



Universidad Nacional
Federico Villarreal

Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

"EL MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO:
INSTRUMENTO DE GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO
INDUSTRIAL"

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:
PINEDA HUERTA OSCAR VIDAL

ASESOR:
DR. FILIBERTO FERNANDO OCHOA PAREDES

JURADO:
DRA. REYNA DAVILA SILVIA
DR. VIGO SÁNCHEZ EDWIN AUGUSTO
MG. IZAGUIRRE GALLARDO ALFREDO

LIMA - PERÚ
2019

DEDICATORIA

El escrito siguiente está dedicado a mi adorada Madre: **Aurora Amelia, Huerta Lugo** de 94 años de edad, y a mi adorado único Hijo: **Vidal, Pineda Díaz** de ocho años de edad ambos al día de hoy.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, Agradezco a Dios que en su infinita bondad me hizo conocer el verdadero valor del **amor por mis semejantes**. Mi Vida entera.

Agradezco infinitamente a todos mis maestros, desde mi adorado Padre: Doctor **Vidal Pineda Ramírez**, que fue y es mi primer maestro; y en el futuro Agradezco hasta la última persona con la que trate, pues de ella seguramente aprenderé mucho.
Gracias, Muchas Gracias.

De manera muy superlativa agradezco al Doctor **Fernando Ochoa Paredes**, por la gentileza de compartirme sus insondables saberes, muy fino conocimiento y constante don de gente. Le doy las gracias, el tener el inmerecido privilegio de contarme como su discípulo. Muchas Gracias.

Agradezco a mi Hermana **María Agustina, Maguiña Huerta** quien ha sido y es mi segunda Madre. Gracias por soportarme, enseñarme constantemente y quererme aún. Tu hermano que nunca, nunca te defraudara. Que te quiere, valora y respeta siempre.
Gracias.

Agradezco a mi Hermano **Sergio Agustín, Maguiña Huerta** que con su Nobleza y Ayuda constante me enseñó con su ejemplo el camino que debo seguir para lograr ser, un mejor ser humano. Gracias.

Agradezco a mi compañera de vida que me dio el regalo más grande que un hombre puede recibir: Mi Hijo. Gracias **Zarela Díaz Toro**, por tu infinita paciencia, amor y gran ayuda. Gracias Zare.

PRESENTACIÓN

El presente escrito tiene a bien testimoniar los esfuerzos realizados por las diversas organizaciones industriales que en sus diversos estadios del sistema logístico se desarrollan en su gran mayoría eficazmente bajo lineamientos empíricos en casi un 90%, lo cual conlleva a un uso diversificado de esfuerzos, que en su valía lo mediatiza y posterga permanentemente a gestiones reactivas, con planes enraizados en el corto plazismo; con actividades regidas en el océano de lo urgente y poco, casi nada o nada en el desarrollo de lo importante. Es de orden superlativo comprender que los resultados obtenidos nunca han pretendido mostrar una organización industrial débil o inútil sino todo lo contrario, que existe un gran objetivo y metas logradas obtenidas con gran sacrificio gestionando la crisis. Acotamos que investigamos las variantes relativas por tipos de industrias, modalidades de producción, y su mercado de suministros como de clientes; en el Modelo de Posicionamiento de Aprovisionamientos, si bien no es la única forma integradora de competitividad metodológica, si es una forma muy acertada de lograr las metas con alta performance, debido a su concreción holística, flexibilidad, simplificación, innovación teórica y respuesta acertada del problema logístico en su conjunto. Indicamos al gentil investigador científico que vea en este trabajo un medio a desarrollar un transitar efectivo y más profesional sobre la red logística, contemplando el flujo de materiales en la cadena de abastecimiento; anotando la descoordinación y su manejo inconexo; concadenando el pronóstico de ventas con el plan de producción y este con el plan de abastecimiento. Desarrollado el planteamiento del problema logístico de investigación se trazaron los objetivos más realistas, se trazó las hipótesis a contrastar así como la definición de sus variables, dimensiones e indicadores métricos más conocidos para el entorno organizacional; cumplimentando en sus intornos caracteres fundamentados en su acervo logístico el criterio del costo logístico en su praxis; comprobando que no existen las métricas constantes más fundamentales, tales como el costo de acopio, como del costo de tenencia; reverberados incluso a sus materiales más críticos.

El Autor

ÍNDICE

	Páginas
Índice.....	<i>v</i>
RESUMEN.....	<i>xi</i>
ABSTRACT.....	<i>xii</i>
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.1 Antecedentes	6
1.2 Planteamiento del Problema	11
1.3 Objetivos.....	15
1.4 Justificación.....	16
1.5 Alcances y limitaciones.....	19
1.6 Definición de Variables.....	23
CAPITULO II MARCO TEÓRICO	26
2.1 Teorías generales relacionadas con el tema.....	27
2.2 Bases teóricas especializadas sobre el tema.....	75

2.3	Marco Conceptual.....	98
2.4	Hipótesis.....	104
CAPITULO III	MÉTODO	105
3.1	Tipo.....	106
3.2	Diseño de investigación.....	107
3.3	Estrategia de prueba de hipótesis.....	109
3.4	Variables.....	112
3.5	Población.....	115
3.6	Muestra.....	116
3.7	Técnicas de investigación.....	117
	Instrumentos de recolección de datos.....	119
	Procesamiento y Análisis de datos.....	122
CAPITULO IV	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	125
4.1	Contrastación de hipótesis.....	126
4.2	Análisis e interpretación.....	131
CAPITULO V	DISCUSIÓN	175

