

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Administración de Empresas



**Proceso de compra como herramienta para optimizar
la gestión de insumos de trabajo, en las empresas comerciales
en la ciudad de Guatemala**

(Artículo Científico – Trabajo de Graduación)

Hanzel Gerardo Avisal Martínez Pérez

Guatemala, octubre 2019

**Proceso de compra como herramienta para optimizar
la gestión de insumos de trabajo, en las empresas comerciales
en la ciudad de Guatemala**
(Artículo Científico – Trabajo de Graduación)

Hanzel Gerardo Avisai Martínez Pérez

Lic. Axel Ramírez (**Asesor**)

M.Sc. Edna de Juárez (**Revisora**)

Guatemala, octubre 2019

AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque

Secretario General

AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz

Decano

Lic. Luis Fernando Ajanel

Coordinador

Guatemala, 9 de marzo de 2019

Señores


Facultad de Ciencias Económicas

Presente

Por este medio doy fe que soy autor del Artículo científico titulado **“Proceso de compra como herramienta para optimizar la gestión de insumos de trabajo, en las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala”** y confirmo que respeté los derechos de autor de las fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad como autor del contenido de este Artículo científico y para efectos egales soy el único responsable de su contenido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, enclosed in a large, loopy oval shape. The signature appears to read 'Hanzel Gerardo Avisai Martínez Pérez'.

Hanzel Gerardo Avisai Martínez Pérez

Licenciatura en Administración de Empresas

Carné No.: 201405133

REF.: C.C.E.E.LIC.ADMON.A03-PS.0020.2019

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 08 DE OCTUBRE DE 2019**

DICTAMEN

Tutor: Licenciado Axel Helmer Ramírez Barrios

Revisor: Licenciada Edna de Juarez

Carrera: Licenciatura En Administración de Empresas

En el Artículo Científico titulado: "Proceso de compra como herramienta para optimizar la gestión de insumos de trabajo, en las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala,"

Presentada por: Hanzel Gerardo Avisai Martínez Pérez.

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

En el grado de: Licenciado

M.A:Ronaldo Girón
Decano
Facultad de Ciencias Económicas



Guatemala, 09 de marzo del 2019

Señores

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Panamericana

Presente

En relación a la Asesoría del Artículo Científico titulado: **Proceso de compra como herramienta para optimizar la gestión de insumos de trabajo, en las empresas comerciales en la Ciudad de Guatemala**, Realizada por el estudiante Hanzel Gerardo Avisai Martínez Pérez; Carné # 201405133 estudiante en la Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la asesoría de la misma, observando que cumple con los requisitos establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen aprobado, así como ofrecerme para cualquier aclaración adicional.

Me suscribo de ustedes.

A handwritten signature in dark ink, consisting of a horizontal line with a large, stylized loop above it and a vertical line extending downwards from the center of the loop.

Lic. Axel Helmer Ramirez Barrios
Colegiado 16180
Asesor

Guatemala, 8 de julio de 2019

Señores

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Panamericana

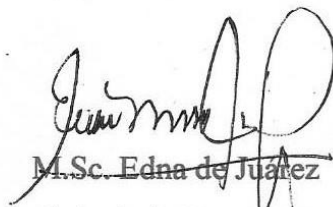
Presente

Estimados señores:

En relación al trabajo de artículo científico titulado **“Proceso de compra como herramienta para optimizar la gestión de insumos de trabajo, en las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala”** realizado por Hanzel Gerardo Avisai Martínez Pérez, carné No. 201405133, estudiante de la Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a revisión del mismo, haciendo constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes,



M.Sc. Edna de Juárez
Colegiado No. 5,803

Contenido

Abstract	i
Introducción	ii
1. Metodología	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Pregunta de investigación	1
1.3 Objetivos de la investigación	1
1.3.1 Objetivo general	1
1.3.2 Objetivos específicos	2
1.4 Tipo de investigación	2
1.4.1 Investigación descriptiva	2
1.5 Sujeto de investigación	2
1.6 Alcance de la investigación	2
1.6.1 Temporal	2
1.6.2 Geográfico	3
1.7 Definición de muestra	3
1.7.1 Empleo de formula infinita	3
1.8 Definición de instrumentos de investigación	4
1.9 Recolección de datos	4
1.10 Procesamiento y análisis de datos	4
2. Resultados	5
2.1 Presentación de resultados	5
3. Discusión y conclusiones	19
3.1 Extrapolación	19
3.2 Hallazgos y análisis general	22
3.3 Conclusiones	23
Referencias	24
Anexos	25

Lista de gráficos

Gráfico 1	5
Gráfico 2	6
Gráfico 3	7
Gráfico 4	8
Gráfico 5	9
Gráfico 6	10
Gráfico 7	11
Gráfico 8	12
Gráfico 9	13
Gráfico 10	14
Gráfico 11	15
Gráfico 12	16
Gráfico 13	17
Gráfico 14	18

Abstract

El proceso de compra dentro de una empresa es una herramienta muy importante debido a que de este departamento dependen otros, uno de los principales que se ve afectado a la hora de que este proceso no se cumpla es el de producción ya que si les hace falta algún material para poder producir no van a poder generar el producto a tiempo.

