo que, estadísticamente se acepta la hipótesis de que la gestión de compras se relaciona directamente con el cumplimiento de los pedidos.

Finalmente, después de conocer los resultados se propone implementar un método de selección, evaluación y certificación de proveedores como también implementar un plan de requerimiento de materiales (MRP).

Palabras clave: Gestión de compras, coeficiente de correlación de Pearson, cumplimiento de los pedidos.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A nivel mundial uno de los mayores problemas que aquejan a las medianas y pequeñas empresas es el bajo nivel en el cumplimiento de pedidos hacia los clientes finales, ello se genera por la falta de control en los procesos internos.

Envases Selectos EIRL es una pequeña empresa que viene ganando participación en el mercado local, pero en esos últimos años ha tenido problemas con la gestión de compras, y esto se ve reflejado en los reclamos del cliente final, por los diversos incumplimientos en la entrega de los pedidos.

Los proveedores con los que trabaja la empresa, en la mayoría de los casos entregan sus productos después del tiempo acordado y muchas veces no cumplen con las cantidades establecidas en la orden compra ni con la calidad especificada, por lo que muchas veces se tiene que rechazar la mercadería lo que genera retrasos en la producción afectando el cumplimiento de los pedidos. Ante esta realidad es necesario determinar la relación de la gestión de compras con el cumplimiento de los pedidos.

1.1.1 Justificación

La presente investigación se realiza porque existe la necesidad de determinar el grado de correlación entre las dos variables de estudio. Así como también mejorar el cumplimiento de pedidos a través de la gestión de compras, proponiendo un modelo de selección, evaluación y certificación de proveedores; así mismo, un plan de requerimiento de materiales. De esta manera, se dará solución a problemas propios del área de compras como incumplimientos de los proveedores y

evitar que la empresa tenga tantos reclamos por incumplimiento en la entrega de sus pedidos.

Desde el punto de vista académico, el desarrollo de la investigación permitirá estudiar a profundidad la correcta gestión de compras dando a conocer nuevos conceptos y formas de trabajo que es importante saber para desarrollarse profesionalmente y estar a la vanguardia en el mercado laboral actual.

1.1.2 Antecedentes

En el ámbito mundial podemos analizar la investigación de (Arguello & Fragoso, 2015) en la cual desarrolla un diagnóstico de la gestión de inventario de las pequeñas y medianas empresas del sector industrial del área metropolitana de Bucaramanga, donde realizó un estudio a 58 pymes teniendo como resultado que pese a los problemas de abastecimiento, solo la mitad de las pymes tienen un sistema para la selección y evaluación de proveedores. Así mismo, halló que el 14.81% de las pymes del sector industrial consideran que las ventas perdidas por no disponibilidad de productos representan entre el 1 y 3% de las ventas totales.

Es indispensable reconocer que la selección y evaluación de proveedores es uno de los procesos claves en la organización, ya que genera y mantiene la competitividad de la misma.

También, (Parra Bermudez, 2014) desarrolló una propuesta de mejora de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa Laboratorios Seres LTDA. El objetivo de la investigación es mejorar los procesos de compras.

Para lograr el objetivo, en la investigación utilizó herramientas propias de la ingeniería; caracterización de procesos y diagramas de procesos, lo cual facilitó la normalización de los procesos. Adicionalmente, estableció un plan de

mejoramiento y monitoreo de cumplimiento de las normas establecidas mediante visitas programadas al área de compras exigiendo informes periódicos detallados de los resultados del cumplimiento del departamento. También, se desarrolló un plan de capacitación en planificación de procesos dirigido al personal del departamento de compras, al cual se le medirá la eficiencia a través del método Kirkpatrick.

El resultado final de la investigación indica que la implementación del estudio de métodos y tiempos, en el área de compras, redujeron el tiempo total de operación en un 19.28%, lo que permitió aumentar los índices de productividad y eficiencia en los procesos.

La investigación concluyó que, a partir del desarrollo, implementación y socialización de los diagramas y caracterización del proceso, manuales de funciones y procedimientos, se otorgaron herramientas a los trabajadores en el área, que permitieron tener mayor control de las actividades, conocer la trazabilidad a través de los diferentes procesos y generar respuestas efectivas a anomalías, lo cual se ve reflejado en menores tiempos operativos, mayor orden y mejor asimilación en el trabajo.

(Zamora Vargas, 2019) en la investigación que lleva por título “Elaboración de propuestas de solución para aumentar el porcentaje de cumplimiento de pedidos de los motores HSTA y SPOILER en al menos un 5% en la línea North Main”, tuvo como objetivo de estudio aumentar en al menos un 5% el porcentaje de cumplimiento de los pedidos del cliente para esos motores, para ellos utilizaron herramientas como manufactura esbelta, los principios del pensamiento esbelto, balanceo de línea, diagrama de gantt y RACI.

Se determinó que los 2 principales efectos generados en relación con el incumplimiento de la demanda de motores requerida por el cliente son el pago de

horas extras para alcanzar la producción cuando el cliente así lo solicita y un costo de oportunidad por no lograr alcanzar la meta de producción, todo ello dado por un flujo discontinuo en la producción de los motores.

Se concluye que, al implementar las propuestas de solución de balanceo de línea

para ambos motores, se eliminarán por completo los costos de oportunidad, así como el gasto en pagos a los operarios por horas extras trabajadas.

(Beltran Tituaña, 2018) en el proyecto “Mejoramiento del cumplimiento de pedidos mediante un sistema de control de la producción en la imprenta grafica EDIECUATORIAL” propone mejorar el proceso de planificación de la producción mediante la aplicación de un control en sus líneas de producción, línea comercial que fabrica revistas, catálogos, libros y línea de plegadizas que fabrica cajas. Los métodos que se realizaron para obtener los datos técnicos de producción como tiempos de producción se utilizó cursogramas analíticos y los VSM para obtener datos de cuellos de botella y pérdidas de tiempo en el proceso de producción.

Con la implementación de la propuesta del plan agregado se puede observar que existe una mejora en los inventarios y se redujo el faltante de los inventarios en un 95 % teniendo excesos de un 5% de un 69% contabilidad en el análisis realizado en el inventario.

(Murillo Murillo, 2012) Medellin-Colombia, indica que su trabajo es una selección, una serie de modelos que buscan mejorar la gestión de compras de la Clínica Cardiovascular. Estos fueron: Modelo de categorización ABC, el cual clasifica los productos y muestra los representativos en los costos totales de la institución. El modelo sugerido de compras define las diferentes variables a tener en cuenta para la reposición de insumos, tales como: demanda promedio,

desviación estándar, tiempos de entrega del proveedor, nivel de seguridad, punto de reorden entre otros. El Modelo de demanda adicionales: es un esquema que muestra las solicitudes actuales por medio del sistema de información contra los pedidos adicionales reportados diariamente de forma manual. Por último, el Modelo Matriz De Kraljic; con enfoque en las estrategias de negociación. La unión de estos cuatro modelos pretende mejorar el proceso de compras desde la parte operativa hasta la parte estratégica del suministro de medicamentos y de esta manera para aportar recomendaciones que conduzcan al mejoramiento de los procesos administrativos, el continuo suministro y apunten a la rentabilidad de la institución.

En el ámbito local, (Quiroz & Vasquez, 2020) realizaron un diseño e implementación de un sistema logístico basado en la gestión de compras y almacenes para mejorar la distribución de productos en la empresa L&T Servicios Integrales S.A.C-Cajamarca. En la investigación propusieron instrumentos y metodología, como procedimiento para la recolección de datos realizaron encuestas, entrevista no estructurada y una observación directa en las diferentes áreas y procesos, hallando problemas en la gestión de compras y almacenes. Para mejorar la gestión de compras diseñaron un formato de selección y evaluación de proveedores, como también un taller de capacitación, logrando un incremento de un 96% en la entrega de pedidos a tiempo.

Así mismo, (Diaz & Gabriela, 2017) que por medio del diseño de una mejora en el sistema logístico basado en la gestión de compras y almacenes permitió cumplir con un 92% de los pedidos, logrando generar más ventas y disminuyendo los costos operativos en el almacén. Para cumplir con el objetivo propuso diferentes metodologías y herramientas como políticas por medio de flujo-

gramas de procesos, sistema de revisión de insumos y reaprovisionamiento y clasificación ABC multicriterio.

Además, (Castañeda & Edgard, 2016) desarrollaron una propuesta de mejora en el proceso de gestión de compras, para incrementar la productividad de la empresa Agroindustrial Casa Grande S.A”. Para Lograr el objetivo, realizaron un diagnóstico de la situación actual de la empresa e identificaron el cuello de botella. Luego, efectuaron un análisis de proceso de compras y su repercusión en las actividades de producción, mantenimiento y calidad. Finalmente, hicieron la evaluación económica de la propuesta. Los resultados que se obtuvieron fueron una propuesta de selección y evaluación de proveedores con lo que se logrará un 98% de efectividad en órdenes de compras atendidas la primera vez, siendo el actual 94%. También, un rediseño en el procedimiento de aprobación de órdenes de compras que disminuirá de 10 a 4 ejecutivos involucrados, lo que reducirá los tiempos de aprobación. Así mismo, una propuesta de plan de mejora del desempeño de los colaboradores mejorando habilidades blandas, la convivencia y el enfoque en los resultados.

La investigación concluye en que la propuesta de mejora permite incrementar la rentabilidad de la Empresa Casa Grande S.A.

(Becerra Altamirano, 2017) en su “Propuesta de mejora en el servicio de fabricación de repuestos para maximizar la eficacia en el cumplimiento de pedidos de la empresa Fundiciones y Maestranza S.R.L.” tiene como objetivo maximizar la eficacia en el cumplimiento de los pedidos, proponiendo segmentar el servicio de fabricación simple y compleja de repuestos, con un enfoque dado por la metodología Quick Response Manufacturing (QRM) y un simulador de secuencias.

Se concluye que con dicha propuesta de mejora en el servicio de fabricación de repuestos se logra maximizar el porcentaje de eficacia en el cumplimiento de pedidos a razón de 47% más respecto al mes marzo, y el aumento se ve reflejado en el incremento respecto de periodos anteriores.

(Garcia & Pretel, 2019) en su tesis “Planificación de requerimiento de materiales para asegurar el cumplimiento en la entrega de pedidos de los condensadores en la empresa Intercambiadores Balvin SRL. Lima, tiene como propósito, aportar conocimientos relacionados a la herramienta de planificación de requerimiento de materiales (MRP) como instrumento de evaluación, lo que permitirá mejorar el cumplimiento de entrega de pedidos, mediante el control de entregas y sincronización de las existencias.

De acuerdo con el objetivo general planteado se concluye que la planificación de requerimiento de materiales (MRP) asegura el cumplimiento de los pedidos, ello se refleja en la prueba estadística de Wilcoxon, donde se obtuvo un promedio antes 34% y después 69%, observándose el incremento de un 35% en cumplimiento de los pedidos.

1.1.3 Marco teórico

▪ La gestión de compras

(Heredia Viveros, 2013), define la gestión de compras como “compras o adquisiciones, consiste en suministrar de manera ininterrumpida materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes y/o servicios, deben proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente, dentro de unos tiempos estipulados previamente, es decir,

que ni antes ni después ya que tanto una entrega anticipada no acordada, como un retraso no previsto, pueden obstaculizar los procesos productivos del comprador”.

Según, (Mora Garcia, 2010) en su libro titulado Gestión Logística Integral, la gestión de compras trabaja con las siguientes prioridades.

- **Cantidad:** disponer del artículo en la cantidad necesaria.
- **Oportunidad/Tiempo:** tener los productos en el momento o lugar deseado.
- **Calidad:** garantizar una calidad conveniente del bien en el momento de ser utilizado.
- **Precio:** disfrutar del artículo con los requisitos anteriores y al precio más económico.

▪ **Objetivo de Compras**

En las compañías modernas, algunos de los objetivos que persigue la gestión del abastecimiento son:

- Satisfacer los clientes internos y externos, entregándoles oportunamente los productos y servicios solicitados, a precios competentes y con los niveles de calidad requeridos.
- Mantener continuidad en el abastecimiento de bienes y servicios.
- Conservar óptimos niveles de inventarios, que permitan obtener un equilibrio entre el nivel de servicio ofrecido a los clientes, el índice de agotados y la inversión de capital en stocks. Se pretende ofrecer un alto nivel de servicio con un bajo índice de agotados y optimizar el dinero invertido en existencias (tener una alta rotación del inventario).

- Desarrollar acuerdos con proveedores, generalmente a largo plazo, que posibiliten optimizar las relaciones comerciales entre las partes, obteniendo mutuos beneficios.
 - Garantizar el mejor precio de compra del mercado. Obtener costos bajos acordes con calidad y servicio.
 - Respaldar mediante un buen costo de compra la posición competitiva de la empresa en el mercado.
 - Garantizar la compra de productos de alta calidad.
- **Orden de Compra**

Según (Choque Leon, 2018) en su tesis La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad LM Conceptos SAC en el año 2017, define que una orden de compra es una solicitud escrita a un proveedor, por determinados artículos a un precio convenido. La solicitud también especifica los términos de pago y de entrega. La orden de compra es una autorización al proveedor para entregar los artículos y presentar una factura. Cuando el proveedor acepta la orden de compra se configura un contrato de compra vinculante.

▪ **Orden de compra perfecta**

(Choque Leon, 2018) De este enfoque de las compras, derivado de la óptica logística, nace el concepto de la orden perfecta, el cual resume en una sola variable todos aquellos factores de eficiencia y buenas prácticas que se deben tener en cuenta al momento de gestionar el aprovisionamiento de una compañía. Por lo general, esta noción se traslada a un indicador, el cual lleva el mismo nombre, por medio del cual es posible controlar la eficiencia de este importante proceso.