Discusión.....	176
Conclusiones.....	179
Recomendaciones.....	180
Referencias bibliográficas.....	181
ANEXOS	190
Ficha técnica de los instrumentos a utilizar.....	191
Definiciones de términos.....	206

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Relación valores tipo y porcentaje de Impacto del Suministro 1.....	132
Tabla 2: Relación valores tipo y porcentaje de Impacto del Suministro 2.....	134
Tabla 3: Relación valores tipo y porcentaje de Impacto/Riesgo/Valor del Sum. 1....	136
Tabla 4: Relación valores tipo y porcentaje de Impacto/Riesgo/Valor del Sum. 2....	138
Tabla 5: Relación valores tipo y porcentaje del Riesgo del Suministro.....	139
Tabla 6: Relación valores tipo y porcentaje de Riesgo Localización del Suministro_..	141
Tabla 7: Relación valores tipo y porcentaje del Valor del Suministro.....	142
Tabla 8: Relación valores tipo y porcentaje de valor del Inventario Suministrado....	145
Tabla 9: Relación valores tipo y porcentaje de calidad de acopio del Suministro.....	147
Tabla 10: Relación valores tipo y porcentaje de costo de compra del Suministro.....	149
Tabla 11: Relación valores tipo y porcentaje de compra/venta en el Suministro.....	150
Tabla 12: Relación valores tipo y porcentaje del CTP del Suministro.....	152
Tabla 13: Relación valores tipo y porcentaje categorías función Imp./Riesgo/Valor_..	154
Tabla 14: Relación valores tipo y porcentaje de homologación de proveedores.....	156
Tabla 15: Relación valores tipo y porcentaje de criterios de homologación.....	157
Tabla 16: Relación valores tipo y porcentaje de términos contractuales de Sum.....	159
Tabla 17: Relación valores tipo y porcentaje de tipos de contratos de Suministro.....	161
Tabla 18: Relación valores tipo y porcentaje de practica contractual del Sum.....	162
Tabla 19: Relación valores tipo y porcentaje de Exactitud de Inventario del Sum. 1_..	164
Tabla 20: Relación valores tipo y porcentaje de Exactitud de Inventario del Sum. 2_..	166
Tabla 21: Relación valores tipo y porcentaje del Índice de Rotación de Inv. 1.....	167
Tabla 22: Relación valores tipo y porcentaje del Índice de Rotación de Inv. 2.....	169
Tabla 23: Relación valores tipo y porcentaje del Factor de obsolescencia 1.....	171
Tabla 24: Relación valores tipo y porcentaje del Factor de Obsolescencia 2.....	172

ÍNDICE DE GRAFICOS O FIGURAS

Figura1: El sistema integrado en la cadena de suministro.....	7
Figura 2: Contribuciones operativas estratégicas del área de compras.....	16
Figura 3: Ámbito geográfico de desarrollo de la gran industria L.M.....	20
Figura 4: Compras y aprovisionamientos en el entorno corporativo.....	48
Figura 5: Elementos de la estructura de “alineación dinámica”.....	49
Figura 6: Contribución distintos sectores PBI comparación países seleccionados.....	50
Figura 7: El “iceberg del desempeño”.....	51
Figura 8: El MPA análisis impacto - riesgo - valor.....	52
Figura 9: Sistemas inf. diferentes funciones empresariales interdependientes.....	53
Figura 10: Incertidumbre del ciclo de desempeño.....	54
Figura11: Estructura del mercado: Análisis del valor e ingeniería del valor.....	55
Figura 12: Sistemas de información.....	56
Figura 13: Una visión en capas de sistemas.....	57
Figura 14: Componentes de una compra efectiva.....	57
Figura 15: El enfoque hibrido.....	58
Figura 16: Ventajas potenciales de la estructura combinada.....	59
Figura 17: “Proposiciones de valor” cadena de abastecimiento alineada.....	59
Figura 18: El proceso de evaluación y preselección de proveedores.....	60
Figura 19: Ejemplo de fijación de precios establecidos como meta.....	62
Figura 20: Coste del ciclo de vida.....	63
Figura 21: “Escalera de la lealtad”.....	63
Figura 22: Relaciones de contrato proveedor comprador.....	65
Figura 23: El MPA análisis impacto valor.....	67
Figura 24: Planificación y administración. de Inventarios cadena suministros.....	69
Figura 25: Red logística flexible multiescalonada.....	70
Figura 26: Puesta en práctica del concepto de supply chains.....	72
Figura 27: Estructura presentación de los resultados evaluación rendimiento.....	73
Figura 28: Estructura de resultados de la tabla 1.1.....	132
Figura 29: Estructura de resultados de la tabla 1.2.....	134
Figura 30: Estructura de resultados de la tabla 2.1.....	136