Motivo por lo cual se realizó un trabajo de campo y una ampliación de conocimientos para poder conocer cuál es la falla o error administrativo que tiene el proceso de compras como herramienta de optimización de insumos de trabajo dentro de las empresas comerciales. Esta información permite obtener hallazgos importantes de la investigación.

Introducción

En la ciudad de Guatemala, se encuentran empresas las cuales no le dan priorización a la compra de insumos, debido a este error que cometen caen en errores administrativos que provocan atrasos en los procesos de producción y gastos.

En el primer capítulo, se definen las premisas del trabajo de campo, como el planteamiento del problema, la pregunta de investigación, así como los objetivos tanto general como específicos, asimismo, se define el tipo de investigación, sujeto de la misma, y alcances de esta, también se define la muestra, los instrumentos y la recolección de los datos y el procesamiento de los datos obtenidos en la investigación.

Posteriormente en el segundo capítulo, luego de obtener los resultados, se tabulan y en forma gráfica se plasman los resultados, y con ello se pueden apreciar los resultados que se obtuvieron sobre el trabajo de campo que se realizó y ya su pudo obtener datos más reales de cuáles son las razones o circunstancias que afectan en el departamento de compras.

Finalmente, en el tercer capítulo se hace el análisis y conclusiones sobre el tema en investigación, se realiza la extrapolación y se exponen los hallazgos obtenidos en el trabajo de campo relacionados directamente a los objetivos trazados con anterioridad.

Capítulo 1

Metodología

1.1 Planteamiento del problema

Este tema surge debido a que de forma recurrente estos errores administrativos se presentan en las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala, debido a una mala planeación no se logra prevenir de forma ordenada la compra de insumos. A la hora que se les presenta el problema lo tienen que realizar con emergencia y en algunas ocasiones los proveedores no lo pueden despachar.

Se pudo verificar que gran parte de las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala existen procesos de compras, pero algunos no son formales o no de acuerdo con su necesidad.

Uno de los principales problemas que se presentó fue que las personas del departamento de compras no tienen el conocimiento amplio de sus procesos. Lo que afecta la falta de un insumo en la empresa y pérdidas que puede ocasionar al no realizar la compra, para no tener este tipo de errores llegar a generar hasta las llamadas de atención y despido.

1.2 Pregunta de investigación

¿Es el proceso de compra una herramienta para optimizar la gestión de insumos de trabajo, en las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Identificar los procesos de compra para que puedan ser una herramienta de optimización en la gestión de insumos de trabajo de las empresas.

1.3.2 Objetivos específicos

- Establecer que los colaboradores conozcan su cargo, importancia e impacto que tienen dentro los procesos de la empresa.
- Conocer si el personal se encuentra capacitado para poder ejercer el trabajo al que fue asignado.
- Determinar qué tipo de comunicación hay entre los colaboradores que están en este proceso de compras en la organización hasta los proveedores.

1.4 Tipo de investigación

1.4.1 Investigación descriptiva

Se realizó una investigación descriptiva ya que el fin de esta investigación fue el querer dar a conocer o exponer las situaciones que afectan el no poder gestionar la compra de los insumos de las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala y así poder brindar una herramienta de mejora.

1.5 Sujeto de investigación

Personas que se encuentran en el departamento de compras en las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala.

1.6 Alcance de la investigación

1.6.1 Temporal

El proceso de investigación, el cual incluye la definición de la metodología, el instrumento de recopilación, trabajo de campo, así como el establecimiento de hallazgos extrapolados con la teoría y definición de conclusiones, comprendió el período de noviembre 2018 al mes de marzo de 2019.

1.6.2 Geográfico

Para el trabajo de campo, fue necesario delimitar geográficamente el alcance del estudio. Se definió la ciudad de Guatemala como área geográfica para el desarrollo del proceso de recopilación de datos. Esta variable estableció un límite importante en la tabulación de datos y posterior definición de conclusiones a los objetivos de investigación.

1.7 Definición de muestra

Se elige la fórmula infinita debido a que se desconoce la cantidad de empleados del departamento de compras de las empresas comerciales de la ciudad de Guatemala.

1.7.1 Empleo de fórmula infinita

Donde:

Z= Nivel de confianza 1.81

P= probabilidad de éxito 0.5

Q= probabilidad de fracaso 0.5

E= error del muestreo 0.08

n= tamaño de la muestra

Procedimiento de cálculo de la muestra por medio de fórmula infinita

$$\frac{1.81^2 * 0.5 * 0.5}{0.08^2}$$
$$\frac{3.2761 * 0.5 * 0.5}{0.08^2} = 0.819025$$
$$= 127.97$$

El número de encuestas a aplicar es 128

1.8 Definición de instrumentos de investigación

El instrumento que se utilizó en esta investigación fue la encuesta a través de un cuestionario ya que es un instrumento bastante completo que genera información verídica y exacta, así como fácil de utilizar y también de extraer los datos, ya que el cuestionario se compone de preguntas cerradas para una mejor obtención de datos.