■ **Importancia del proceso de compras**

(Ballou, 2004) en su libro titulado Logística. Administración de la cadena de suministro. Quinta edición. El proceso de compras ocupa una posición importante en la mayor parte de las organizaciones, ya que las partes, componentes y suministros adquiridos por lo general representan 40 a 60% del valor de ventas de un producto final. Esto significa que las reducciones de costo relativamente pequeñas obtenidas en la adquisición de materiales pueden tener un gran impacto en las utilidades que mejora similares en otras áreas de costo-ventas de la organización. Esto se conoce como principio de apalancamiento.

■ **Compra Adelantada**

(Ballou, 2004) La compra adelantada implica adquirir cantidades adicionales de productos a precios actuales más bajos, en vez de comprar a precios futuros que se pronostican más altos. Comprar cantidades más grandes que las necesidades inmediatas da origen a un inventario mayor que si se compraran cantidades que corresponden más de cerca a los requerimientos inmediatos. Sin embargo, si se espera que los precios aumenten en el futuro, pueden justificarse algunos inventarios que resulten de las compras adelantadas.

■ **Planificación de Compras**

(Arenal Laza, 2016) en Planificación de Compras en el pequeño comercio menciona que la planificación de las compras ayudara a conseguir los objetivos estratégicos de la institución, conseguir precios más competitivos, efectuar compras oportunas y aumentar la productividad de la organización.

Planificar las compras significa definir que necesita la organización, cuanto y para cuando lo necesita, dentro de un periodo de tiempo determinado. Además, en la planificación se identifican los proveedores potenciales de cada compra y una estimación de sus principales parámetros, tales como precio, plazos de entrega, calidad. Etc.

■ **La Productividad**

(Mora Garcia, 2010) en Gestión Logística Integral menciona que la productividad se mejora con una manufactura o compra con el mínimo de almacenaje y sin retraso; así como con una gestión de calidad integrada en materia prima, procesos y productos terminados; además, de bienes de compraventa.

(Prokopenko, 1989) en Gestión de la Productividad menciona que la productividad es la relación entre la producción obtenida por un sistema de producción o servicios y los recursos utilizados para obtenerla. Así pues, la productividad se define como el uso eficiente de recursos - trabajo, capital, tierra, materiales, energía, información - en la producción de diversos bienes y servicios.

Una productividad mayor significa la obtención de más con la misma cantidad de recursos, o el logro de una mayor producción en volumen y calidad con el mismo

■ **Proveedores**

(Mora Garcia, 2010) en su libro titulado Gestión Logística Integral, todas las empresas requieren, para dar curso a su producción, de la adquisición de bienes y/o servicios, que de manera directa o indirecta deber ser incorporados a sus procesos. Dichas necesidades son cubiertas por los llamados proveedores o

llamados también fuentes de abastecimiento, son personas naturales o jurídicas, que como su nombre lo indica proveen o abastecen de materiales y/o servicios a otra(s) persona(s) natural(es) o jurídica(s). Las empresas, deben adquirir bienes y servicios para satisfacer sus necesidades productivas y comerciales y deben cerciorarse de que sus proveedores les suministren los elementos requeridos con altos estándares de calidad, dentro de unos tiempos programados y en las condiciones pactadas.

- **Selección de proveedores**

(Mora Garcia, 2010) en su libro titulado Gestión Logística Integral, menciona que la selección de proveedores es el análisis y selección de proveedores es uno de los procesos claves en la organización, ya que genera y mantiene la competitividad de la misma.

- **Evaluación y certificación de proveedores**

El propósito de evaluar y certificar proveedores es agilizar los procesos en la cadena de abastecimiento, haciéndolos más eficientes para cada una de las partes; con miras a la satisfacción de los consumidores finales.

- **Certificación**

(Mora Garcia, 2010) en su libro titulado Gestión Logística Integral, La certificación es un sistema mediante el cual una tercera parte, independientemente de una relación contractual cliente – proveedor, da constancia por escrito, por medio de un sello, que un producto cumple con los requisitos establecidos, en un referencial.

- **El plazo de entrega de proveedores**

(Herrera Peralta, 2018), menciona que el plazo de entrega de proveedores es el tiempo que transcurre desde que se emite la orden de pedido hasta que llegan las mercancías y éstas se encuentran disponibles para la venta o su incorporación en el proceso productivo. Si logramos reducir los plazos de entrega disminuye el stock total necesario; con ello, mejoramos la rentabilidad de la inversión y la rotación del stock.

▪ **Descuentos por cantidad**

(Ballou, 2004) en su libro titulado Logística. Administración de la cadena de suministro. Quinta edición. El agente de compras con frecuencia es alentado para que compre en grandes cantidades. Los proveedores pueden ofrecer menores precios si se adquieren cantidades mayores, ya que los proveedores se benefician de las economías de escala y transfieren algunos de los beneficios a los compradores mediante incentivos de precio.

▪ **Calidad**

(Mora Garcia, 2010) en su libro titulado Gestión Logística Integral, en el contexto organizacional productivo, se puede definir que la calidad, hace referencia al cumulo de propiedades que presenta un objetivo, llámese, producto o servicio que está destinado a satisfacer las necesidades del cliente. Por lo tanto, nos remitimos al concepto mencionado anteriormente, en el aspecto relacionado con la satisfacción del comprador.

▪ **Calidad Concertada**

(Heredia Viveros, 2013), menciona que la “calidad concertada en los suministros”, establece los principios básicos que deben cumplir las empresas cliente y proveedor para asegurar, entre otros, el procedimiento rápido y

productivo de la entrega y recepción de mercancías. Hay que resaltar que la clave de la “calidad concertada” es parte de la confianza que deben tener entre si cliente y proveedor para mantener unos flujos de información y físicos rápidos, seguros y de calidad. A su vez, la confianza conlleva solidos vínculos comerciales, que deben corresponderse con procesos internos eficientes por ambas partes con los que consigue la máxima productividad de procesos como por ejemplo en el la “entrega y recepción”.

(Maria Ayala, 2016) en su libro titulado Gestión Logística Integral menciona los siguientes conceptos.

- **Control de Calidad**

(Maria Ayala, 2016) en su libro gestión de compras indica, podemos definir el control de calidad como el conjunto de acciones mediante las cuales la empresa puede determinar si el producto o servicio que ofrece cumple con los estándares de calidad prefijados para ese producto o servicio.

- **Indicadores de Calidad**

Muestran la eficiencia con la cual se realizan las actividades inherentes al proceso logístico, es decir, el nivel de perfección del proceso en lo que tiene que ver a la gestión de los pedidos, la manutención de las mercancías, los procesos de picking y packing, el transporte, etc.

- **Servicio al cliente**

(Maria Ayala, 2016) El servicio al cliente es el lazo de unión entre los procesos de logística y mercadeo, porque, al final, el resultado del sistema logístico es el servicio al cliente. La clave radica en administrar las dos ramas,

mercadeo y logística, de tal manera que se maximice el aumento del prestigio a través del servicio al cliente mientras se sigue buscando una ventaja en los costos.

Ronald H. Ballou (2004) en su libro titulado Logística. Administración de la cadena de suministro. Quinta edición menciona los siguientes conceptos.

- **Logística**

La logística es la parte del proceso de la cadena de suministros que planea, lleva a cabo y controla el flujo y almacenamiento eficientes y efectivos de bienes y servicios, así como de la información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes.

- **Administración de la cadena de suministros**

(SC, por sus siglas en inglés) abarca todas las actividades relacionadas con el flujo y transformación de bienes, desde la etapa de materia prima (extracción) hasta el usuario final, así como los flujos de información relacionados. Los materiales y la información fluyen en sentido ascendente y descendente en la cadena de suministros.

- **Reabastecimiento continuo**

(Mora Garcia, 2010) en su libro titulado Gestión Logística Integral, menciona que es un flujo continuo de productos y de las operaciones de manipulación. Los flujos de producto e información en la cadena de abastecimiento son impulsados por la demanda real, de manera ágil y sin interrupciones, minimizando: tiempos de respuesta, nivel de inversión en inventarios y costos totales del proceso; mejorando nuestros niveles de servicio,

entendidos como la probabilidad de que nuestros clientes encuentren el producto que buscan. Se garantiza logrando un alto nivel de servicio del proveedor en las entregas, y racionalizando los inventarios sin arriesgar agotados.

▪ **Abastecimiento Estratégico**

(Carril Villareal, 2008) en su libro Administración de Operaciones indica que sin importar si la empresa es un proveedor de servicios o un fabricante, un paso esencial es identificar los elementos o servicios que tienen alto valor o complejidad y comprarlos a un grupo selecto de proveedores con quienes la empresa establece una relación estrecha. Estos proveedores estratégicos deben ofrecer un excelente desempeño en cuanto a calidad y entrega. Los productos básicos que tienen bajo valor pueden adquirirse siguiendo métodos convencionales, como las licitaciones competitivas y subastas inversas.

▪ **Inventarios**

(Carril Villareal, 2008) Los inventarios son acumulaciones de materias primas, provisiones, componentes, trabajo en proceso y productos terminados que aparecen en numerosos puntos a lo largo del canal de producción y de logística de una empresa.

▪ **Aprovisionamiento**

Según (Choque Leon, 2018) en su tesis La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad LM Conceptos SAC en el año 2017, define que el aprovisionamiento está vinculado a la disponibilidad de recursos, la logística y la distribución; un problema en alguna de estas etapas puede dificultar o impedir el aprovisionamiento.

■ **Stock de Seguridad**

(Mora Garcia, 2010) en su libro titulado Gestión Logística Integral. Se entiende por inventario de seguridad la cantidad de existencias disponibles para cubrir variaciones elevadas de la demanda. Se determina en función de los consumos pronosticados; del tiempo de entrega de los proveedores; de alternativas de compra desarrolladas para cada insumo, incluyendo procesos y bienes sustitutos; y de los recursos financieros a la mano.

■ **Servicio al cliente**

(Ballou, 2004) en su libro titulado Logística. Administración de la cadena de suministro. Quinta edición. Se refiere específicamente a la cadena de actividades orientadas a la satisfacción de las ventas, que en general inician con el ingreso del pedido y finalizan con la entrega del producto a los clientes. Continuando en algunos casos como servicio o mantenimientos de equipo, y otros como soporte técnico.

■ **Tiempo del ciclo del pedido**

(Ballou, 2004) Se define como el tiempo transcurrido entre el momento en que se levanta un pedido de cliente, una orden de compra o una solicitud de servicio y el momento en que el producto o servicio es recibido por el cliente.

■ **Tiempo de entrega**

(Ballou, 2004) Es el tiempo necesario para desplazar el pedido desde el punto de almacenamiento a la ubicación del cliente, también puede incluir el tiempo para cargar en el punto de origen y el tiempo para descargar en el punto de destino.

■ **Cumplimiento de pedido**

(Sanchis & Poler, 2018) El primer punto de contacto entre proveedores y clientes es a través del pedido y el cumplimiento de dicho pedido será el factor que determinará su satisfacción. (Shapiro, 1992) afirma que, durante el ciclo de vida del pedido, cada vez que se manipula el pedido, se manipula al cliente. Cada vez que el pedido es desatendido, el cliente se siente desatendido.

■ **La Satisfacción del Cliente**

(Carril Villareal, 2008) en su libro Administración de Operaciones indica que la satisfacción de los clientes debe monitorearse de manera periódica, ya sea con un sistema de medición formal o por medio de revisiones informales o estudios. En ocasiones, los gerentes crean un inventario de sus procesos centrales y de apoyo que les sirve de guía respecto a los procesos que necesitan escrutinio.

Los clientes, internos o externos, se sienten satisfechos cuando se cumplen o superan las expectativas que tienen con respecto a un servicio o producto. A menudo, los clientes utilizan en término genérico calidad para describir su nivel de satisfacción con un producto o servicio. Cuando el contacto con el cliente (ya sea externo o interno) es alto y el cliente está presente y participa activamente cuando se proporciona un servicio, la satisfacción del cliente es una medición clave del desempeño. La distribución usa el “lenguaje espacial” para comunicar las prioridades competitivas asociadas con el servicio. La distribución puede influir en aspectos como la lealtad del cliente, la conexión emocional, la comodidad del cliente y el nivel de ventas.

■ **Conformidad con las Especificaciones**

(Carril Villareal, 2008) en su libro *Administración de Operaciones* menciona que, aunque los clientes evalúan el servicio o producto que reciben, lo que en realidad juzgan son los procesos que produjeron dicho servicio o producto. En este caso, una falla del proceso repercute en la incapacidad de cumplir ciertos niveles de desempeño anunciados o implícitos. La conformidad con las especificaciones puede relacionarse con la consistencia de la calidad, la puntualidad de la entrega o la rapidez con que ésta se efectúa.

■ **Sistema MRP**

(Rojas Valero, 2017) El sistema MRP parte de la base de que, si es posible conocer o estimar la demanda de los productos finales, ya que esta sí es independiente a los demás productos, se puede conocer de forma directa cual será la demanda de los artículos que los componen y en qué momento van a ser necesarios. Mediante esta información es posible calcular qué se debe aprovisionar y/o fabricar, en qué cantidad y en qué momento. Esta información permite reducir el stock de las empresas. Conocer la cantidad de los artículos y en qué momento es necesario, permite reducir el stock de seguridad, o eliminar por completo el stock total de algún artículo mientras este no sea necesario. Si conocemos las demandas necesarias en cada momento también se podrá calcular los recursos necesarios para poder lograr dichas producciones.

- MPS (Master Production Schedule): Plan maestro de producción. En este documento se indica la demanda y los plazos de entrega de los productos finales. La demanda de productos finales es independiente, esta puede ser conocida por la empresa, o puede ser una estimación en función de las demandas pasadas y el estado del mercado.

- BOM (Bill Of Materials): Lista de materiales. Aquí se indican los artículos y la cantidad de cada uno, necesarios para producir o abastecer una demanda. De manera, que, si se conoce la demanda independiente de los productos o servicios definitivos, se podrá calcular la demanda dependiente de los artículos que forman dicho producto o servicio.
- Estado de los stocks. Es necesario conocer la cantidad de artículos en stock para poder calcular las necesidades reales de cada producto y así consumir los stocks innecesarios.