Figura 31: Estructura de resultados de la tabla 2.2.....	138
Figura 32: Estructura de resultados de la tabla 3.....	139
Figura 33: Estructura de resultados de la tabla 4.....	141
Figura 34: Estructura de resultados de la tabla 5.....	143
Figura 35: Estructura de resultados de la tabla 6.....	145
Figura 36: Estructura de resultados de la tabla 7.....	147
Figura 37: Estructura de resultados de la tabla 8.....	149
Figura 38: Estructura de resultados de la tabla 9.....	151
Figura 39: Estructura de resultados de la tabla 10.....	152
Figura 40: Estructura de resultados de la tabla 11.....	154
Figura 41: Estructura de resultados de la tabla 12.1.....	156
Figura 42: Estructura de resultados de la tabla 12.2.....	158
Figura 43: Estructura de resultados de la tabla 13.....	159
Figura 44: Estructura de resultados de la tabla 14.....	161
Figura 45: Estructura de resultados de la tabla 15.....	163
Figura 46: Estructura de resultados de la tabla 16.1.....	164
Figura 47: Estructura de resultados de la tabla 16.2.....	166
Figura 48: Estructura de resultados de la tabla 17.1.....	168
Figura 49: Estructura de resultados de la tabla 17.2.....	169
Figura 50: Estructura de resultados de la tabla 18.1.....	171
Figura 51: Estructura de resultados de la tabla 18.2.....	173

RESUMEN

El objetivo general desarrollado ha sido en consecuencia, Demostrar si el modelo de posicionamiento de aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana; planteándose como objetivos específicos en primer lugar describir si el Análisis del Mercado de Abastecimiento influye en la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana; seguidamente, verificar si la Función de Abastecimiento influye en la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana y por ultimo comprobar si las Estrategias de Abastecimiento afectan la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana. El método utilizado en el desarrollo de la presente investigación es el método inductivo – deductivo; los resultados obtenidos de la investigación toman como sustrato la información recolectada mediante las técnicas e instrumentos como la encuesta / cuestionario y la entrevista; basados en datos cuantitativos, de tipo básico, en un nivel descriptivo, correlacional y transversal, bajo el método analítico sintético y diseño no experimental; basándonos en requisitos propios de presentación de resultados: Objetivos claramente delimitados, instrumentos idóneos, un exhaustivo trabajo de campo, como coherente organización y análisis de los datos que una vez direccionados se transformaron en información que implicara generar nuevo conocimiento para la posterior toma de decisiones; objetivando los resultados a través de tablas y gráficos estadísticos. Utilizando además para tratamiento informático del utilitario estadístico informático IBM SPSS Statistics 25.0 - marzo 2017. Al finalizar esta investigación concluimos que podemos inferir en primer lugar que existe un claro y sostenido desconocimiento transversal de la gestión logística científica en el ambiente empresarial industrial peruano; como se colige en la edición de los resultados y entrevistas obtenidas con los ejecutivos logísticos. Esta condición no es diferente a lo reconocido y observado por múltiples administradores logísticos de ambos hemisferios.

Palabras clave: Abastecimiento industrial, Logística aplicada, Indicadores logísticos, Gestión logística, Suministros efectivos.

ABSTRACT

The general objective developed has been, therefore, to demonstrate if the supply positioning model influences the indicators of supply management in the large industrial company of Metropolitan Lima; considering as specific objectives in first place describe if the Analysis of the Supply Market influences the management of suppliers in the large industrial company of Metropolitan Lima; Next, verify if the Supply Function influences the Contracts Management in the large industrial company of Metropolitan Lima and finally check if the Supply Strategies affect the Inventory Management in the large industrial company of Metropolitan Lima. The method used in the development of the present investigation is the inductive - deductive method; the results obtained from the research take as a substrate the information collected through the techniques and instruments such as the survey / questionnaire and the interview; based on quantitative data, of a basic type, at a descriptive, correlational and transversal level, under the synthetic analytical method and non-experimental design; based on own requirements of presentation of results: clearly defined objectives, suitable instruments, an exhaustive fieldwork, as a coherent organization and analysis of the data that once addressed were transformed into information that would imply generating new knowledge for the subsequent decision making; objectifying the results through tables and statistical graphs. Using also for computer processing of the statistical utility IBM SPSS Statistics 25.0 - March 2017. At the end of this investigation we conclude that we can infer in the first place that there is a clear and sustained transverse ignorance of the scientific logistics management in the Peruvian industrial business environment; as it is collated in the edition of the results and interviews obtained with the logistic executives. This condition is not different from what is recognized and observed by multiple logistics administrations of both hemispheres.

Key words: Industrial supply, Applied logistics, Logistics indicators, Logistic management, Effective supplies.

INTRODUCCIÓN

La Gestión efectiva del suministro industrial instrumentado por el Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento, es la investigación realizada en el presente escrito, ahora cabe resaltar e indicar porque hemos decidido realizar esta investigación es la consecución de valores sostenibles en el desarrollo científico de la gestión del suministro en la empresa industrial, Y ello ha sido de importancia crítica para la realización de la presente investigación. Por tanto, indicamos que ello se explica debido a la existencia de un fenómeno relevante, el cual por extraño que parezca las organizaciones industriales en su logística de entrada desarrollan métodos y procedimientos meramente empíricos, sin un sustento científico y comprobado a todas luces en la gestión efectiva de los recursos de la organización, fundamentada sustancialmente en el área de abastecimiento.