1.9 Recolección de datos

La recolección de datos permitió, tomar en cuenta si los colaboradores están capacitados y si han recibido una buena inducción del puesto, asimismo ayuda a evaluar el tipo y nivel de comunicación con los proveedores y con el personal que está implicado en todo el proceso de compras. Como primer paso fue elaborar las preguntas de la encuesta orientadas a responder los objetivos de la investigación, seguidamente involucrar a las personas que tuvieran las disposiciones de aportar sus opiniones en cada variable de la pregunta expuesta.

1.10 Procesamiento y análisis de datos

El procesamiento de datos consistió en la tabulación y exposición de resultados provenientes del trabajo de campo, en las empresas comerciales en la ciudad de Guatemala, se empleó una hoja de cálculo del programa Microsoft Excel.

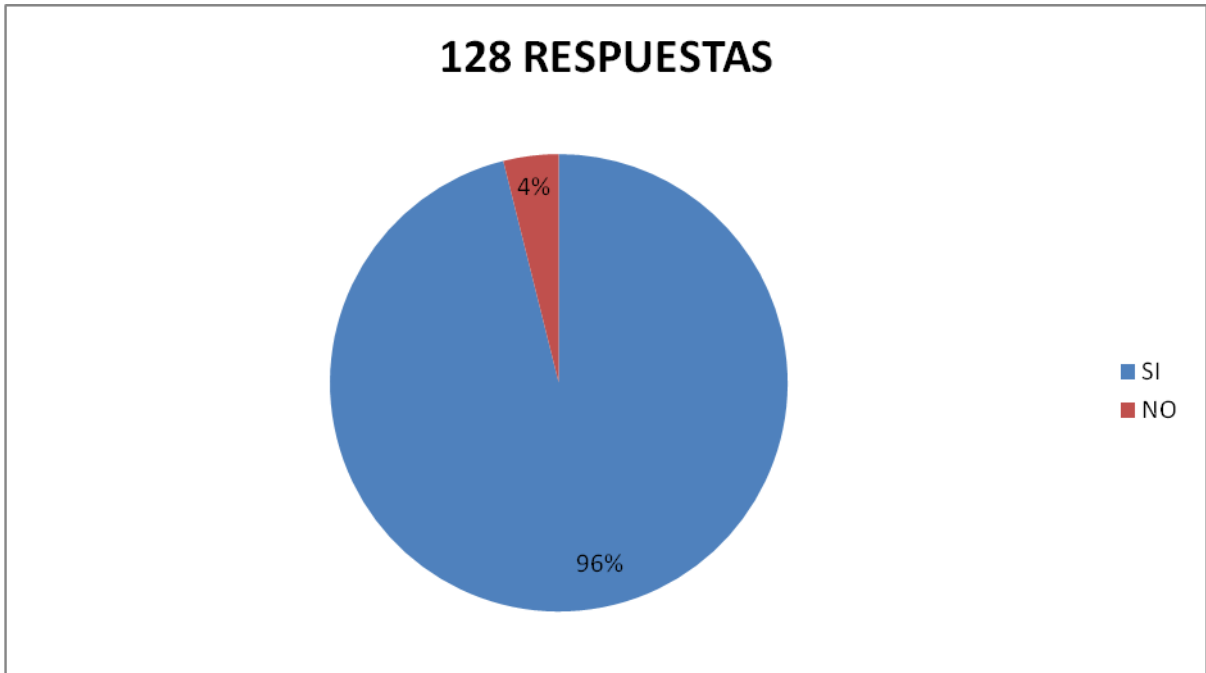
Para la presentación de resultados, se utilizó los gráficos circulares, los cuales permitieron representar la tendencia de las respuestas de los encuestados, posterior a éste proceso, se definieron hallazgos relevantes del proceso de recopilación de datos, los cuales fueron extrapolados y relacionados con antecedentes teóricos, para finalmente establecer conclusiones que respondieron a los objetivos de investigación.

Capítulo 2

Resultados

1- ¿Sabe cuál es su función dentro de la empresa?

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia, año 2019

Con los datos obtenidos se puede observar que el 96% de los colaboradores encuestados sí tiene claro cuál es la función que ejerce dentro de la empresa y solo el 4% de los colaboradores no tiene claro cuál es la función que cumple dentro de la empresa.

2- ¿Le han informado de los problemas que puede causar el descuido de una compra?