■ **Estándares de la condición del pedido**

(Carril Villareal, 2008) Un tiempo normal de ciclo del pedido podría alterarse sustancialmente si los productos ordenados llegan al lugar del cliente en estado dañado o inservible. La mayor parte de las empresas no desean absorber el alto costo, ni los clientes el alto precio, de eliminar la posibilidad de un pedido dañando o equivocado. Los estándares establecidos para el diseño del empaque, los procedimientos para la devolución y el reemplazo de bienes dañados o incorrectos, y los estándares establecidos para vigilar la calidad del pedido establecerán cuanto tiempo se incrementará el tiempo del ciclo del pedido por encima del promedio.

■ **Coefficiente de Correlación**

(Restrepo & Gonzales, 2007) Un coeficiente de correlación mide el grado de relación o asociación existente generalmente entre dos variables aleatorias. No es conveniente identificar correlación con dependencia causal, ya que, si hay semejanza formal entre ambos conceptos, no puede deducirse de esto que sean

análogos; en efecto es posible que haya una alta correlación entre dos

acontecimientos y que, sin embargo, no exista entre ellos relación de causa efecto.

■ Coeficiente de Correlación de Pearson

(Restrepo & Gonzales, 2007) Tiene como objetivo medir la fuerza o grado de asociación entre dos variables aleatorias cuantitativas que posees una distribución normal bivariado conjunta.

Tabla 1. Parámetros de interpretación del coeficiente de Pearson

<i>Valor</i>	<i>Significado</i>
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a 0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a 0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a 0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a 0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación negativa grande y perfecta

Fuente: Martínez Ortega, Tuya Pendas, Pérez Abreu y Cánovas (2009, p.6)

1.2. Formulación del problema

¿En qué medida la Gestión de compras influye en el cumplimiento de pedidos en la empresa envases selectos EIRL?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar de qué manera la gestión de compras tiene relación con el cumplimiento de pedidos en la empresa Envases Selectos EIRL.

1.3.2. Objetivos específicos

- Mostrar la relación entre la selección y evaluación de proveedores y el cumplimiento de los pedidos en la empresa “Envases Selectos EIRL”.
- Determinar la relación entre la planificación en las compras y el cumplimiento de los pedidos en la empresa “Envases Selectos EIRL”.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

La gestión de compras se relaciona directamente con el cumplimiento de los pedidos en la empresa “Envases Selectos EIRL.

1.4.2. Hipótesis específicas

- A mayor selección, evaluación y certificación de proveedores habrá más cumplimiento de pedidos de la empresa “Envases Selectos EIRL.
- La planificación en las compras genera mayor cumplimiento de pedidos de la empresa “Envases Selectos EIRL.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

- Según el diseño: No experimental, ya que no se manipulan las variables de estudio
- Según su enfoque: Correlacional, ya que se tiene como propósito hallar la relación entre las dos variables de investigación.

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

- Población: Todas las compras generadas en el año 2019 y 2020 en la empresa Envases Selectos EIRL.
- Muestra: Las compras generadas en el año 2020 en la empresa Envases Selectos EIRL.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Tabla 2. Técnicas, instrumentos y materiales que se utilizaron para recolectar información.

Técnica	Justificación	Instrumentos y materiales	Aplicado en
Observación directa	Permitió identificar los procesos actuales sin necesidad de alterar o intervenir el ambiente en el que se desenvuelve el objeto.	Cámara fotográfica, libreta de notas, lapicero.	El área de compras y almacén

Entrevista	Permitió recolectar información precisa que se desea conocer	Cuestionario y libreta de notas	El área de compras a personas específicas.
Análisis de documento	Permitió efectuar un análisis de la información solicitada (órdenes de compra, facturas, guías)	computadora	La base de datos del área de compras y almacén.

Fuente: *Elaboración Propia.*

Para analizar los datos recolectados se utilizó la siguiente técnica:

- **Visualización de datos:** Es la representación gráfica de información y datos. Se utiliza elementos visuales como cuadros, gráficos y mapas que proporcionan una manera accesible de ver y comprender tendencias, valores atípicos y patrones en los datos.

2.4. Procedimiento

Para el desarrollo de la presente investigación se realizaron los siguientes pasos que mostramos a continuación.

En la primera etapa se realizó una visita a la empresa Envases Selectos E.I.R.L específicamente al área de logística, tomando nota de todas las irregularidades encontradas. Después de ello, se efectuó una entrevista al gerente general de la empresa para conocer, desde su perspectiva el principal problema. Luego se entrevistó a las personas encargadas de realizar cada operación en el proceso de compras para obtener las observaciones y punto de vista de cada uno de

ellos. Así mismo, se observó cada proceso de la gestión de compras y se anotó todas las irregularidades encontradas.

En la segunda etapa se revisó todos los documentos relacionados a la gestión de compras (ordenes de producción, ordenes de compras y facturas). Después de haber recaudado toda la información necesaria para el desarrollo de nuestra investigación realizamos una base de dato de todas las compras, y pedidos atendidos en el año 2020; así mismo, listamos todos los proveedores con se trabajó ese mismo año.

Como tercera etapa, se procederá a relacionar las variables en conjunto con todos los indicadores.

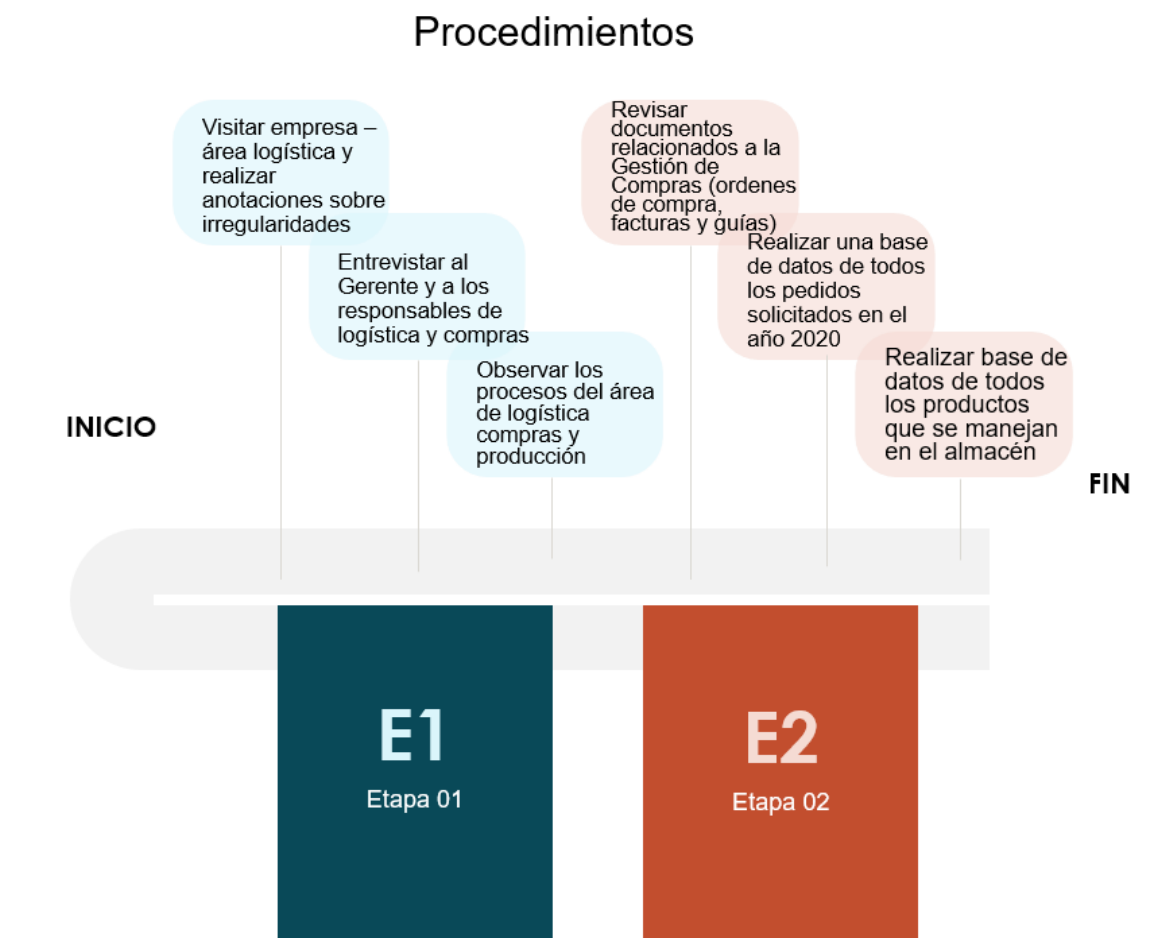


Figura 1. Desarrollo metodológico de recolección y análisis de datos.

Fuente: Elaboración Propia.

LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU RELACIÓN CON EL CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS EN LA EMPRESA "ENVASES SELECTOS EIRL" EN EL AÑO 2021.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES								
VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	SUB DIMENSIONES	INDICADORES	FÓRMULAS	INSTRUMENTOS	FRECUENCIA	ESCALA
GESTIÓN DE COMPRAS	<p>Gestión de Compras: tiene como principal objetivo seleccionar, evaluar y certificar a los proveedores, como también planificar la compras de insumos, repuestos y materiales sea en la cantidad necesaria, a la calidad adecuada y al precio conveniente, puestos a disposición de operaciones en el lugar y tiempo requerido. Vega.B (2015).</p>	<p>La selección y evaluación de proveedores es uno de los procesos claves en la organización, ya que genera y mantiene la competitividad de la misma. Mora García (2010)</p>	<p>Certificación de proveedores: El propósito de certificar proveedores es agilizar los procesos en la cadena de abastecimiento, haciéndolos más eficientes para cada una de las partes; con miras a la satisfacción de los consumidores finales. Mora García (2010)</p>	Certificación de proveedores	$(\text{Proveedores certificados} / \text{total de proveedores}) * 100$	Registro de solicitudes no suministradas	Mensual	Razón
		<p>La planificación ayuda a efectuar compras oportunas, mejorando la calidad del pedido generado y la productividad en la organización, reduciendo el número de paradas en la producción por falta de materia prima, insumos y suministros. Gestión de compras en el pequeño comercio. MF 2106. Arenal, C (2016)</p>	<p>Calidad de los pedidos generados, es la cantidad de pedidos generados sin retraso, o sin necesidad de información adicional. Indicadores de la gestión logística. Mora, L (2015)</p>	Calidad de los pedidos generados	$(\text{Pedidos generados sin problemas} / \text{total pedidos generados})$	Registro de solicitudes no suministradas	Mensual	Razón
		<p>La productividad es la relación entre la producción obtenida por un sistema de producción o servicios y los recursos utilizados para obtenerla. Así pues, la productividad se define como el uso eficiente de recursos, trabajo, capital, tierra, materiales, energía, información en la producción de diversos bienes y servicios. Joseph Prokopenko (1989)</p>	<p>Productividad</p>	Productividad	$\text{Cantidad de unidades producidas} / \text{horas trabajadas en un mes}$	Registro de cantidad producida	Mensual	Razón
VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	SUB DIMENSIONES	INDICADORES	FÓRMULAS	INSTRUMENTOS	FRECUENCIA	ESCALA
CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS	<p>El cumplimiento de los pedidos es uno de los procesos más básicos en la administración de la cadena de suministro que incluye satisfacer al cliente entregando el pedido con la calidad acordada, en la cantidad establecida y en el tiempo pactado para evitar generar reclamos y devoluciones que perjudique la imagen de la empresa. Marketing 11e (Lamb, Hair, & McDaniel) 2011.</p>	<p>Satisfacción del cliente: Los clientes, internos o externos, se sienten satisfechos cuando se cumplen o superan las expectativas que tienen con respecto a un servicio o producto. A menudo, los clientes utilizan en término genérico calidad para describir su nivel de satisfacción con un producto o servicio. Carril Villarreal (2008) en su libro Administración de Operaciones</p>	Pedidos entregados a tiempo	Porcentaje de entregas a tiempo	$\text{pedidos entregados a tiempo} / \text{total de pedidos entregados}$	Registro de pedidos entregados a tiempo	Mensual	Razón
			Pedidos entregados completos	Porcentaje de entregas completas	$\text{pedidos entregados completos} / \text{total de pedidos entregados}$	Registro de pedidos entregados completos	Mensual	Razón
			Pedidos entregados con la calidad requerida	Porcentaje de entregas con la calidad requerida	$\text{Pedidos entregados de calidad} / \text{total de pedidos generados}$	Registro de pedidos con entregas de calidad	Mensual	Razón

Figura 2. Matriz de Operacionalización de Variables.

Fuente: Elaboración Propia.

2.5. Aspectos éticos

La presente investigación, tiene aspectos éticos y responsabilidades como, la primacía intelectual de los autores, respecto las teorías y conocimientos mencionados, los cuales son considerados de acuerdo la comprensión de cada uno de ellos; citándolos apropiadamente y cumpliendo con las reglamentaciones de la Universidad Privada del Norte, utilizando el formato APA sexta edición desde el primer hasta el último capítulo, precisando las fuentes bibliográficas en donde se encuentra los textos mencionados para evitar alguna controversia en la aceptación de la investigación.

Los autores presentaron toda la documentación solicitada en primera instancia, como información propia, realizaron el llenado y firmado de los formatos para la aceptación del proyecto en la empresa, documentos del representante legal y su representada; asimismo, llevaron un cronograma detallado de presentaciones para cada sesión según procedimiento del taller de la universidad donde se participó entre los meses de enero hasta marzo 2021, siendo estos meses llenos de aportes para lograr con ello la sustentación del proyecto.

2.6. Aplicación de herramientas

El coeficiente de correlación de Pearson es muy utilizado para medir la fuerza o grado de correlación entre dos variables cuantitativas y así se demuestra a continuación.