Este estudio en cuestión manifestara explícitamente todas las profundas y completas posibilidades de gestión en todas las funciones del suministro a través del MPA; y de forma focalizada como un instrumento de gestión racional que conlleva efectividad en su desarrollo y logros funcionales; reduciendo el costo de materiales. Conviene también recordar que es de carácter preponderante reconocer que de las áreas logísticas en la actualidad la de mayor relevancia, es el área de abastecimiento, cuyo órgano ejecutivo es compras, la cual se demostrara que puede reducir sustancialmente el costo total en la gestión de la organización; mucho más allá de gestionar y/o lograr reducciones de costos a través de otras áreas como: Marketing, Recursos Humanos, Finanzas, Producción, etc. En la teoría administrativa en la década

de 1990, el concepto de negocio principal no ha tenido un papel menor. Michael Hammer, James Champy, Peter Drucker y otros actores han insistido en que las empresas deben concentrarse en su negocio principal. Se decidió realizar el presente estudio además al tener un claro conocimiento de las falencias que suelen presentarse en todas las áreas de gestión de suministros que conocemos; y al percatarnos que no hay protocolos claramente establecidos, que logren un desarrollo real y sostenido del área; así como de que la gestión efectiva del suministro se pierde lo trascendente de su ahorro de los costes variables; ya que no se suele caracterizarlo en su entorno claramente ejecutivo, con formulación táctica, respecto de otras áreas; porque con los resultados obtenidos en la presente investigación será posible implantar y convalidar un sistema de gestión científico en el abastecimiento industrial, que derive en decisiones prácticas efectivas, es decir que permita resolver de forma dinámica, flexible y adaptativa todos los prolegómenos de la gestión operativa, táctica e incluso estratégica a través de la gestión eficiente del MPA en el suministro industrial y a través de un sostén metodológico funcional practicado, desarrollado y validado por las empresas industriales exitosas de clase mundial. El enfoque que se ha desarrollado en la presente investigación, dadas las características, proceso y bondades se optó por un enfoque cuantitativo; además tomando claramente en cuenta que por la naturaleza de los datos calificados como variables se ha tomado en la investigación sintéticamente, ya que nos basamos en la recolección de los datos, los mismos que orientados se convirtieron en información; además de la necesidad de una medición numérica y un análisis estadístico interpretativo. El enfoque elegido además cobra mayor importancia para el manejo más práctico, ya que esta recolección de información se basa en la medición e interpretación estadística; y visto que se requieren en su conjunto y conexos del manejar procesos controlados; además de hacer uso frecuente de la lógica y el razonamiento deductivo; entendiéndose óbice de ello que se ha seguido todo el proceso evolutivo de la investigación cuantitativa, partiendo de la idea hasta el reporte final; el enfoque desarrollado como se colige rápidamente por lo comentado que por las necesidades del tema a investigar en su entorno como en su

correlación externa define de mejor manera el tema a investigar. La hipótesis que nos hemos planteado contrastar es si la aplicación del modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana; nos hemos planteado esta hipótesis de carácter general en virtud de que el MPA: modelo de posicionamiento del aprovisionamiento, es una metodología de gestión muy poco trabajada o conocida en nuestro medio empresarial, mientras que en otras latitudes de mayor desarrollo económico, es de una utilidad práctica acertada; visto esto desearíamos conocer en nuestro medio empresarial industrial y en la gestión efectiva que módulos o coeficientes de gestión se generan frente al desarrollo de este modelo de alta competitividad. También entendido de ello nos motiva directamente la necesidad de conocer las estructuras con las que se suelen manejar las métricas en el segmento empresarial estipulado. El conjunto de logros a obtener producto de los resultados obtenidos en la investigación nos generará información que será de gran utilidad, y que podrá ser utilizada por las empresas industriales para tomar medidas conducentes y tendientes a mejorar paulatina y sosteniblemente el suministro en el sector industrial. La aplicabilidad del MPA como instrumento de gestión en el suministro industrial generara nuevos conocimientos válidos y confiables para el ejecutivo del área, planteándose en conjunto como una nueva estrategia funcional que conllevara al éxito de la organización en su conjunto y de ella al sector industrial; y de ella al sistema empresarial peruano y de ella al crecimiento positivo y efectivo de la sociedad peruana, al contar con productos para su consumo a un precio conveniente, una calidad suficiente, una cantidad determinada y en el momento y lugar preciso.

Una vez que definimos los parámetros a investigar el plan o estrategia a seguir para lograr responder las preguntas sustantivas, emergen de manera clara y sustantiva al plantearnos una mayor fidelidad, precisión y amplitud que se pueda ejecutar de la realidad empresarial objeto de estudio, al describir como el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento se manifiesta como instrumento de gestión efectiva del suministro industrial; y con la utilización

de no solo data primaria sino también secundaria, utilizando métodos y técnicas estadísticas en la medición cuantitativa lograda de las variables involucradas; dando cumplimiento a los objetivos definidos en el contexto de la presente investigación obteniendo la información deseada para dar solución al planteamiento del problema. La Investigación presente usa un diseño descriptivo.

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes

El Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento, que en adelante denominaremos con sus siglas MPA, se crea como piedra angular del Sistema Modular de Formación ejecutiva en la Gestión Internacional de Compras y Aprovisionamiento del (International Trade Centre [ITC], 2015) el MPA es una metodología que cubre toda la cadena de suministro. Está integrado por 12 aristas principales de análisis, cada una de las cuales trata una parte concreta de esta cadena.

Soret (2006) también manifiesta analizándose también otros aspectos colaterales con las Compras y Aprovisionamientos, lográndose de ello la optimización de la cadena Logística en función de las compras en las operaciones globales de la compañía.

El objetivo del MPA es promover la competitividad de las empresas por medio de una mejor gestión de las Compras y los Aprovisionamientos a través de su conceptualización y práctica integradora en la Logística de entrada desarrollando su praxis en Comprar Competitivamente.