Gráfico 2

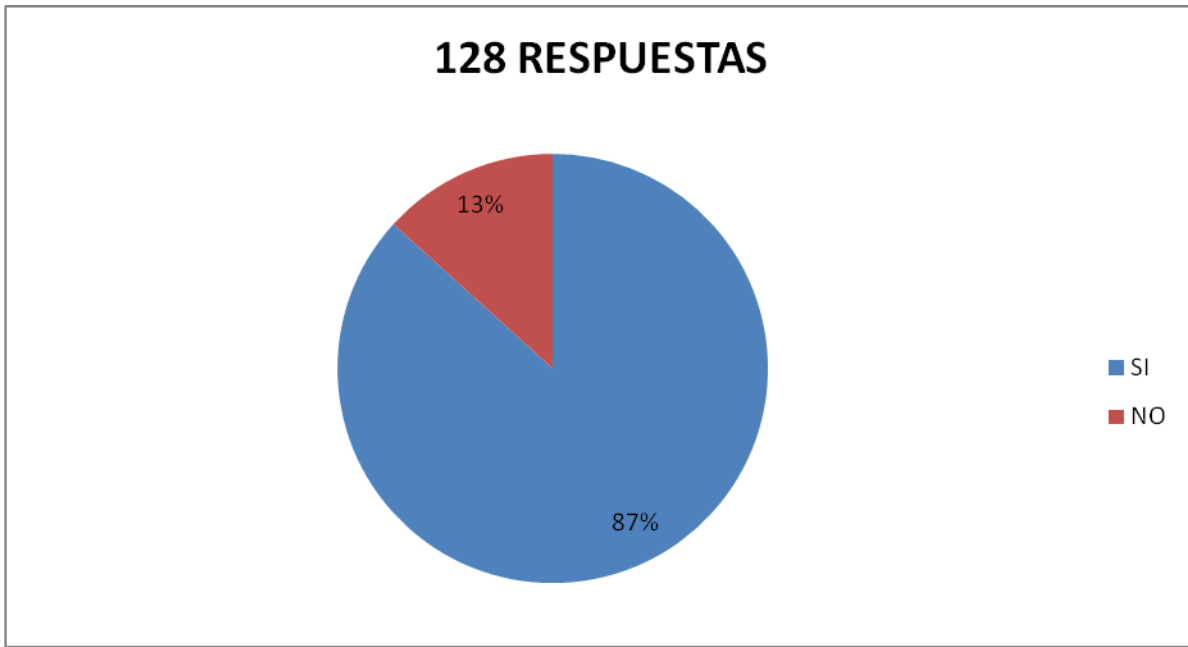


Fuente: elaboración propia, año 2019

Basado en las respuestas de las personas encuestadas se puede observar que un porcentaje muy alto el cual es el 94% de los colaboradores que ejercen el puesto de compras, tiene muy claro todos los problemas que puede causar un simple descuido a la hora de no realizar una compra en el tiempo adecuado. El 6% restante son colaboradores de nuevo ingreso donde no han recibido la inducción y capacitación correcta.

3- ¿Antes de que le brindaran el puesto, le comentaron de sus atribuciones?

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia, año 2019

El 13% de los colaboradores de primer ingreso se observa no le presentaron cuáles son sus atribuciones, debido a este inconveniente puede que no sean efectivos en su rol de trabajo que son las compras.

4- ¿Recibió alguna capacitación antes de obtener el puesto?

Gráfico 4



Fuente: elaboración propia, año 2019

Se observa que el 18% no recibió algún tipo de capacitación antes de obtener el puesto, esto puede ser una de las principales causas del problema a la hora que se realizan las compras. Ahora el 82% si recibió su capacitación.

5- Si su respuesta anterior fue si, favor indicar el nivel de la capacitación:

Gráfico 5



Fuente: elaboración propia, año 2019

Según los datos obtenidos solo el 51% de las personas han recibido capacitación a un nivel alto, el 27% a un nivel medio y el 22% a un nivel bajo.

6- ¿Cuenta con algún libro de procedimientos para generar una compra?

Gráfico 6



Fuente: elaboración propia, año 2019

El 11% de las personas encuestadas cuentan con un libro de procedimientos, el 89% no cuenta con el libro de procedimientos.

7- Si en la respuesta anterior indicó si, favor indicar el tiempo que lo utiliza

Gráfico 7



Fuente: elaboración propia, año 2019

El 11% de los colaboradores cuentan con un libro de procedimientos, pero no es consultado o utilizado en sus procesos.

8- ¿Cómo es su comunicación con el departamento de bodega?

Gráfico 8



Fuente: elaboración propia, año 2019

El 93% es un alto porcentaje debido al proceso de comunicación de ambos departamentos.

9- ¿Cuenta con el presupuesto necesario para poder gestionar las compras?