(Bueno Guevara, 2020) en su investigación que tiene por objetivo hallar la influencia de la Gestión por competencias en el desempeño laboral de los trabajadores de la empresa de transportes de transportes Hersa S.A.C. utilizó el coeficiente de correlación de Pearson para medir el grado de relación entre las variables de estudio, obteniendo un coeficiente de 0.625, asegurando que las variables tienen una

correlación positiva moderada. Así mismo, halló un nivel de significancia menor al 0.05, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula; es decir, que la Gestión por competencia influye directamente en el desempeño laboral de los trabajadores.

De la misma manera, (Odar & Lozano, 2019) en su investigación que tiene por título “*Nivel de satisfacción de los usuarios del sistema de transporte público urbano de la ciudad de Cajamarca*” y que tiene como objetivo determinar relación entre la satisfacción del usuario y el servicio de transporte público urbano. En el desarrollo de la investigación se halló el coeficiente de correlación de Pearson (-0.21) y un nivel de significancia (-0.05), lo que le permite afirmar que existe una relación lineal negativa entre dos variables y le permite aseverar que existe una asociación conjunta entre ambas variables.

En la presente investigación se analizó información del área de compras del año 2020 en la empresa Envases Selectos E.I.R.L. para posteriormente generar una base de datos e ingresarlo en software SPSS.

- El software SPSS lo utilizamos para realizar análisis de datos y crear tablas y gráficos con data compleja. Este software nos permitió gestionar grandes volúmenes de datos y realizar la prueba de normalidad con el test de Shapiro-Wilk y hallar el coeficiente de correlación de Pearson.
- Shapiro-Wilk lo usamos para contrastar la normalidad un conjunto de datos cuyo tamaño de la muestra es menor a 50 datos u observaciones.
- Coeficiente de correlación de Pearson nos permitió conocer el grado de relación entre la variable dependiente y la variable independiente cuyos datos obedecen a una distribución normal. El resultado del análisis es un número y

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Análisis de la prueba de normalidad entre las variables.

Resultado de la prueba de normalidad de los datos de todas las variables analizadas en la presente investigación.

Tabla 3. Prueba de normalidad entre la certificación de proveedores y los pedidos entregados a tiempo

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Certificación de proveedores	,968	12	,885
Pedidos entregados a tiempo	,865	12	,056

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

Se presenta los resultados de la prueba de normalidad de los datos de la variable certificación de proveedores y pedidos entregados a tiempo. Al analizar la tabla anterior, se establece un nivel de significancia 0.885 para la variable certificación de proveedores y 0.056 para la variable pedidos entregados a tiempo. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 4. Prueba de normalidad entre la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados a tiempo.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Calidad de los pedidos generados	,951	12	,646
Pedidos entregados a tiempo	,865	12	,056

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

La tabla 4 muestra el resultado de la prueba de normalidad de los datos de la variable calidad de los pedidos generados y pedidos entregados a tiempo, teniendo un nivel de significancia de 0.646 y 0.056 respectivamente. El nivel de significancia de ambas variables es mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 5. Prueba de normalidad entre la productividad y los pedidos entregados a tiempo.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Productividad	,906	12	,189
Pedidos entregados a tiempo	,865	12	,056

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación.

Se presenta los resultados de la prueba de normalidad de los datos de la variable productividad y pedidos entregados a tiempo. Al analizar la tabla anterior, se establece un nivel de significancia 0.189 para la variable productividad y 0.056 para la variable pedidos entregados a tiempo. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 6. Prueba de normalidad entre la certificación de proveedores y pedidos entregados completos.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Certificación de proveedores	,968	12	,885
Pedidos entregados completos	,933	12	,414

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación.

La tabla 6 muestra el resultado de la prueba de normalidad de los datos de la variable certificación de proveedores y pedidos entregados completos, teniendo un nivel de significancia de 0.885 y 0.414 respectivamente. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 7. Prueba de normalidad entre la variable calidad de los pedidos generados y pedidos entregados completos.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Calidad de los pedidos generados	,951	12	,646
Pedidos entregados completos	,933	12	,414

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación.

Se presenta los resultados de la prueba de normalidad de los datos de la variable calidad de pedidos generados y pedidos entregados completos. Al analizar la tabla anterior, se establece un nivel de significancia 0.646 para la variable calidad de pedidos generados y 0.414 para la variable pedidos entregados completos. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 8. Prueba de normalidad entre la variable productividad y pedidos entregados completos.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Productividad	,906	12	,189
Pedidos entregados completos	,933	12	,414

Fuente1: Elaboración Propia

Interpretación.

La tabla 8 muestra el resultado de la prueba de normalidad de los datos de la variable productividad y pedidos entregados completos, teniendo un nivel de significancia de 0.189 y 0.414 respectivamente. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 9. Prueba de normalidad entre la variable certificación de proveedores y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Certificación de proveedores	,968	12	,885
Pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente	,921	12	,296

Fuente2: Elaboración Propia

Interpretación.

La tabla 9 muestra el resultado de la prueba de normalidad de los datos de la variable certificación de proveedores y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente, teniendo un nivel de significancia de 0.885 y 0.414 respectivamente. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 10. Prueba de normalidad entre la variable calidad de los pedidos generados y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Calidad de los pedidos generados	,951	12	,646
Pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente	,921	12	,296

Fuente3: Elaboración Propia

Interpretación.

La tabla 10 muestra el resultado de la prueba de normalidad de los datos de la variable calidad de los pedidos generados y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente, teniendo un nivel de significancia de 0.646 y 0.296 respectivamente. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

Tabla 11. Prueba de normalidad entre la variable productividad y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Productividad	,906	12	,189
Pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente	,921	12	,296

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación.

La tabla 11 muestra el resultado de la prueba de normalidad de los datos de la variable productividad y pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente, teniendo un nivel de significancia de 0.189 y 0.296 respectivamente. El nivel de significancia de ambas variables es de mayor a 0.05 por lo que podemos afirmar que los datos obedecen a una distribución normal.

3.2. Validación de la primera hipótesis específica

Tabla 12. Análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados a tiempo.

Correlaciones			
		Evaluación proveedor es	Pedidos entregados a tiempo
Evaluación proveedores	Correlación de Pearson	1	,767*
	Sig. (bilateral)		,004
	N	12	12

Pedidos entregados a tiempo	Correlación de Pearson	,767*	1
	Sig. (bilateral)	,004	
	N	12	12

*. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: *Elaboración Propia*

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.767 por lo que existe una correlación positiva alta.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.004, menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la evaluación de proveedores influye positivamente en la entrega a tiempo de los pedidos.

Tabla 13. Resultado del análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados completos.

Correlaciones			
		Certificación de proveedores	Pedidos entregados completos
Certificación de proveedores	Correlación de Pearson	1	,967**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	12	12
Pedidos entregados completos	Correlación de Pearson	,967**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	12	12

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente4: *Elaboración Propia*

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.967 por lo que existe una correlación positiva muy alta.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.001, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la certificación de proveedores influye significativamente en la entrega de pedidos completos.

Tabla 14. Resultado de análisis correlacional entre la evaluación de proveedores y los pedidos entregados con la calidad requerida.

Correlaciones			
		Evaluación de proveedores	Pedidos entregados con la calidad requerida
Evaluación de proveedores	Correlación de Pearson	1	,618*
	Sig. (bilateral)		,032
	N	12	12
Pedidos entregados con la calidad requerida	Correlación de Pearson	,618*	1
	Sig. (bilateral)	,032	
	N	12	12

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente5: Elaboración Propia

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.618 por lo que existe una correlación positiva moderada.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.032, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la evaluación de proveedores influye de forma moderada en los pedidos entregados con la calidad requerida.

3.3. Validación de la segunda hipótesis específica

Tabla 15. Análisis correlacional entre la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados a tiempo.

Correlaciones			
		Calidad de los pedidos generados	Pedidos entregados a tiempo
Calidad pedidos generados	Correlación de Pearson	1	,704*
	Sig. (bilateral)		,011
	N	12	12
Pedidos entregados a tiempo	Correlación de Pearson	,704*	1
	Sig. (bilateral)	,011	
	N	12	12

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.704 por lo que existe una correlación positiva alta.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.011, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la calidad de los pedidos generados influye significativamente en la entrega a tiempo de los pedidos.

Tabla 16. Resultado de análisis correlacional la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados completos.

Correlaciones			
		Calidad de los pedidos generados	Pedidos entregados completos
Calidad de pedidos generados	Correlación de Pearson	1	,904**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	12	12
Pedidos entregados completos	Correlación de Pearson	,904**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	12	12

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: *Elaboración Propia*

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.904 por lo que existe una correlación positiva muy alta.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.001, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la calidad de los pedidos generados influye positivamente en la entrega de pedidos completos.

Tabla 17. Resultado de análisis correlacional entre la calidad de los pedidos generados y los pedidos entregados con la calidad requerida.

Correlaciones			
		Calidad de los pedidos generados	Pedidos entregados con la calidad requerida
Calidad de los pedidos generados	Correlación de Pearson	1	,684*
	Sig. (bilateral)		,014
	N	12	12
Pedidos entregados con la calidad requerida	Correlación de Pearson	,684*	1
	Sig. (bilateral)	,014	
	N	12	12

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente6: *Elaboración Propia*

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.684 por lo que existe una correlación positiva moderada.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.014, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la calidad de los pedidos generados influye de forma moderada en los pedidos entregados con la calidad requerida.

Tabla 18. Resultado del análisis correlacional entre la productividad y los pedidos entregados a tiempo.

Correlaciones			
		Productividad	Pedidos entregados a tiempo
Productividad	Correlación de Pearson	1	,681*
	Sig. (bilateral)		,015
	N	12	12
Pedidos entregados a tiempo	Correlación de Pearson	,681*	1
	Sig. (bilateral)	,015	
	N	12	12

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: *Elaboración Propia*

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.681 por lo que existe una correlación positiva moderada.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.015, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la productividad influye significativamente en la entrega a tiempo de los pedidos.

Tabla 19. Resultado de análisis correlacional entre la productividad y los pedidos entregados a tiempo.

Correlaciones			
		Productividad	Pedidos entregados completos
Productividad	Correlación de Pearson	1	,785**
	Sig. (bilateral)		,002
	N	12	12
Pedidos entregados completos	Correlación de Pearson	,785**	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	12	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: *Elaboración Propia*

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.785 por lo que existe una correlación positiva alta.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.002, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la productividad influye significativamente en la entrega de pedidos completos.

Tabla 20. Resultado de análisis correlacional productividad y los pedidos entregados con la calidad requerida.

Correlaciones			
		Productividad	Pedidos entregados con la calidad requerida
Productividad	Correlación de Pearson	1	,675*
	Sig. (bilateral)		,016
	N	12	12
Pedidos entregados con la calidad requerida	Correlación de Pearson	,675*	1
	Sig. (bilateral)	,016	
	N	12	12

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Como se puede apreciar, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.675 por lo que existe una correlación positiva moderada.

El estadístico de Pearson arroja un nivel de significancia de 0.016, por lo que se rechaza la hipótesis nula; es decir, se acepta estadísticamente que la productividad influye de forma moderada en los pedidos entregados con la calidad requerida.

3.4. Validación de la hipótesis general

Tabla 21. Resumen de correlación entre las dimensiones de la gestión de compras y cumplimiento de pedidos.

	Sub dimensión	Cumplimiento de pedidos		
		Entrega de pedidos a tiempo	Pedidos entregados completos	Pedidos entregados con la calidad requerida
Gestión de compras	Evaluación de proveedores	0.767	0.967	0.618
	Calidad de pedidos generados	0.704	0.904	0.684
	Productividad	0.681	0.785	0.675

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Como se puede apreciar, en promedio, el coeficiente de correlación de las subdimensiones es de 0.75, lo que permite asegurar que ambas variables tienen una correlación alta positiva.

Tabla 22. Resumen de correlación entre las dimensiones de la gestión de compras y cumplimiento de pedidos.

	Sub dimensión	Cumplimiento de pedidos		
		Pedidos entregados a tiempo	Pedidos entregados completos	Pedidos entregados con la calidad requerida
Gestión de compras	Evaluación de proveedores	0.004	0.001	0.032
	Calidad de pedidos generados	0.011	0.001	0.014
	Productividad	0.015	0.002	0.016

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación.

Como se puede apreciar, el nivel de significancia de las subdimensiones es menor a 0.05, lo que nos permite rechazar la hipótesis nula; es decir, afirmar que la gestión de compras se relaciona directamente con el cumplimiento de pedidos.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

A partir de los hallazgos encontrados en el análisis de correlación entre las dos variables y todos sus subdimensiones entre sí, aceptamos la hipótesis general que establece que la gestión de compras tiene relación directa con el cumplimiento de los pedidos.

A su vez se ha cumplido con los objetivos específicos planteados en la presente investigación.

- Mostar la relación entre la selección, evaluación y certificación de proveedores y el cumplimiento de los pedidos en la empresa Envases Selectos E.I.R.L. Después de procesar los datos de las subdimensiones de la variable independiente y las subdimensiones de la variable dependiente, en el software SPSS, y medir el nivel de correlación entre sí, arrojó que cada una de ellas tiene una correlación positiva moderada, alta y muy alta.
- Determinar la relación entre la planificación de las compras y el cumplimiento de los pedidos en la empresa Envases Selectos E.I.R.L. Después, de procesar los datos de las subdimensiones de la variable independiente y las subdimensiones de la variable dependiente, en el software SPSS, y medir el nivel de correlación entre sí, arrojó una correlación positiva moderada, alta y muy alta.

Limitaciones

Las limitaciones encontradas en el transcurso del desarrollo de la investigación fueron:

- La disposición de tiempo de las personas encargadas de los distintos procesos de compras, ya que ellos siempre estaban ocupados dando solución a problemas que se generaban en el momento.
- La disposición de tiempo del gerente de la empresa para realizar entrevistas, ya que siempre está en reuniones y viaje de negocio.