Pau (2001) nos afirma que el Aprovisionamiento comienza con la tarea de detectar las necesidades de la empresa entendiendo que luego de corroborarlas debemos situarlas en el tiempo.

Identificar cuáles son las áreas de decisión más importantes en la función de Compras y Aprovisionamientos que son influidas por el entorno de la empresa es tarea inicial del MPA.

Soret (2006) nos indica que definiendo cuáles son las principales escalas del entorno de la empresa que tienen consecuencias sobre la función de Aprovisionamiento involucrándose en la cadena de logística, cadena de suministros que comprende desde procesos de planificación estratégica y

planificación táctica, así como de planificación operativa y de ejecución en la empresa y su entorno.

El análisis metodológico del MPA nos lleva a la holística del departamento Compras y Aprovisionamiento, que no funciona aisladamente, sino que trabaja interdependientemente con otras funciones que juntas integran una empresa.

Carranza (2005) nos afirma que hay una gradación de dimensiones metodológicas por resaltar en logística, partiendo desde lo muy soft: Perspectivas administrativas básicas, hacia las más duras y complejas.

Soret (2004) nos indica que el entorno corporativo contempla un sistema integrado de la cadena de suministro, es decir la naturaleza de una empresa y lo que pretende para su futuro inmediato, y desarrolla implicaciones con todas las funciones.

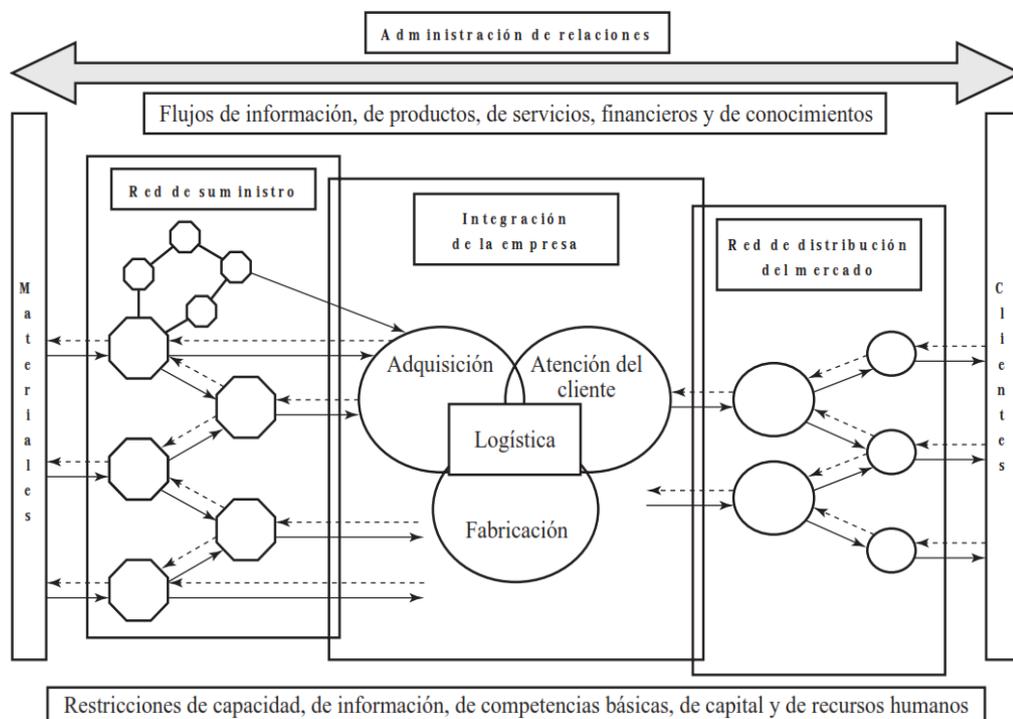


Figura 1: El sistema integrado en la cadena de suministro

Fuente: D. Bowersox, D. Closs and B. Cooper, Administración y logística en la cadena de suministros, 2007, p. 6

Es imprescindible una mentalidad y actitud abierta para aplicar nuevas y mejores técnicas de organización competente, como un primer pasó a la simplificación y modernización de las operaciones. Estas implicaciones tienen que ser conocidas por la función de Compras y Aprovisionamiento si ha de ser efectiva al respaldar a la Organización a la que pertenece.

Pau (2001) nos manifiesta que el conocimiento holístico de la Logística y su estrategia permitirá realizar una concretización correcta de las necesidades del sistema operacional, usos de recursos, así como los costes a soportar tanto actuales como futuros.

El entorno corporativo, cómo influyen interrelacionado con la función de Aprovisionamiento, y de qué forma se determinan las áreas de decisión más importantes, tales como: Que productos y servicios es preciso comprar y las dimensiones de análisis inherentes a c/ tipo de producto.

Carranza (2005) nos indica que el concepto de tácticas de demanda introduce al de planeación de demanda. Dentro de este los pronósticos operacionales son una parte; pero de su relación el cliente desempeña un papel estratégico preponderante, como parte de la planeación de la demanda y por ende a la planificación de los requerimientos de materiales, así como de los recursos de fabricación.

Cómo se puede realizar la compra, y las restricciones con las que se tiene que contar. Así también se elaborará las interfaces suficientes para conectar con las otras funciones para hacer efectiva la gestión científica de las compras inducidas en la empresa privada industrial y la organización en general.