Gráfico 9

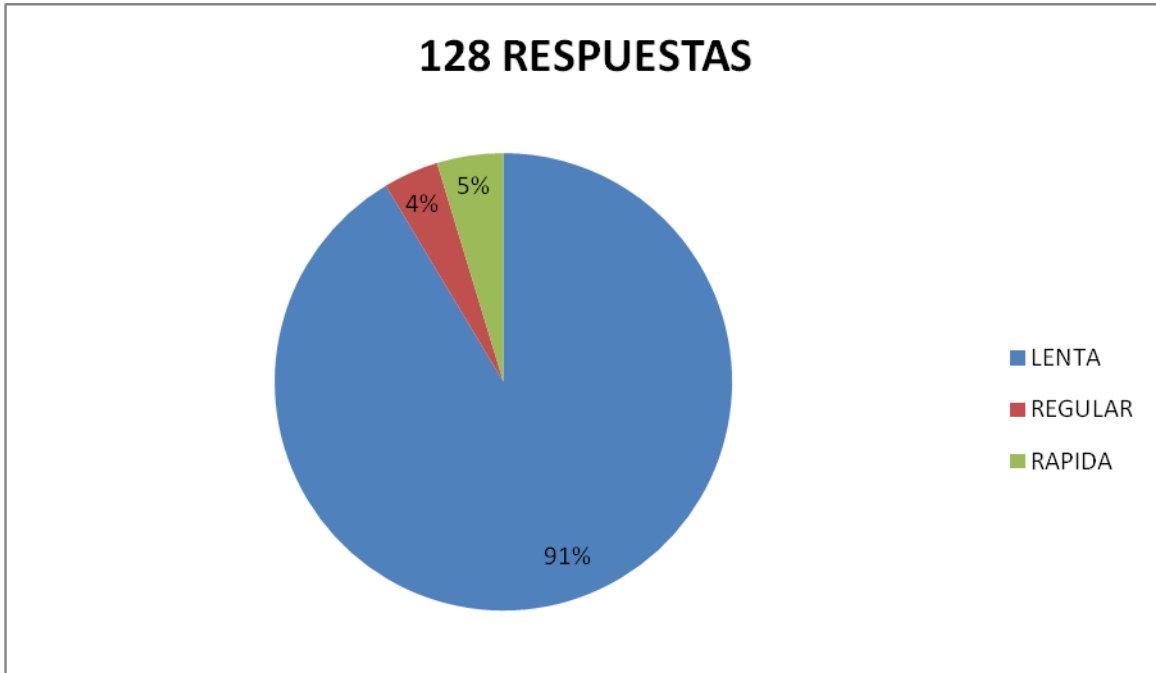


Fuente: elaboración propia, año 2019

Se puede observar que el 80% del personal de compras cuenta con un presupuesto regular para poder gestionar una compra.

10- La respuesta de autorización de su superior es:

Gráfico 10



Fuente: elaboración propia, año 2019

Solamente el 9% de los procesos reciben la correcta atención.

11- El tiempo de respuesta del proveedor es:

Gráfico 11

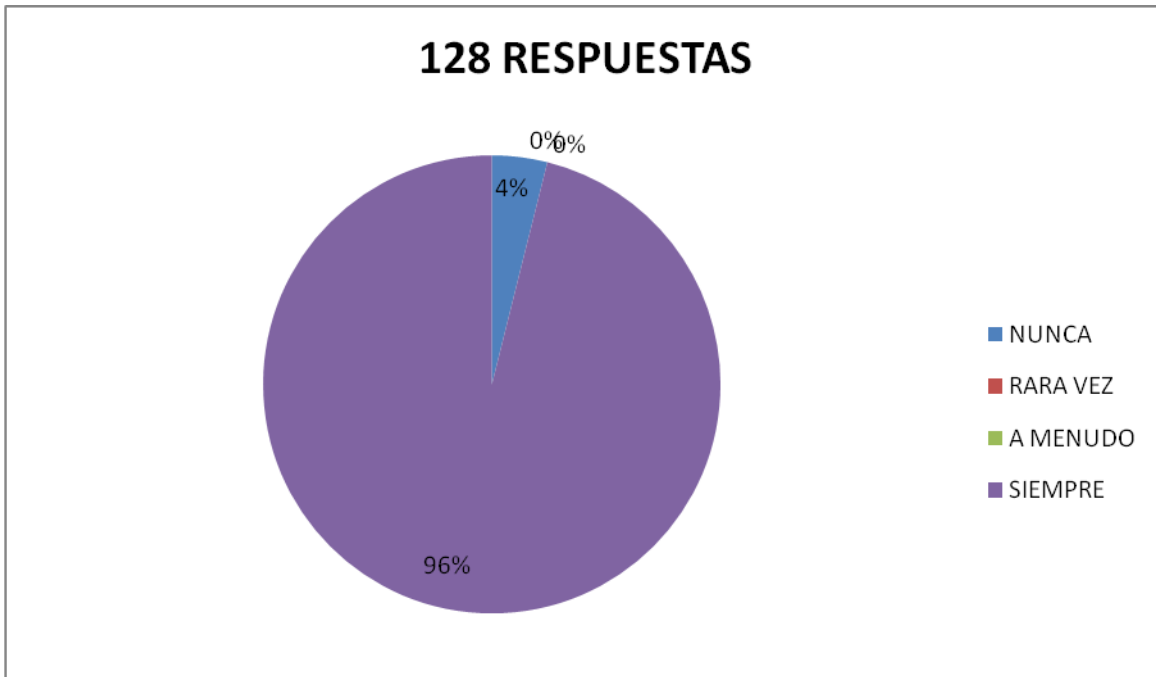


Fuente: elaboración propia, año 2019

De acuerdo a la encuesta realizada los proveedores tienen un alto nivel de respuesta lo cual debe de ser aprovechado por los departamentos de compras para su mejora.