4.2 Conclusiones

En conclusión, la variable gestión de compras influye significativamente en el cumplimiento de los pedidos, demostrado estadísticamente que las subdimensiones presentan un nivel de correlación moderada, alta y muy alta.

- En relación con el primer objetivo específico, la selección, evaluación y certificación de proveedores tiene un nivel de correlación de 0.767, considerado una correlación positiva alta respecto a la entrega de pedidos a tiempo. Así mismo, el grado de correlación con los pedidos entregados completos es de 0.967, considerado una correlación positiva muy alta. De igual manera, el grado de correlación con los pedidos entregados con la calidad requerida por el cliente es de 0.618 considerado una correlación positiva moderada.
- Respecto al segundo objetivo específico, se determinó la relación entre la planificación de compras y el cumplimiento de los pedidos, analizando los datos de las subdimensiones de ambas variables. La subdimensión que tienen

un nivel de correlación más significativo y generan mayor impacto es la calidad de pedidos generados teniendo un coeficiente correlación de 0.904 respecto a los pedidos entregados completos, considerado así una correlación positiva muy alta.

4.3 Propuesta de Mejora

En transcurso de toda la investigación, se pudo identificar los problemas que impiden que la empresa realice un cumplimiento de pedidos completos, a tiempo y de buena calidad; por ello, se presenta las siguientes propuestas como mejoras para todo lo antes mencionado:

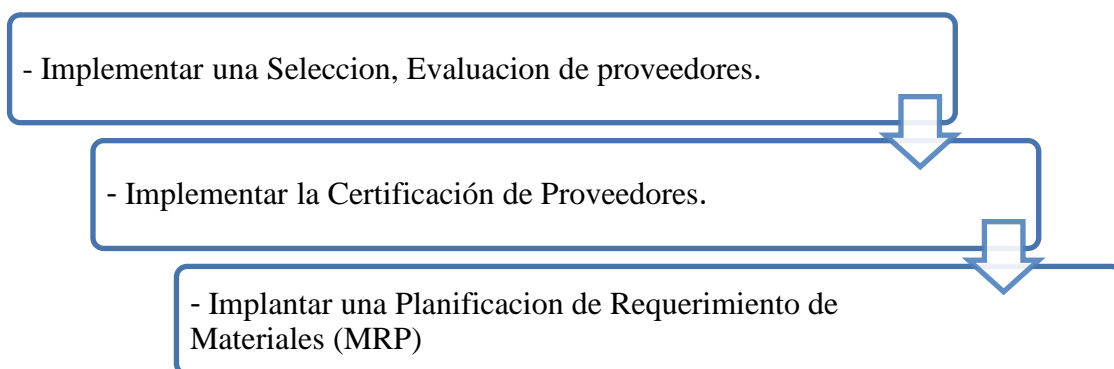



Figura 3. Propuesta de mejora.

- Se propone implementar un método de selección y evaluación de proveedores; representado en formatos y mediante un bosquejo de Sistema de Gestión, el cual podrá ser modificado según lo requerido por los miembros de la empresa, ya que actualmente se está presentando de acuerdo a nuestra observación.

 <p>Envases Selectos <i>innovación Constante..!</i></p>	SISTEMA DE GESTIÓN		
	DOCUMENTO:	CÓDIGO:	VERSIÓN:
	PROCEDIMIENTO	SG-ES-001	01

TÍTULO:

SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES
(Proveedores Certificados)

	PUESTO	NOMBRE	FIRMA	FECHA
ELABORADO POR:				
REVISADO POR:				
APROBADO POR:				

CÓDIGO:	TÍTULO:	VERSIÓN :	PÁGINA :
SG-ES-001	SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	01	84

1. OBJETIVO

Estandarizar el proceso de selección y evaluación de los proveedores, con el propósito de garantizar la compra de materiales con las especificaciones establecidas.

2. ALCANCE

Aplica a la selección y evaluación de proveedores de:

- Materia prima (Bobinas de plástico, papel y resmas de cartón.)
- Insumos (tintas, solventes y tucos)
- Materiales auxiliares (cintas adhesivas 3m, mantillas)
- Servicios de elaboración de clisses (Pre-prensa).

3. RESPONSABILIDADES

El Jefe de Compras es responsable de la aplicación efectiva del presente procedimiento, el Jefe de Control de Calidad y responsable de área de su correcta ejecución.

4. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

- 4.1 Las empresas con certificación ISO 9001 vigentes, serán consideradas automáticamente proveedores aceptados.

- 4.2 Cada 3 años reevaluar al proveedor aplicando lo establecido en el formato SPM-ES-2021 de Selección de Proveedores de materiales.
- 4.3 El Jefe de Compras, es responsable de actualizar la lista de proveedores críticos, cuando ingresa un nuevo proveedor que afecta a la calidad de los productos o servicios de la organización.
- 4.4 Armar files de cada uno de los proveedores críticos, donde se incluya por lo menos lo siguiente:
- Presentación de la empresa que incluya entre otros: Razón social, actividad económica, cantidad de trabajadores, dirección, teléfono, correo, contacto, servicios o productos que venden, condiciones comerciales, antigüedad de la empresa, indicación si dan garantía.
 - Ficha RUC.
 - Listado de principales clientes.
 - Cuentas bancarias.

5. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
<p>5.1 SELECCIÓN DE PROVEEDORES</p> <p>5.1.1 MUESTRAS DE PRODUCTO (solo proveedores de materiales)</p> <p>Solicitar al proveedor que visiten a la oficina con carta de presentación de su empresa, para darles a conocer los requerimientos, necesidades y exigencias con respecto al producto.</p> <p>Solicitar al proveedor el envío de muestras y ficha técnica del producto requerido.</p>	<p>Jefe de Compras</p>

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
<p>5.1.2 EVALUACIÓN DE MUESTRAS (solo para proveedores de materiales)</p> <p>Evaluar el certificado o ficha técnica del material y realizar las pruebas necesarias. Comunicar al Gerente de Producción si se aprueba o desaprueba la muestra.</p> <p>En caso de que la muestra no sea aprobada, solicitar nueva muestra al proveedor para su evaluación. En caso de que la muestra es aceptada proseguir con la evaluación del proveedor.</p>	<p>Jefe de Control de Calidad</p> <p>Jefe de Compras</p>
<p>5.1.3 CRITERIOS DE EVALUACION</p> <p>Visitar al proveedor y evaluar la condición legal, financiera / referencias comerciales y su sistema de gestión de la calidad o verificar la vigencia de su certificado ISO y registrar los resultados obtenidos en el formato SPM-ES-2021 Selección de proveedores de materiales.</p> <p>Incluir a las empresas que obtuvieron un puntaje de aceptación en la file de proveedores aprobados.</p>	<p>Jefe de Compras</p>
<p>5.1.4 PROVEEDORES ANTIGUOS</p> <p>Para el caso de proveedores antiguos que vienen trabajando con la empresa, ingresan a la lista de proveedores aprobados o se formalizan a través del llenado del formato de Selección de proveedores SPM-ES-2021 o de un “Informe técnico” donde se indica su desempeño hasta la fecha de su formalización en la cual incluirá: Datos referenciales del proveedor, evaluación del cumplimiento con la calidad, oportunidad en las entregas y del servicio posventa que suministra.</p>	<p>Jefe de Compras</p>
<p>5.2 EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE PROVEEDORES</p> <p>5.2.1 CALIDAD</p> <p>Mensualmente: Evaluar el cumplimiento de la calidad del producto o servicio recibido, y calificar según:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Muy Buena: (17 – 20) • Buena: (14 – 16) • Regular: (11 – 13) • Malo: (05 – 10) <p>Registrar el resultado en el formato SGC-R-AF-CP-005 Evaluación del desempeño de proveedores.</p>	<p>Jefe de Control de Calidad/Responsable de área</p>

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
<p>5.2.2 OPORTUNIDAD</p> <p>Evaluar el cumplimiento del plazo de entrega (Oportunidad) de una orden de compra / servicio y calificar según:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrega a tiempo (-1 y 1) día: (17 – 20) • Entrega con demora (2 - 3) día: (14 – 16) • Entrega con demora de (4 – 5) días: (11 – 13) • Entrega con demora de más de 5 días: (05 – 10) <p>Registrar el resultado en el formato EDP-ES-2021 Evaluación del desempeño de proveedores.</p>	<p>Jefe de Compras / Responsable de Almacén</p>
<p>5.2.3 SERVICIO AL CLIENTE</p> <p>Evaluar el nivel de servicio al cliente por parte del proveedor atención a quejas o atención a consultas, entrega de documentación relevante, según se presenten y calificar de acuerdo con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Muy Buena: (17 – 20) • Buena: (14 – 16) • Regular: (11 – 13) • Malo: (05 – 10) <p>Registrar el resultado en el formato EDP-ES-2021 Evaluación del desempeño de proveedores.</p>	<p>Jefe de Compras / Responsable de Almacén</p>
<p>5.2.4 CONTROL VIGENCIA DEL PROVEEDOR</p> <p>Evaluar cada seis meses, el desempeño del proveedor con la información obtenida en 5.2.1, 5.2.2 y 5.2.3 y registrar el promedio total de los promedios en el formato EDP-ES-2021 Evaluación del desempeño de proveedores.</p> <p>Analizar el resultado y tomar las acciones correspondientes según el caso (sigue vigente, observado o descalificado), de acuerdo con lo siguiente:</p>	<p>Jefe de Compras / Responsable de Almacén</p>
<p>Obtiene mayor a 14 puntos: Sigue aprobado.</p> <p>Obtiene puntaje entre 11 - 13 Proveedor debe visitar a la empresa para comprometerse a realizar mejoras en su producto.</p> <p>Obtiene menor a 11 puntos: Proveedor es suspendido por 6 compras.</p> <p>Si el proveedor obtiene menor de 11 puntos en más de dos evaluaciones de desempeño: se le suspende definitivamente.</p>	<p>Jefe de Compras / Responsable de Almacén</p>

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
<p>5.2.5 CASO EXCEPCIONAL En caso de "proveedores únicos" que no logran aprobar o son desaprobados y es imposible sustituirlos, serán mantenidos como proveedores observados hasta conseguir un nuevo proveedor que cumpla los requerimientos de la empresa.</p>	Jefe de Compras / Responsable de Almacén

6. REGISTROS

CÓDIGO	TÍTULO	RESPONSABLE DEL CONTROL	TIEMPO DE CONSERVACIÓN	UBICACIÓN DEL REGISTRO
SPM-ES-2021	Selección de proveedores materiales	Jefe de Compras	3 años	Red/ Registros Compras
EDP-ES-2021	Evaluación del desempeño de proveedores	Jefe de Compras	3 años	Red/ Registros Compras
SGC-R-AF-CP-006	Lista de proveedores críticos.	Jefe de Compras	3 años	Red/ Registros Compras

Fuente: Elaboración Propia


		SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE MATERIALES		SPMES-2021
				VERSIÓN 01
1. INFORMACION DEL PROVEEDOR				
RAZON SOCIAL:		RUC:		
DIRECCION:		CORREO:		
CONTACTO:		TELEFONO/CELULAR:		
MATERIAL/PRODUCTO:				
2. EVALUACIÓN DE MUESTRA				
ACEPTADO <input type="checkbox"/>		NO ACEPTADO <input type="checkbox"/>		
OBSERVACIONES:				
Nota: Para seguir con la evaluación inicial, la muestra debe ser aceptada.				
3. CRITERIOS DE EVALUACION				
PREGUNTAS			CALIFICACIÓN	
2.1 ADMINISTRATIVAS				
¿Está constituida legalmente y cuenta con la documentación correspondiente?				
¿Tiene mas de 5 años en el rubro?				
2.2 FINANCIERA				
¿Cuenta con referencias bancarias acordes a los requerimientos de la empresa?				
¿Brinda linea de credito amplia?				
¿Brinda condiciones de pagos consideradas a cualquier situacion?				
2.3 GESTION DE LA CALIDAD				
¿Cuentan con personal que efectúa controles de calidad capacitado y entrenado?				
¿Se utilizan planes de inspección, métodos de ensayo? ¿Registran los resultados?				
¿Controlan los productos no conformes?				
¿Cuentan con los equipos y máquinas adecuadas para realizar los análisis y ensayos y para fabricar los productos?				
¿Emiten certificados de calidad de sus productos?				
¿El ambiente de trabajo cuenta con un sistema que garantiza el orden y la limpieza?				
¿Cuentan con un sistemática que garantiza el control de plagas?				
¿Cuentan con Buenas Practicas de Manufactura implementadas en su organización?				
TOTAL			0	
Cumple: 2		Aceptado: Igual o mayor a 18		
No cumple: 0		No Aceptado: Menor a 18		
Nota: Las preguntas administrativas y financieras deben ser siempre 2 para ser aceptado. Si la pregunta no es aplicable calificar con 2.				
ACEPTADO <input type="checkbox"/>		NO ACEPTADO <input type="checkbox"/>		
RESULTADO FINAL:		APROBADO <input type="checkbox"/>		NO APROBADO <input type="checkbox"/>
FECHA:		_____ Responsable de área		

Figura 4. Formato de Selección de Proveedores de Materiales.



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DE PROVEEDORES

EDP-ES-2021

VERSIÓN 01

PROVEEDOR:						RUC:	
CONTACTO:						CELULAR:	
MATERIAL:							
FECHA	DOCUMENTO DE COMPRA	CALIFICACIÓN CALIDAD	CALIFICACIÓN OPORTUNIDAD	CALIFICACIÓN SERVICIO AL CLIENTE	PROMEDIO	CONDICIÓN DEL PROVEEDOR	OBSERVACION
EVALUACION REALIZADA POR:			FIRMA:		ESTE REGISTRO TIENE INFORMACION ENTRE EL:		

Figura 5. Formato de Evaluación de Desempeño de Proveedores.