Soret (2006) sobre este particular indica que las influencias del Entorno Corporativo Logístico se verán sujetas a qué productos y servicios comprar; por qué, para quién y con qué prioridades ponderadas trabajar;

cómo comprarlos y las interacciones con otras funciones interdependientes y en ello también sería conveniente relacionar los costes integralmente en vez de esfuerzos parciales por áreas. Así se mostrará los efectos de diferentes dimensiones del entorno corporativo en la función de Compras y Aprovisionamientos.

Casanovas y Cuatrecasas (2003) nos manifiestan la importancia de las funciones logísticas que se desarrollan entre cliente y proveedor y que ellas no siempre están explícitamente reconocidas y reflejadas en la organización de las empresas.

Cada componente de análisis, así como la dirección central corresponderá con los lineamientos estructurados por la metodología del MPA y temas abarcados en un esfuerzo integrado efectivo en su consecución vital Económica (rentabilidad, liquidez, imagen, etc.).

Carranza (2005) afirma que la diferencia entre proceso de abastecimiento e interface logística puede apreciarse que mientras el proceso de compra de una parte se considera satisfactorio con la llegada de la unidad requerida, con la calidad adecuada en el momento preciso, la logística debe administrar un proceso holístico, por que el cliente, consumidor o usuario responsabilizara al producto, y no al operador logístico por lo que se refleja de un óptimo nivel de servicio.

Temática y unidad de análisis

Kraljic P. (2015) manifiesta sobre el Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento en que el impacto en el suministro y/o riesgo de incumplimiento se evalúa en la complejidad de la oferta del mercado medida por la escasez de la oferta, el ritmo de la tecnología, la sustitución de materiales, los obstáculos de entrada y las condiciones de monopolio

u oligopolio en el mercado de suministros; siendo un modelo clave para cualquier estrategia de compra exitosa.

Sobre la Gestión de los Suministros en la Empresa Industrial Porter M. (2014) manifiesta que en su afamado Diamante de Porter se desarrolla un modelo de completa gestión que tiene como base el desarrollo competitivo del industria a través de un completo análisis del empresa por medio de un estudio de ese momento durante la gestión, con el fin de saber dónde está colocada una empresa con base en otra en ese momento; analizándose la amenaza de nuevos competidores, así como el poder de negociación con los diferentes proveedores, la capacidad de negociar con los compradores, la amenaza de ingresos por productos secundarios y la rivalidad entre los competidores.

Puntualizando sobre la unidad de análisis conviene mencionar que se ha seleccionado las jefaturas de aprovisionamiento, almacén, control de inventario y producción; indicando también que será posible manejar información de los gerentes del área logística de ser necesario; el criterio fundamental es la injerencia total de estos cargos en la empresa industrial sobre el objeto de estudio a tratar. Es importante además anotar que los logros obtenidos en la presente investigación al mejorar la gestión de los suministros en la empresa industrial podrá tener un correlato en firme sobre la mejora de la calidad de vida de la población en general.

1.2 Planteamiento del problema

En el proceso del desarrollo investigativo del presente trabajo se fundamentó los pasos a seguir sobre la filosofía de la ciencia o epistemología científica, tomando en cuenta que la construcción del conocimiento científico no es lineal es decir con un único punto de inicio y un único punto de finalización, sino más bien integral, es decir, cada etapa interrelacionada con las demás, teniéndose una visión holística del conjunto, a pesar de que metodológicamente se planteara una secuencia; que fundamentalmente trabajara parámetros procedimentales ya estandarizados por la práctica y teoría. siendo nuestro estudio cuantitativo, indicamos que al estar la teoría en piezas y trozos, estando el grado de desarrollo del conocimiento sobre el tema de investigación luego de la investigación bibliográfica pertinente especificaremos las características, propiedades, rasgos del fenómeno analizado y/o funciones del manejo de la logística de entrada al asociar las variables que permitan predecir de como el Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento se plantea como una alternativa de solución efectiva frente a los diversos sistemas de gestión empírica limitados desarrollado en el suministro industrial determinando relaciones propias entre las diversas dimensiones e indicadores definidas para las empresas industriales analizadas y como se manifiestan en su gestión de suministros mostrando los ángulos de cómo sus componentes se pueden derivar hacia el Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento para una gestión efectiva. La presente investigación focalizara únicamente a la gran empresa industrial de Lima Metropolitana. Indicándose que condicionado queda a este esfuerzo la posibilidad de poder manejar adecuadamente los instrumento o herramientas de investigación frente a los generadores de las mismas, que son los Ejecutivos del área logística; fundamentalmente jefes del área de suministros, otros casos la nomenclatura de jefes de compras; se tuvo que contactar por mail y telefónicamente antes de realizar la encuesta a profundidad y solo en muy pocos casos el levantamiento de información

se desarrolló de forma impersonal, lo que conlleva a cuidados especiales, a fin de manejar información lo más veraz posible, cabe resaltar que en casi todos los casos se mantuvo una cierta inercia en la desafección producto también de la anomia empresarial concetudinaria. Lo que se ha pretendido obtener como resultados de nuestra investigación son las que manifestamos seguidamente. Al finalizar esta investigación podemos inferir en primer lugar es que si existe un claro y sostenido desconocimiento transversal de la gestión logística científica en el ambiente empresarial industrial peruano; como se colige en la edición de los resultados y entrevistas obtenidas con los ejecutivos logísticos. Esta condición no es diferente a lo reconocido y observado por múltiples administradores logísticos de ambos hemisferios. La manera que el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana presenta una correlación negativa muy baja, y aceptándose la hipótesis nula. Ello nos indica meridianamente el poco uso de este modelo en razón del Pvalor general obtenido y por otro lado se confirma dada la interacción negativa e inversamente proporcional del coeficiente de correlación de rho de spearman, debido a su escaso uso.