12- ¿Sigue paso a paso los procedimientos para generar una compra?

Gráfico 12

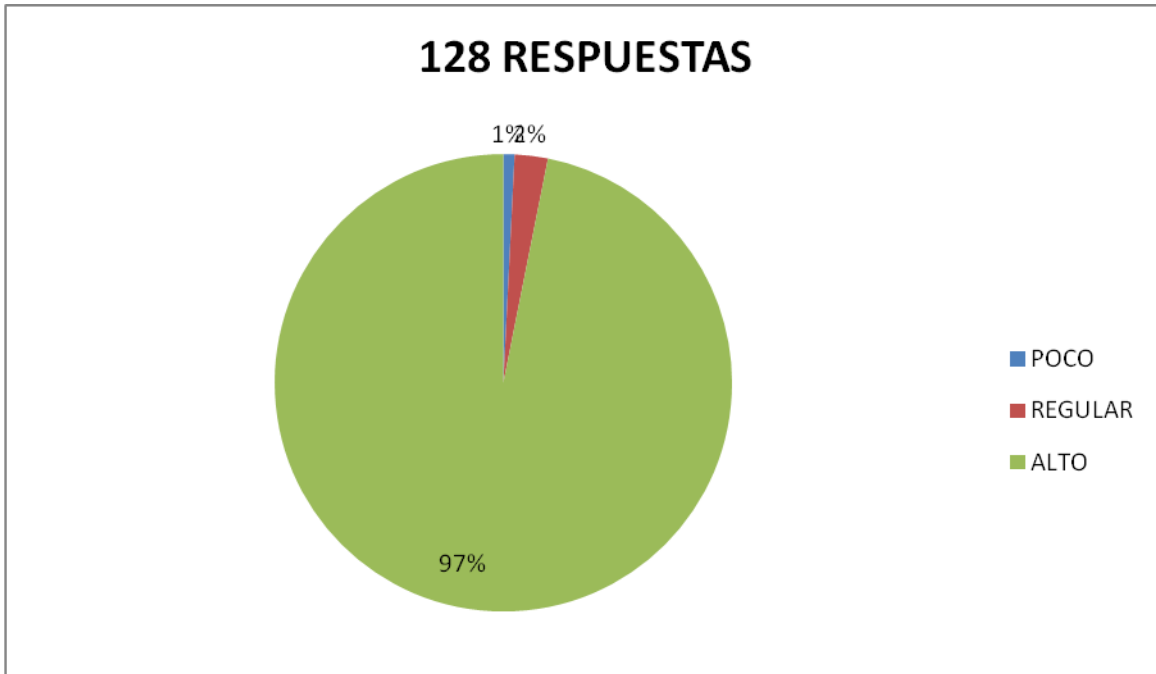


Fuente: elaboración propia, año 2019

El 96% de las personas encuestadas tiene una respuesta muy positiva debido a que siguen paso a paso el procedimiento de compras y esto es una gran ventaja ya que esto le ayuda a poder tener un mejor control del material que se está comprando.

13- ¿Cree que cuenta con las herramientas necesarias para poder generar una compra?

Gráfico 13



Fuente: elaboración propia, año 2019

Este 97% representa un muy buen número para los encuestados debido a que la mayoría de las personas sí cuentan con las herramientas necesarias para poder realizar una compra correctamente.

14. ¿Cuenta con alguna política de inventarios mínimos y máximos?

Gráfico 14



Fuente: elaboración propia, año 2019

El 91% de las personas encuestadas indica que sí cuenta con una política de inventarios mínimos.

Capítulo 3

Discusión y Conclusiones

3.1 Extrapolación

“La capacitación es el medio o instrumento que enseña y desarrolla sistemáticamente, y coloca en circunstancias de competencia y competitividad a cualquier persona.” (Silíceo Aguilar, 2004, p.23)

De acuerdo con el autor, la capacitación es el principal medio mediante el cual una persona puede obtener conocimientos que le servirán para poder conocer todos los procesos que se llevan a cabo dentro de la empresa para poder generar una compra exitosa.

Se observa que el 18% no recibió algún tipo de capacitación antes de obtener el puesto, esto puede ser una de las principales causas del problema a la hora que se realizan las compras. Ahora el 82% si recibió su capacitación.