- Se propone implementar la Certificación de los Proveedores aceptados mediante el formato de evaluación, a través de la homologación de proveedores con una empresa externa.
- Se propone implantar un sistema de planificación de requerimiento de materiales (MRP), buscando mejorar el cumplimiento de pedidos en la empresa Envases Selectos EIRL, el cual se obtendrá con los datos obtenidos del plan de la lista de materiales (BOM) y del estado de los stocks para poder conocer la demanda a producirse y realizar las compras de los materiales a utilizar; para ello el área comercial deberá registrar los pedidos de los clientes en el sistema, para que el área de compra pueda realizar la respectiva orden de compra con previa revisión del stock del inventario, de dicha manera se obtendrá un mejor control de las compras y con ello cumplir con las entregas de los pedidos a tiempo, la cantidad requerida y con buena calidad.

Se adjuntan formatos de Lista de Materiales y MRP, para un control en Excel, pero se recomienda utilizar el sistema que es integrado y con ello se obtendrá un mejor control.

Bill of materials - Producción " ... "

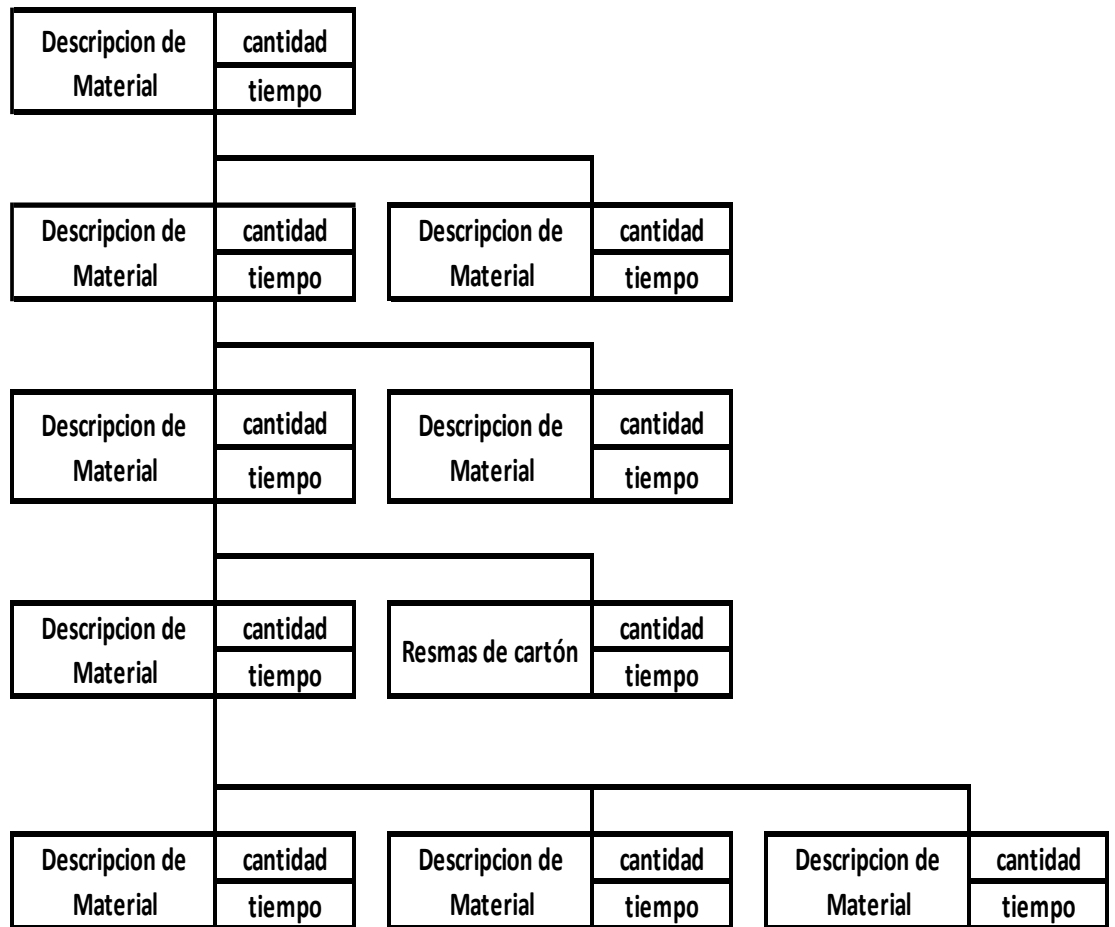


Figura 6. Formato para elección de un proceso de producción - Bill of Materials

					XX/XX/XX	XX/XX/XX	XX/XX/XX	XX/XX/XX	XX/XX/XX	XX/XX/XX	XX/XX/XX	XX/XX/XX
					MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES
					DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
Descripcion de Material	T.E.	S.I.	S.S.	O.O.	Requerimientos brutos	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
	Dias	0	0	0	Recepciones programadas	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Inventario proyectado	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Requerimientos netos	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Recepción planeada	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Emisión de la orden	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Requerimientos brutos	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
Descripcion de Material	T.E.	S.I.	S.S.	O.O.	Recepciones programadas	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
	Dias	0	0	0	Inventario proyectado	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Requerimientos netos	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Recepción planeada	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Emisión de la orden	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Requerimientos brutos	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg
					Recepciones programadas	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg
Descripcion de Material	T.E.	S.I.	S.S.	O.O.	Inventario proyectado	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg
	Dias	0	0	0	Requerimientos netos	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg
					Recepción planeada	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg
					Emisión de la orden	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg	0.00 Kg
					Requerimientos brutos	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Recepciones programadas	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Inventario proyectado	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
Descripcion de Material	T.E.	S.I.	S.S.	O.O.	Requerimientos netos	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
	Dias	0	0	0	Recepción planeada	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Emisión de la orden	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL	0 MLL
					Requerimientos brutos	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Recepciones programadas	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Inventario proyectado	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Requerimientos netos	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
Descripcion de Material	T.E.	S.I.	S.S.	O.O.	Recepción planeada	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
	Dias	0	0	0	Emisión de la orden	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Requerimientos brutos	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Recepciones programadas	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Inventario proyectado	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Requerimientos netos	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
					Recepción planeada	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L
Emisión de la orden	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L	0.00 L					

Figura 7. Formato de MRP

MOVIMIENTO DE INSUMOS DEL AREA DE FLEXO Y OFFSET EN EL ALMACEN

IMSUMO	PROVEEDOR	INGRESOS				SALIDAS			STOCK			
		FECHA	CANTIDAD		FECHA	CANTIDAD		AREA / TRABAJO	FECHA	CANTIDAD		
			BAL/LAT/CILIN	KILOS / LITROS		BAL/LAT/CILIN	KILOS / LITROS			BAL/LAT/CILIN	KILOS / LITROS	
FIRMA - (JEFE DE COMPRAS)						FIRMA - (JEFE DE ALMACEN)						

Figura 8. Formato para Registro de Inventario Permanente de Materiales e insumos.

REFERENCIAS

- Arenal Laza, C. (2016). *GESTION DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO*. LOGROÑO - LA ROJA: TUTOR FORMACION.
- Arguello, G., & Fragoso, E. (Noviembre de 2015). *DIAGNÓSTICO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL AREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA*. Obtenido de file:///C:/Users/migue/Downloads/DiagnosticoGestinInventarios.pdf
- Ballou, R. H. (2004). *LOGISTICA. ADMINISTRACION DE LA CADENA DE SUMINISTRO - QUINTA EDICION*. MEXICO: PEARSON EDUCACION.
- Becerra Altamirano, N. (2017). *PROPUESTA DE MEJORA EN EL SERVICIO DE FABRICACION DE RESPUESTOS PARA MAXIMIZAR LA EFICACIA EN EL CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS DE LA EMPRESA FUNDICION Y MAESTRANZA SRL*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11374/Tesis%20Newton%20Becerra%20Altamirano.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Beltran Tituaña, A. C. (2018). *MEJORAMIENTO DEL CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS MEDIANTE UN SISTEMA DE CONTROL DE LA PRODUCCION EN LA IMPRENTA GRAFICA EDIECUATORIAL*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/9469/1/UDLA-EC-TMDOP-2018-18.pdf>
- Bueno Guevara, E. A. (2020). *LA GESTION POR COMPETENCIAS Y SU INFLUENCIA EN EL DESEMPEÑO LABORAL DE LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES HERSA SA*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/24952/Bueno%20Guevara%2c%20Edward%20Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carril Villareal, M. d. (2008). *ADMINISTRACION DE OPERACIONES - OCTAVA EDICION*. MEXICO: PEARSON EDUCACION.
- Castañeda, R., & Edgard, D. (2016). *PROPUESTA DE MEJORA EN EL PROCESO DE GESTION DE COMPRAS, PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL CASA GRANDE SA*. Obtenido de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10242/Casta%20b1eda%20Moret%20Renato%20Arturo%20-%20D%20adaz%20Rodr%20adguez%20Edgard%20Javier.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Choque Leon, L. (2018). *LA GESTION DE COMPRAS Y LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LM CONCEPTOS SAC EN EL AÑO 2017*. Obtenido de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14294/S-CHOQUE%20LEON%20c%20LAURA%20MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Diaz, M., & Gabriela, H. (2017). *DISEÑO DE UNA MEJORA EN LA GESTION DE INVENTARIOS Y ALMACENES EN BODEGA CENTRAL DEL GRUPO EXPRESS EIRL - CAJAMARCA PARA INCREMENTAR LA DISPONIBILIDAD DE SUS INSUMOS*. Obtenido de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12376/Diaz%20Rojas%20Melchora%20Cleofe%20Huamani%20Guevara%20Gabriela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Garcia, G., & Pretel, R. (2019). *PLANIFICACION DE REQUERIMIENTO DE MATERIALES PARA ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO EN LA ENTREGA DE PEDIDOS DE LOS CONDENSADORES EN LA EMPRESA INTERCAMBIADORES BALVIN SRL, LIMA*.

Obtenido de
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50135/Garcia_BG-Pretel_JR-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Heredia Viveros, N. L. (2013). *GERENCIA DE COMPRAS - LA NUEVA ESTRATEGIA COMPETITIVA - SEGUNDA EDICION*. BOGOTA: ECOE EDICIONES.

Herrera Peralta, E. (2018). *PROPUESTA DE IMPLMENTACION DE LA GESTION DE COMPRAS, GESTION DE STOCKS Y GESTION DE PROVEEDORES PARA REDUCIR LOS COSTOS LOGISTICOS DE LA EMPRESA SERVICIOS GENERALES TURISMO PACIFICO SAC*. Obtenido de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14103/Herrera%20Peralta%20Evelyn%20Esther.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Maria Ayala, J. (2016). *GESTION DE COMPRAS - COMERCIO Y MARKETING*. MADRID: EDITEX SA.

Mora Garcia, L. A. (2010). *GESTION LOGISTICA INTEGRAL*. BOGOTA: ECOE EDICIONES.

- Murillo Murillo, J. (2012). *MODELO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTION DE COMPRAS DE LOS PRODUCTOS DEL SERVICIO FARMACEUTICO DE LA CLINICA CARDIOVASCULAR DE MEDELLIN*. Obtenido de <http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/bitstream/esumer/2508/1/Modelos%20para%20el%20Mejoramiento%20de%20la%20Gesti%20de%20Compras%20de%20los%20Productos%20del%20Servicio%20Farmac%20a9utico.pdf>
- Odar, M. A., & Lozano, S. C. (2019). *NIVEL DE SATISFACCION DE LOS USUARIOS DEL SISTEMA DE TRANSPORTE PUBLICO URBANO DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22283/Odar%20Maza%20Alan%20Emilio%20-%20Lozano%20Silva%20Carlos%20Joel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Parra Bermudez, M. (22 de Marzo de 2014). *MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS DEL ÁREA DE COMPRAS A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE TRABAJO EN LA EMPRESA LABORATORIOS SERES LTDA*. Obtenido de <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/5860/T03878.pdf;jsessionid=F685EDDEAF14221E23A6A0B05FF469DA?sequence=1>
- Prokopenko, J. (1989). *GESTION DE LA PRODUCTIVIDAD*. GINEBRA: COPYRIGHT.
- Quiroz, J., & Vasquez, N. (2020). *DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA LOGISTICO BASADO EN LA GESTION DE COMPRAS Y ALMACENES PARA MEJORAR LA DISTRIBUCION DE PRODUCTOS EN LA EMPRESA L&T SERVICIOS INTEGRALES SAC - CAJAMARCA*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23927/Quiroz%20Quiroz%20Jonathan%20Ra%20-%20Vasquez%20Linares%20-%20Nixon.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rojas Valero, J. K. (2017). *IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA MRP I PARA LA OPTIMIZACION DEL PROCESO DE PLANIFICACION DE MATERIALES Y CONTROL DE STOCKS DEL AREA DE MANTENIMIENTO MINA DE LA EMPRESA CATSOL SRL PARA EL AÑO 2017*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12724/Rojas%20Valera%20-%20Jahnn%20Karlo.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Zamora Vargas, B. (Septiembre de 2019). *ELABORACIÓN DE PROPUESTAS DE SOLUCIÓN*

PARA AUMENTAR EL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS DE LOS

MOTORES HSTA Y SPOILER EN AL MENOS 5 % EN LA LINEA NORTH MAIN. Obtenido

de

[https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/12220/elaboraci%
c3%b3n_propuestas_soluci%
c3%b3n_aumentar_porcentaje.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/12220/elaboraci%c3%b3n_propuestas_soluci%c3%b3n_aumentar_porcentaje.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

ANEXOS

*Sin título1 [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana

	VAR0000 1	VAR0000 2	VAR0000 3	VAR0000 4	VAR0000 5	VAR0000 6	var	va
1	,20	,70	,50	,60	,79	,70		
2	,25	,72	,60	,50	,80	,80		
3	,25	,76	,60	,60	,82	,80		
4	,28	,80	,60	,62	,84	,80		
5	,29	,82	,80	,62	,85	,85		
6	,30	,85	,80	,65	,89	,88		
7	,32	,87	,90	,66	,90	,95		
8	,34	,90	,90	,65	,92	,80		
9	,35	1,00	1,00	,65	,95	,90		
10	,36	1,00	,80	,65	,99	,90		
11	,40	,90	,80	,68	,98	,92		
12	,40	,90	,90	,70	1,00	,80		
13								
14								
15								
16								
17								

Anexo 1. Tabulación de datos SPSS

*Resultado1 [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Resultado
Registro
Correlaciones
Título
Notas
Correlaciones

→ **Correlaciones**

Correlaciones

CorRELATIONS
/VARIABLES=Certificación_proveedores Pedidos_entregados_a_tiempo
/PRINT=TWOTAIL NOSIG FULL
/MISSING=PAIRWISE.