En la presente investigación hemos aprendido a decantar más eficientemente la información básica, y hemos corroborado que las relaciones humanas adecuadamente coordinadas rinden sus frutos; sobre la valides, exactitud, confiabilidad y precisión se han desarrollado filtros de mayor eficacia producto del entorno particular de cada cultura organizacional a tratar.

Formulación del problema

Se realiza la Formulación del problema a través del planteamiento del problema de investigación a través de la significación del Enunciado del problema ante los rápidos cambios en el ambiente de las organizaciones

tanto tecnológicas, ampliación de mercados internacionales, alta competitividad, etc. la empresa industrial debe reconfigurarse hacia valores de gestión que compartan efectividad en su desempeño, tanto en áreas que siempre tuvieron protagonismo en la asignación de recursos, tanto en áreas que se pasaron muchas veces por alto en la consecución lógica y efectiva de sus directrices, las mismas que han sabido desarrollarse empíricamente, generando profundos desmedros y pérdidas de gestión (control), es así que el área logística surge identificada como abandonada, al ser la más olvidada, llegando a ser considerada la cenicienta de las áreas de gestión propia administrativa; en el análisis de esta área encontramos que el abastecimiento como función logística y de ella como compras como su órgano ejecutivo cobran honda importancia al plasmarse como factor principal en la reducción de los costos de la empresa planteándose e indicándose que el 63% del costo total es costo de materiales para todo tipo de industria y de cualquier país, es decir que basta un esfuerzo óptimo mínimo en la gestión científica de las compras para lograr una fuerte reducción en el costo total. El Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento es una metodología de comprobado éxito de gestión para el abastecimiento, logrando en su uso efectivo fuertes reducciones en el costo total, así la metodología MPA desarrolla su análisis desde el conocimiento del entorno corporativo, especificación de requerimientos plan de aprovisionamiento, Análisis de mercados, desarrollo estrategias, evaluación y homologación de proveedores, obtención y selección de ofertas, negociación logística, preparación y gestión de contratos logísticos, la gestión logística internacional, la gestión de inventarios y los indicadores de gestión logístico marcan un adecuado derrotero conceptualmente estructurado para una gestión exitosa del abastecimiento.

Carranza (2005) afirma que, en el ámbito de la cadena de suministro, el transporte tiene una posición única en la interface de elementos y actores a lo largo de la cadena de valor.

Soret (2006) nos manifiesta que los que se desarrollan integradoramente mostraran meridianamente la importancia del MPA inducida en la gestión efectiva de las compras en la empresa privada en general, y que mediante una base de datos común es posible gestionar mejor todas y cada una de las actividades integrantes de la cadena logística.

- **Problema General**

¿De qué manera el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?

- **Problemas específicos**

- a) ¿Cómo el Análisis del Mercado de Abastecimiento influye en la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?
- b) ¿Analizar cómo la Función de Abastecimiento influye en la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?
- c) ¿Cómo las Estrategias de Abastecimiento afectan la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?

1.3 Objetivos

- **Objetivo General**

Demostrar si el modelo de posicionamiento de aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

- **Objetivos específicos**

- a) Describir si el Análisis del Mercado de Abastecimiento influye en la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.
- b) Verificar si la Función de Abastecimiento influye en la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.
- c) Comprobar si las Estrategias de Abastecimiento afectan la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

1.4 Justificación

Una importancia crítica para la realización de la presente investigación es la consecución de valores sostenibles en el desarrollo científico de la gestión del suministro en la empresa industrial. Ello se explica debido a la existencia de un fenómeno relevante, el cual por extraño que parezca las organizaciones industriales en su logística de entrada desarrollan métodos y procedimientos meramente empíricos, sin un sustento científico y comprobado a todas luces en la gestión efectiva de los recursos de la organización, fundamentada sustancialmente en el área de abastecimiento. Este estudio en cuestión manifestara explícitamente todas las profundas y completas posibilidades de gestión en todas las funciones del suministro a través del MPA; y de forma focalizada como un instrumento de gestión racional que conlleva efectividad en su desarrollo y logros funcionales; reduciendo el costo de materiales.

ITC (2015) nos manifiesta que en la empresa industrial en general este coste de materiales está alrededor del 63% del costo total a nivel mundial.