La falta de una capacitación adecuada puede generar problemas a la hora de que la persona genere sus labores dentro de la empresa. Cuando no se recibe una capacitación el personal de trabajo no puede desempeñar con facilidad sus habilidades para el puesto debido a que desconoce en su totalidad el proceso de generar una compra dentro de la empresa.

“El departamento de compras tiene que asegurar la recepción de los materiales adecuados cuando se necesiten, en las cantidades adecuadas para la producción o venta y hacer las entregas a tiempo mediante un procedimiento.” (Mercado H., 2004, p.15)

“Las compras o adquisiciones, como suelen ser llamadas en algunas organizaciones, se tornan en el elemento fundamental para el desarrollo productivo, ya que se convierten en la fuente de abastecimiento” (Heredia V., 2013, p.2)

“Las compras son una actividad altamente calificada y especializada. Deben ser analíticas y racionales con el fin de lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones” (Montoya P., 2010, p.18)

De acuerdo con los autores, el departamento de compras tiene una gran representación para la empresa tanto en el tema de generar gastos como también de generar ganancias para la empresa ya que en este departamento es donde se centralizan los demás departamentos de la empresa.

Basado en las respuestas de las personas encuestadas se puede observar que un porcentaje muy alto el cual es el 94% de los colaboradores que ejercen el puesto de compras, tiene muy claro todos los problemas que puede causar un simple descuido a la hora de no realizar una compra en el tiempo adecuado. El 6% restante son colaboradores de nuevo ingreso donde no han recibido la inducción y capacitación correcta.

El 11% de las personas encuestadas cuentan con un libro de procedimientos, el 89% no cuenta con el libro de procedimientos.

Es muy importante que el personal de trabajo en este departamento pueda saber la importancia que tiene la labor que está ejerciendo ya que si afecta con un gran impacto que la persona que este ejerciendo este cargo no sea responsable de su trabajo.

“Presupuesto es un análisis sistemático que analiza el futuro y presente un proceso productivo y financiero de una empresa” (Rincón., 2011, p.3)

“La responsabilidad que tiene compras en cuanto a la precisión y apego de su presupuesto siempre en beneficio de la compañía, será a través de su conducta que se canalice un fuerte porcentaje de los gastos totales de la empresa.” (Mercado H., 2004, p.49)

De acuerdo con los autores, el presupuesto de compras tiene que ser muy bueno debido a que tiene que canalizar varios aspectos el departamento de compras ya que no siempre es el precio

más bajo la mejor opción, sino que se tienen que basar por cualidades muy específicas que le están solicitando los otros departamentos para el material que están necesitando.

Se puede observar que el 80% del personal de compras cuenta con un presupuesto regular para poder gestionar una compra.

Este presupuesto que están recibiendo la mayoría de las personas no está mal, pero se cree que se podría mejorar ya que compras tiene que analizar cuál es su mejor opción y que por el presupuesto que le están brindando no puedan contar con la mejor opción ya que pueda que se les salga del presupuesto acordado.

“El proveedor es el encargado de generar un clima adecuado entre la empresa y el proveedor. Para las empresas el poder tener una relación de confianza con los suministradores les reporta grandes ventajas y les facilita mucho el proceso.” (Ayala, 2012, p.56)

De acuerdo con el autor, tiene que haber un clima adecuado tanto como de la empresa hacia el proveedor, como del proveedor hacia la empresa ya que es una relación comercial la que se está tratando entre ambas empresas y así poder facilitar todos los procesos que se están llevando a cabo.

De acuerdo a la encuesta realizada los proveedores tienen un alto nivel de respuesta lo cual debe de ser aprovechado por los departamentos de compras para su mejora.

La confianza que le está brindando el proveedor a la empresa es bastante alto debido a que se le está generando una respuesta rápida ya que el proveedor está enterado de los grandes problemas que le puede generar a la empresa si cuenta con una respuesta muy tardada.

“El análisis de los puestos de trabajo puede ser definido como el estudio y descomposición de las responsabilidades, tareas, características del entorno y competencias del ocupante en unidades operacionales e identificables.” (Gan & Trigine, 2012, p.22)

De acuerdo con el autor, el análisis del puesto de trabajo es un gran estudio que deben de realizar para poder ver a qué persona se le brindara debido a que toda mala decisión que realicen tendrá sus consecuencias ya sea a largo, mediana o corto plazo. Y estas acciones pueden generar un gran desequilibrio hacia la empresa que puede que llegue hasta la quiebra de esta.

El 13% de los colaboradores de primer ingreso se observa no le presentaron cuáles son sus atribuciones, debido a este inconveniente puede que no sean efectivos en su rol de trabajo que son las compras.