		Certificación_ proveedores	Pedidos_entr egados_a_tie mpo
Certificación_proveedores	Correlación de Pearson	1	,767**
	Sig. (bilateral)		,004
	N	12	12
Pedidos_entregados_a_t iempo	Correlación de Pearson	,767**	1
	Sig. (bilateral)	,004	
	N	12	12

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Anexo 2. Correlación de Variables - Certificación de Proveedores y Pedidos Entregados a Tiempo.

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA



Yo Danielo Victor Chavez Corcuera

identificado con DNI 09984620 en mi calidad de Gerente General

del área de Gerencia

de la empresa/institución ENVASES SELECTOS EIRL

con R.U.C. N° 20516493379, ubicada en la ciudad de LIMA

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor Luz Esther Ramos Chero

identificado con DNI N° 70555521, egresado de la Carrera profesional o () Programa de Postgrado de Ingeniería Industrial para

que utilice la siguiente información de la empresa:
Detalle de ventas y compras, información general de la empresa, visitas a planta, visualización de procesos, entre otros.

con la finalidad de que pueda desarrollar su () Trabajo de Investigación, Tesis o () Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de () Bachiller, () Maestro, () Doctor o () Título Profesional.

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:
 Ficha RUC
 Vigencia de Poder (Para informes de suficiencia profesional)
 Otro (ROF, MOF, Resolución, etc. para el caso de empresas públicas válido tanto para Tesis, Trabajo de Investigación o Trabajo de Suficiencia Profesional).

* Nota: En el caso este formato se use como regularización o continuidad del trámite durante la coyuntura de emergencia - COVID-19, se debe de incluir la "Vigencia de Poder" requerido para los informes de Suficiencia Profesional.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.
 Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.

ENVASES SELECTOS EIRL

[Firma]

DANILO VICTOR CHAVEZ CORCUERA
GERENTE GENERAL

Firma y sello del Representante Legal
DNI: 09984620

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

[Firma]

Firma del Egresado

DNI: _____

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	05
FECHA DE VIGENCIA	21/05/2020	PÁGINA	Página 1 de 1

Anexo 3. Carta de Autorización de uso de información de la empresa Envases Selectos EIRL - Luz Ramos

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA



Yo Daniilo Victor Chavez Corcuera

identificado con DNI 09984620 en mi calidad de Gerente General

del área de Gerencia

de la empresa/institución Envases Selectos EIRL

con R.U.C. N° 20516499339, ubicada en la ciudad de Lima.

OTORGÓ LA AUTORIZACIÓN,

Al señor Henry Jem Villaroel Geldres

identificado con DNI N° 46532054, egresado de la Carrera profesional o (Programa de Postgrado de Ingeniería Industrial para

que utilice la siguiente información de la empresa: Detalle de Ventas y Compras, información general de la empresa, visitas a planta, visualización de procesos, entre otros.

con la finalidad de que pueda desarrollar su (Trabajo de Investigación, Tesis o (Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de (Bachiller, (Maestro, (Doctor o (Título Profesional.

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

- (Ficha RUC
- (Vigencia de Poder (Para informes de suficiencia profesional)
- (Otro (ROF, MOF, Resolución, etc. para el caso de empresas públicas válido tanto para Tesis, Trabajo de Investigación o Trabajo de Suficiencia Profesional).

* Nota: En el caso este formato se use como regularización o continuidad del trámite durante la ocurrencia de emergencias - Covid19, se debe de emitir la "Vigencia de Poder" requerido para los informes de Suficiencia Profesional.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

(Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o

(Mencionar el nombre de la empresa.



Firma y sello del Representante Legal
DNE: 09984620



Firma del Egresado
DNI: 46532054

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05/04	NÚMERO VERSIÓN	05
FECHA DE VIGENCIA	20/05/2020	PÁGINA	Página 1 de 1

Anexo 4. Carta de Autorización de uso de información de la empresa Envases Selectos EIRL - Henry Villaroel



Anexo 5. Croquis Local Puente Piedra - Envases Selectos



LISTA DE PROVEEDORES ACTUALES

LPA-ES-2021

VERSIÓN 01

Nº	TIPO DE PROVEEDOR	AREA	RUC PROVEEDOR	RAZON SOCIAL	PRODUCTO	OBSERVACIONES
1	MATERIA PRIMA	CARTÓN	20100334624	CONVERTIDORA DEL PACIFICO EIRL	CARTON VAULLE, VALDIVIA	---
2	MATERIA PRIMA	PAPEL / CARTÓN	20101085199	SCHROTH CORPORACION PAPELERA SAC	PAPEL COPIA, CARTON MAULLE Y FROVI	---
3	MATERIA PRIMA	CARTÓN	20471493717	PAPELERA ALFA SA	CARTON ALFA Y FROVI	---
4	MATERIA PRIMA	CARTÓN	20334089941	PRAXIS COMERCIAL SAC	CARTON FROVI, STORA Y EMERALD	---
5	MATERIA PRIMA	CARTÓN	20108572958	SOCIEDAD IMPORTADORA SA	CARTON DELFOS Y EMERALD	---
6	MATERIA PRIMA	CARTÓN	20601919932	CARTONES Y SERVICIOS SAC	CARTON CORRUGADO KRAFT	---
7	MATERIA PRIMA	PAPEL	20418453177	TRUPAL SA	PAPEL LINER ALIZADO	---
8	MATERIA PRIMA	PLÁSTICO / PAPEL	20123468679	CONTOMETROS ESPECIALES SAC	CARTON CORRUGADO KRAFT Y GLASSINE, BOLSAS, MATERIAL PPP	---
9	MATERIA PRIMA	PLÁSTICO	20518592786	ENVOLTURAS PERU SAC	BOBINAS PPP	---
10	MATERIA PRIMA	PLÁSTICO	20537311712	INVERSIONES B & S TRADING SAC	BOBINAS PPP	---
11	MATERIA PRIMA	PLÁSTICO	20498570632	CENTER PLAST AREQUIPA SAC	BOBINAS PPP, PEAD	---
12	INSUMOS	CARTÓN	20253088592	LION GRAF SRL	ALCOHOL, TINTAS, POLVO ANTIRREPINTE, SOLUCION DE FUENTE	---
13	INSUMOS	CARTÓN	20259661553	ANTALIS PERU SA	TINTAS, MATILLAS, CINTAS, COUCHE ADHESIVO	---
14	INSUMOS	CARTÓN	20265797599	LINDER INGENIEROS GRAFICOS CONSULTORES SAC	NOVAWASH, BARNIZ	---
15	INSUMOS	CARTÓN	20187319758	INDUSTRIA QUIMICA CYMN SA	GOMA DE MICA	---
16	INSUMOS	PAPEL / CARTÓN	20547059051	EMPRESA MARCO SAC	GOMA PIROTIN, CONTRAPLACADO	---
17	INSUMOS	PAPEL	20547247486	TINTAS POLYCROM SRL	TINTAS AL ALGUA Y ALCOHOL	---
18	INSUMOS	PAPEL	20107579673	TINTAS FLUIDAS Y BARNICES SAC	TINTAS AL ALCOHOL	---
19	INSUMOS	PLÁSTICO	20477828648	SERVICIOS Y ESTRATEGIA ECOLOGICA EIRL	N-PROPANOL Y DILUYENTE FLEXOGRAFICO	---
20	INSUMOS	PLÁSTICO	20304634554	INDUBRAS SAC	TINTAS SUPERGLOSS Y TERMOPRINT	---
21	INSUMOS	CARTÓN	20603919344	NORTH PRINTC EIRL	PLACAS CPP	---
22						
23						
24						

Anexo 6. Lista de Proveedores Actuales

ANEXO: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: LA GESTIÓN DE COMPRAS Y SU RELACIÓN CON EL CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS EN LA EMPRESA "ENVASES SELECTOS EIRL" EN EL AÑO 2021.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
1. Problema General:	1. Objetivo General:	1. Hipótesis General:	V. Independiente	1. Enfoque de Investigación Cualitativo 2. Tipo de Investigación Básica 3. Método: Deductivo 4. Diseño de la Investigación: Correlacional-No Experimental 5. Marco Muestral: Base de datos del area de compras. 6. Unidad de Análisis: La empresa Envases Selectos EIRL 7. Población: Todas las compras generadas en el año 2019 y 2020 en la empresa Envases Selectos EIRL. 8. Muestra: Las compras generadas en el año 2020 en la empresa Envases Selectos EIRL. 9. Técnica: Observacion, entrevista y Analisis del documento. 10. Instrumento: Camara fotografica, computadora, cuestionario y libreta de notas.
¿En qué medida la Gestión de compras influye en el cumplimiento de pedidos en la empresa envases selectos EIRL?	Determinar de qué manera la gestión de compras tiene relación con el cumplimiento de pedidos en la empresa Envases Selectos EIRL.	La gestión de compras se relaciona directamente con el cumplimiento de los pedidos en la empresa "Envases Selectos EIRL.	GESTIÓN DE COMPRAS	
2. Problemas Especificos:	2. Objetivos Especificos	2. Hipótesis Especificas (opcional):	V. Dependiente:	
-	Mostrar la relación entre la selección y evaluación de proveedores y el cumplimiento de los pedidos en la empresa "Envases Selectos EIRL".	A mayor selección, evaluación y certificación de proveedores habrá más cumplimiento de pedidos de la empresa "Envases Selectos EIRL.	CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS	
-	Determinar la relación entre la planificación en las compras y el cumplimiento de los pedidos en la empresa "Envases Selectos EIRL".	La planificación en las compras genera mayor cumplimiento de pedidos de la empresa "Envases Selectos EIRL.	-	

Cliente :
RUC :
Pedido :
Solicitud de pedido :
Entrega pactada :
Lote de producción :
Entrega real : 0/01/1900

	Fecha de pedido	Fecha de entrega programada	Fecha de entrega real	Tiempo de entrega programado	Tiempo de entrega real	Cumplimiento (%)	Motivo de demora	Demora total	Tiempo de ciclo programado	Tiempo de ciclo real	Cumplimiento (%)
Disolvente :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	días	días	días	%
Alcohol :	En stock	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tinta :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	-	días	días	%
Resmas :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	-	días	días	%
Goma :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	días	días	días	%
Mangas :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	-	días	días	%

Pintura :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	-	días	días	%
Cartón con diseño :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	-	días	días	%
Cajas impresas :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	-	días	días	%

Paquete de cajas :	0/01/1900	0/01/1900	0/01/1900	días	días	%	-	días	días	días	%

Comentarios :

Validado por:

Firma

ORDENES DE COMPRA 2020 - PLASTICO

ORDEN DE COMPRA	FECHA DE ENVIO	DESCRIPCION	MEDIDAS	CANTIDAD DE KG	PRECIO X KG	TOTAL sin IGV	PROVEEDOR	ESTADO	CANTIDAD ENTREGADA	DOCUMENTO DE ENTREGA	FECHA DE ENTREGA
BO0001-2020	2/01/2020	BOBINAS PPP TRATADA EN UN LADO EN MANGA TRATADA	19" X 1.2"	250.00	\$ 1.82	\$ 455.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	270.600	F001-003749	4/01/2020
BO0004-2020	3/01/2020	LAMINA PPP CRISTAL - SIN TRATAR	12" X 18" X 1.4	500.00	\$ 2.10	\$ 1,050.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	500.800	E001-2315	14/01/2020
BO0006-2020	6/01/2020	BOLSAS DE PAPEL KRAFT NACIONAL 50 GR CON IMPRESIÓN PANADERIA D'ROSE - POLIMERO NUEVO	34 X 50	20.00	\$ 101.20	\$ 2,024.00	COESAC	ENTREGADO	20.000	F008-12361	14/01/2020
BO0007-2020	7/01/2020	BOBINAS PPP TRATADA EN UN LADO EN MANGA TRATADA	20" X 1"	200.00	\$ 1.82	\$ 364.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	215.200	F001-003779	9/01/2020
BO0008-2020	7/01/2020	BOBINAS ALTA NATURA TRATADA EN UN LADO	23.75" X 0.8"	\$ 1.80	200.00	\$ 360.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	207.800	E001-2297	10/01/2020
BO0008-2020	7/01/2020	BOBINAS ALTA NATURA TRATADA EN UN LADO	25.5" X 0.8"	\$ 1.80	200.00	\$ 360.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	202.200	E001-2297	10/01/2020
BO0010-2020	7/01/2020	BOBINAS PPP TRATADA EN AMBOS LADOS EN MANGA TRATADA	19" X 1.1"	200.00	\$ 1.82	\$ 364.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	213.700	F001-003834	18/01/2020
BO0010-2020	7/01/2020	BOBINAS PPP TRATADA EN AMBOS LADOS EN MANGA TRATADA	18" X 1.1"	200.00	\$ 1.82	\$ 364.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	212.00	F001-003815	15/01/2020
BO0011-2020	8/01/2020	BOLSAS B/D CRISTAL PARA SOBREENPAQUE + USO PESADO - SELLO FONDO	28 X 34 X 3.5	201.92	\$ 2.10	\$ 424.03	CENTER PLAST	ENTREGADO	228.360	E001-2316	14/01/2020
BO0011-2020	8/01/2020	BOLSAS B/D CRISTAL PARA SOBREENPAQUE + USO PESADO - SELLO FONDO	22 X 34 X 3.5	158.65	\$ 2.10	\$ 333.17	CENTER PLAST	ENTREGADO	184.320	E001-2315	14/01/2020
BO0011-2020	8/01/2020	BOLSAS B/D CRISTAL PARA SOBREENPAQUE + USO PESADO - SELLO FONDO	19 X 31 X 3.5	124.93	\$ 2.10	\$ 262.35	CENTER PLAST	ENTREGADO	151.840	E001-2315	14/01/2020
BO0012-2020	8/01/2020	BOLSA PARA SOBREENPAQUE EN ALTA DENSIDAD + USO PESADO - SELLO FONDO	33 x 44 x 1.4	200.00	\$ 2.10	\$ 420.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	261.100	E001-2355	23/01/2020
BO0015-2020	10/01/2020	BOBINAS B/D ALTA TRANSPARENCIA (USAR METALOCENO) S/IMP - SIN TRATAR	21.63" X 1.45" (54.95 CM)	\$ 1.80	250.00	\$ 450.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	251.800	E001-2315	14/01/2020
BO0016-2020	10/01/2020	LAMINA PPP TRATADA EN UN LADO	20" X 1.4"	250.00	\$ 1.82	\$ 455.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	275.00	F001-003822	18/01/2020
BO0017-2020	10/01/2020	LAMINA POLIGRASA A/D C/IMP SAN ANTONIO C/BLANCO TEXTO - IMPRESO EN UNA SOLA POSICIÓN - PRECORTADA C/HUECOS - REPETICION DE PEDIDO	10 X 15 X 0.5	340.88	\$/ 20.65	\$/ 7,039.07	CENTER PLAST	ENTREGADO	420.600	E001-2547	14/03/2020
BO0019-2020	13/01/2020	BOBINAS ALTA NATURA TRATADA EN UN LADO	22" X 0.7"	\$ 1.80	303.60	\$ 546.48	CENTER PLAST	ENTREGADO	303.600	E001-2337	17/01/2020
BO0020-2020	14/01/2020	LAMINA PPP TRATADA EN UNA CARA	24" X 1.6"	500.00	\$ 1.82	\$ 910.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	492.050	F001-003834	18/01/2020
BO0020-2020	14/01/2020	MANGA PPP TRATADA EN UN LADO	22" X 1.6"	500.00	\$ 1.82	\$ 910.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	505.10	F001-003815	15/01/2020
BO0021-2020	14/01/2020	BOBINA PEBD CRISTAL SIN TRATAR	18.5 x 2	300.00	\$ 1.80	\$ 540.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	297.40	E001-2337	17/01/2020
BO0022-2020	14/01/2020	BOBINAS PPP TRATADA EN AMBOS LADOS EN MANGA TRATADA	18" X 1.2"	200.00	\$ 1.82	\$ 364.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	213.600	F001-003815	15/01/2020
BO0024-2020	15/01/2020	BOBINAS PPP TRATADA EN UN LADO EN MANGA TRATADA	18" X 1.1"	200.00	\$ 1.82	\$ 364.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	209.20	F001-003849	22/01/2020
BO0029-2020	17/01/2020	BOBINAS B/D ALTA TRANSPARENCIA (USAR METALOCENO) S/IMP - TRATADA A 1 CARA	16.73" X 1.45" (42.5 cm)	\$ 1.80	1000.00	\$ 1,800.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	998.200	E001-2355	23/01/2020
BO0029-2020	17/01/2020	BOBINAS B/D ALTA TRANSPARENCIA (USAR METALOCENO) S/IMP - TRATADA A 1 CARA	20.27" X 1.45" (51.5 cm)	\$ 1.80	500.00	\$ 900.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	500.000	E001-2355	23/01/2020
BO0032-2020	20/01/2020	BOBINAS B/D ALTA TRANSPARENCIA (USAR METALOCENO) S/IMP - TRATADA A 1 CARA	20.27" X 1.45" (51.5 cm)	\$ 1.80	450.00	\$ 810.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	450.600	E001-2355	23/01/2020
BO0034-2020	21/01/2020	BOBINAS B/D + USO PESADO (USAR METALOCENO) S/IMP - SIN TRATAR	26" X 2"	\$ 1.80	150.00	\$ 270.00	CENTER PLAST	ENTREGADO	151.200	E001-2355	23/01/2020
BO0037-2020	22/01/2020	BOBINAS PPP TRATADA EN UN LADO EN MANGA TRATADA	18" X 1.4"	250.00	\$ 1.82	\$ 455.00	ENVOLTURAS	ENTREGADO	259.200	F001-003953	1/02/2020

Anexo 9. Base de datos de compras 2020 - Plástico

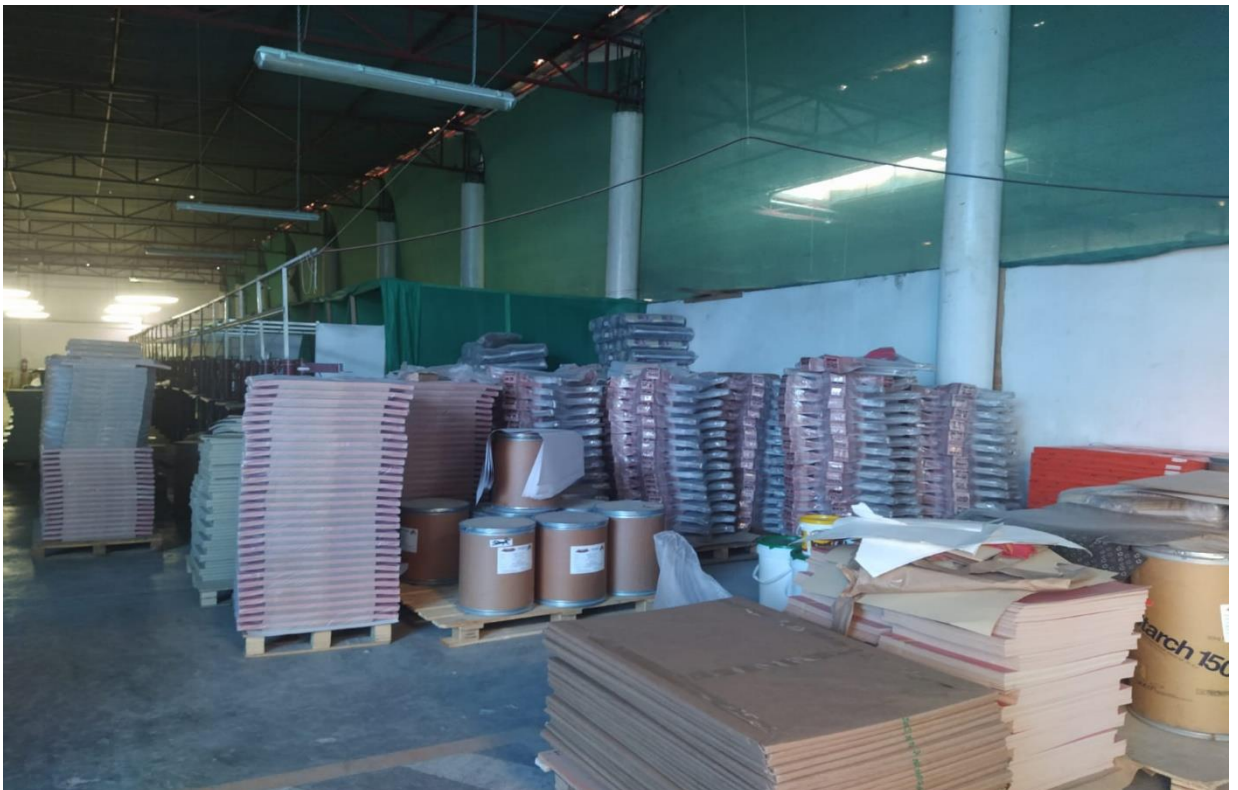
ORDENES DE COMPRA 2020 - GOMA

ORDEN DE COMPRA	PROVEEDOR	FECHA EMISION	CODIGO	DESCRIPCION	TOTAL DE CILINDROS	KILOS	PRECIO X CILINDRO	PRECIO TOTAL	FECHA DE ENTREGA	DOCUMENTO
GOMA 001-2020	EMPRESA MARCO	3/01/2020	MARCOLA 492	COLA SINTETICA para pirotines - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	2	50	S/. 147.50	S/. 295.00	8/01/2020	F001-0001991
GOMA 001-2020	EMPRESA MARCO	3/01/2020	MARCOLA PRT-10	COLA para contraplacado - SEGÚN MUESTRA ENVIADA	10	50	S/. 139.00	S/. 1,390.00	8/01/2020	F001-0001991
GOMA 002-2020	CORPORACION PERUANA DE PRODUCTOS QUIMICOS SA	21/01/2020	4.23E+16	TEROPER COLA SINTETICA - TEKNO	10	50	S/. 146.50	S/. 1,465.00	23/01/2020 - 29/01/2020	F200-00087699 / F200-00087993
GOMA 003-2020	EMPRESA MARCO	23/01/2020	MARCOLA PRT-10	COLA para contraplacado - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	10	50	S/. 139.00	S/. 1,390.00	25/01/2020	F001-0002072
GOMA 004-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	24/01/2020	-	COLA K-390 - GOMA DE CAJA	3	25	287.5	S/. 862.50	25/01/2020	F0001-015254
GOMA 004-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	24/01/2020	-	COLA K-700 - GOMA DE MICA.	1	25	365	S/. 365.00	25/01/2020	F0001-015254
GOMA 005-2020	EMPRESA MARCO	11/02/2020	MARCOLA PRT-10	COLA para contraplacado - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	10	50	S/. 139.00	S/. 1,390.00	12/02/2020	F001-0002140
GOMA 005-2020	EMPRESA MARCO	11/02/2020	MARCOLA 492	COLA SINTETICA para pirotines - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	3	50	S/. 147.50	S/. 442.50	12/02/2020	F001-0002140
GOMA 006-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	19/02/2020	-	COLA K-390 - GOMA DE CAJA	3	25	287.5	S/. 862.50	20/02/2020	F0001-015291
GOMA 006-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	19/02/2020	-	COLA K-700 - GOMA DE MICA.	2	25	365	S/. 730.00	20/02/2020	F0001-015291
GOMA 007-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	5/03/2020	-	COLA K-700 - GOMA DE MICA	3	25	365	S/. 1,095.00	6/03/2020	FAC 0001-015309
GOMA 008-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	12/03/2020	-	COLA K-390 - GOMA DE CAJA	4	20	230	S/. 920.00	22/04/2020	F0001-015323
GOMA 009-2020	EMPRESA MARCO	12/03/2020	MARCOLA PRT-10	COLA para contraplacado - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	7	50	S/. 139.00	S/. 973.00	13/03/2020	F001-0002236
GOMA 009-2020	EMPRESA MARCO	12/03/2020	MARCOLA 492	COLA SINTETICA para pirotines - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	15	50	S/. 147.50	S/. 2,212.50	13/03/2020	F001-0002236
GOMA 010-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	21/04/2020	-	COLA K-390 - GOMA DE CAJA	4	20	230	S/. 920.00	ANUALADA	ANUALADA
GOMA 010-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	21/04/2020	-	COLA K-700 - GOMA DE MICA.	1	25	365	S/. 365.00	ANUALADA	ANUALADA
GOMA 011-2020	EMPRESA MARCO	9/06/2020	MARCOLA PRT-10	COLA para contraplacado - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	5	50	S/. 139.00	S/. 695.00	10/06/2020	F001-0002351
GOMA 011-2020	EMPRESA MARCO	9/06/2020	MARCOLA 492	COLA SINTETICA para pirotines - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	15	50	S/. 147.50	S/. 2,212.50	10/06/2020	F001-0002351
GOMA 012-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	10/06/2020	-	COLA K-390 - GOMA DE CAJA	4	20	230	S/. 920.00	16/06/2020	F0001-015358
GOMA 012-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	10/06/2020	-	COLA K-700 - GOMA DE MICA.	1	25	365	S/. 365.00	16/06/2020	F0001-015358
GOMA 013-2020	EMPRESA MARCO	10/07/2020	MARCOLA 492	COLA SINTETICA para pirotines - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	22	50	S/. 147.50	S/. 3,245.00	14/07/2020	001-0002453
GOMA 013-2020	EMPRESA MARCO	10/07/2020	MARCOLA PRT-10	COLA para contraplacado - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	3	50	S/. 139.00	S/. 417.00	14/07/2020	001-0002453
GOMA 014-2020	EMPRESA MARCO	14/07/2020	MARCOLA PRT-10	COLA para contraplacado - SEGÚN ULTIMO DESPACHO	5	50	S/. 139.00	S/. 695.00	15/07/2020	F001-0002457
GOMA 014-2020	EMPRESA MARCO	14/07/2020	TRS-ES	MARCOLA TRS - goma para pirotin glassine - DE ACUERDO A ULTIMO DESPACHO	5	50	S/. 160.00	S/. 800.00	15/07/2020	F001-0002457
GOMA 015-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	30/07/2020	-	COLA K-390 - GOMA DE CAJA	4	20	230	S/. 920.00	1/08/2020	F0001-015411
GOMA 015-2020	INDUSTRIA QUIMICA CYMNS	30/07/2020	-	COLA K-700 - GOMA DE MICA.	1	25	365	S/. 365.00	1/08/2020	F0001-015411

Anexo 11. Base de datos de compras 2020 - Goma



Anexo 13. Almacén de Materia Prima de Pirotones Actual



Anexo 14. Almacén de Producto Terminado del Área de Cajas 1



Anexo 15. Almacén de Producto Terminado del Área de Cartón 2



Anexo 16. Almacén de Stock de Productos Terminado del Área de Plástico – Varios Clientes.



Anexo 17. Almacén de Producto Terminado del Área de Plástico.



Anexo 188. Almacén de Materia Prima del Área de Plástico.



Anexo 1199. Almacén de Materia Prima del Área de Cartón 1



Anexo 200. Almacén de Materia Prima del Área de Carton-2.



Anexo 21. Almacén de Tintas - Stock varias áreas 1.



Anexo 22. Almacén de Tintas e Insumos – Stock varias áreas 2.