Basado en las respuestas de las personas encuestadas se puede observar que un porcentaje muy alto el cual es el 94% de los colaboradores que ejercen el puesto de compras, tiene muy claro todos los problemas que puede causar un simple descuido a la hora de no realizar una compra en el tiempo adecuado. El 6% restante son colaboradores de nuevo ingreso donde no han recibido la inducción y capacitación correcta.

Con los datos obtenidos se puede observar que el 96% de los colaboradores encuestados sí tiene claro cuál es la función que ejerce dentro de la empresa y solo el 4% de los colaboradores no tiene claro cuál es la función que cumple dentro de la empresa.

No se obtiene el dato que se esperaba obtener debido a que si hay varias personas las cuales solo están ubicadas en esa plaza solo por estar ahí y no porque en verdad estén cumpliendo todos los requisitos que se necesitan para este puesto y es por eso que hay una deficiencia en esta área algunas veces.

3.2 Hallazgos y análisis general

Como se observa dentro del trabajo de campo uno de los principales factores dentro del proceso de gestión de compras y optimización de recursos, los principales factores que tienen que haber una muy buena comunicación en el proceso y control de los productos que se tienen en existencia

La capacitación para los colaboradores es fundamental ya que son ellos una de las principales fuentes de desarrollo y mejora dentro de la empresa para que se realicen de una manera adecuada y conveniente las gestiones y así poder tener mejores resultados a la hora de gestionar las compras.

3.3 Conclusiones

1. Se puede observar dentro del trabajo de campo que se realizó, que el personal de trabajo sí sabe la importancia que tiene dentro de la empresa a la hora que está ejerciendo su labor y que por algún descuido de ellos puede generar grandes problemas para la empresa. Por lo tanto, tienen que desempeñar de la mejor manera su puesto para que no ocurra ningún inconveniente.
2. Se logra determinar también que un gran número de personas no se encuentra capacitado para poder desempeñar su labor dentro del departamento al que fueron asignadas.
3. Se puede observar también que la comunicación que tienen estos tres personajes: departamento de compras – bodega – proveedor no es la adecuada debido a que estos tres tienen que estar sincronizados para poder manejar un buen inventario y así no existan los paros de alguna labor por falta de algún material y no afecte a la empresa.

Referencias

Libros

1. Aguilar, S. A. (2004). *Capacitación y desarrollo de personal (cuarta edición)*. México: Editorial Limusa
2. Ayala J.M. (2012). *Gestión de compras*. España: Editorial Editex, S.A.
3. Gan, F. & Trigine, J. (2012) *Análisis y descripción de puestos de trabajo*. España: Editorial Díaz de Santos
4. Heredia Viveros N.L. (2013). *Gerencia de compras: la nueva estrategia competitiva (2da edición)*. Colombia: Editorial Ecoe ediciones
5. Martínez Moya E. (2012). *Gestión de compras*. España: FC Editorial
6. Mercado, S. (2004). *Compras principios y aplicaciones*. (4ª. ed). México: Editorial Limusa
7. Montoya Palacios A. (2010). *Administración de compras: quien compra bien, vende bien*. (3era ed). Colombia: Editorial Ecoe Ediciones
8. Rincón Soto C. (2011). *Presupuestos Empresariales*. Colombia: Editorial Ecoe Ediciones

Anexos

Anexo 1

Encuesta

Instrucciones: marque con una "X" la respuesta que sea correcta a su criterio, y en donde se le pida colocar su opinión favor escribirla.

1. ¿Sabe cuál es su función dentro de la empresa?

SI

NO

2. ¿Le han informado de los problemas que puede causar el descuido de una compra?

SI

NO

3. ¿Antes de que le brindaran el puesto, le comentaron de sus atribuciones?

SI

NO

4. ¿Recibió alguna capacitación antes de obtener el puesto?

SI

NO

5. Si su respuesta anterior fue si, favor indicar el nivel de la capacitación:

BAJO

MEDIO

ALTO

6. ¿Cuenta con algún libro de procedimientos para generar una compra?

SI

NO

7. Si en la respuesta anterior indico si, favor indicar el tiempo que lo utiliza:

NUNCA

RARA VEZ

A MENUDO

SIEMPRE

8. ¿Cómo es su comunicación con el departamento de bodega?

BAJO MEDIO ALTO

9. ¿Cuenta con el presupuesto necesario para poder gestionar las compras?

BAJO REGULAR ALTO

10. La respuesta de autorización de su superior es:

LENTA REGULAR RAPIDA

11. El tiempo de respuesta del proveedor es:

LENTA REGULAR RAPIDA

12. ¿Sigue paso a paso los procedimientos para generar una compra?

NUNCA RARA VEZ A MENUDO SIEMPRE

13. ¿Cree que cuenta con las herramientas necesarias para poder generar una compra?

POCO REGULAR ALTO

14. ¿Cuenta con alguna política de inventarios mínimos y máximos?

SI NO

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScCqaTtRBYeE7_z68dbfsVhZLw-AaM8h_ZnN2qH6y0DJRBT7w/viewform?usp=sf_link