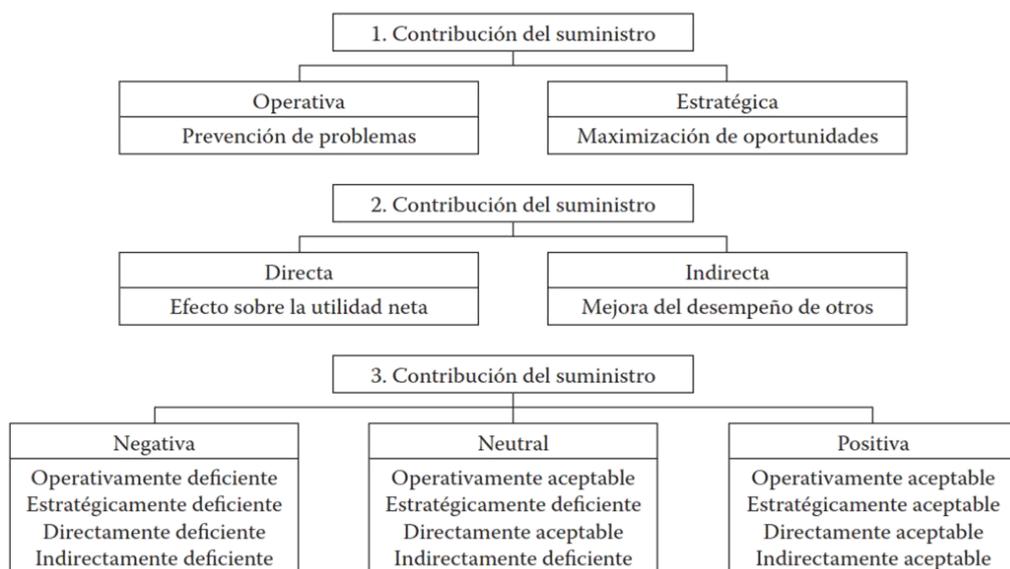


Figura 2. Contribuciones operativas y estratégicas del área compras

Fuente: Fraser, Leenders and Flynn, *Purchasing and Supply Management*, 2011, p. 7

Del análisis del cuadro precedente podemos colegir que, pese a la gran importancia manifiesta en la empresa mundial, dentro de la empresa industrial peruana el área logística ha sido y sigue siendo una de las áreas más desatendidas, lo que origina al ser la logística el sostén de todas las demás áreas, que todas ellas en su conjunto se mediatizan en su resultado y desarrollo. Es de carácter preponderante reconocer que de las áreas logísticas en la actualidad la de mayor relevancia es el área de abastecimiento, cuyo órgano ejecutivo es compras, la cual se demostrara que puede reducir sustancialmente el costo total en la gestión de la organización; mucho más allá de gestionar y/o lograr reducciones de costos a través de otras áreas como: Marketing, Recursos Humanos, Finanzas, Producción, etc. En la teoría administrativa en la década de 1990, el concepto de negocio principal no ha tenido un papel menor. Michael Hammer, James Champy, Peter Drucker y otros actores han insistido en que las empresas deben concentrarse en su negocio principal. Carranza (2005) nos manifiesta sobre el particular que no debe haber tenido un papel menor en este enfoque el paradigma que resulto ser Toyota: La coordinación de actores separados para convertirlos en orquesta.

Con los resultados obtenidos en la presente investigación será posible implantar y convalidar un sistema de gestión científico en el abastecimiento industrial, que derive en decisiones prácticas efectivas, es decir que permita resolver de forma dinámica, flexible y adaptativa todos los prolegómenos de la gestión operativa, táctica e incluso estratégica a través de la gestión eficiente del MPA en el suministro industrial y a través de un sostén metodológico funcional practicado, desarrollado y validado por las empresas industriales exitosas de clase mundial. Soret (2006) también nos indica que considerando también tomar en cuenta que la gestión global de la logística se traduce en gestión de flujos de información.

El desarrollo del MPA como instrumento de gestión del suministro industrial no solo resolverá un problema o más, sino que propondrá estrategias aplicativas que contribuirán a resolver la gestión empírica en el abastecimiento industrial. El conjunto de logros a obtener en su uso generará información que será de gran utilidad y podrá ser utilizada por las empresas industriales para tomar medidas conducentes y tendientes a mejorar paulatinamente y sosteniblemente el suministro en el sector industrial.

Carranza (2005) informa que la logística y, en su acepción más amplia, la administración de la cadena de abastecimiento es estratégica, y esto está fuera de la discusión académica de hoy en día. Los temas tratados con la aplicación metodológica del MPA podrán desarrollar a través de su justificación teórica el objetivo de la reflexión académica que este estudio contiene.

La aplicabilidad del MPA como instrumento de gestión en el suministro industrial generara nuevos conocimientos válidos y confiables para el ejecutivo del área, planteándose en conjunto como una nueva estrategia funcional que conllevara al éxito de la organización en su conjunto y de ella al sector industrial; y de ella al sistema empresarial peruano y de ella al crecimiento positivo y efectivo de la sociedad peruana, al contar con productos para su consumo a un precio conveniente, una calidad suficiente, una cantidad determinada y en el momento y lugar preciso. Casanovas y Cuatrecasas (2003) nos manifiestan que es necesario ponderar además que este flujo de materiales y productos se produce básicamente en el sentido del suministro a la demanda, y que se denomina descendente (o “aguas abajo” del flujo que forman estos materiales) por el hecho de estar dirigido hacia el consumidor, situado al final del canal.

1.5 Alcances y limitaciones

Según la Finalidad el tipo de investigación es básica ya que la presente investigación no busca primordialmente plantear resoluciones inmediatas de problemas prácticos sino buscar nuevos conocimientos y nuevos campos de investigación sin un fin inmediato ni específico. Según su profundidad u objetivo es de tipo de investigación descriptiva ya que las diferentes situaciones, eventos y fenómenos tiene como objetivo central la descripción identificando características del objeto de este estudio; siendo también correlacional ya que buscamos conocer el comportamiento que se da en una variable respecto a la otra variable relacionada.

Hernández et al. (2014) manifiesta que, aunque el tener tipos de investigación clasificatoriamente se soslaya la continuidad de los alcances del estudio en su causalidad, ya que durante el proceso puede ir cambiando su dinámica intrínseca durante la investigación incluso. Según el tratamiento de datos es del tipo de investigación cuantitativa pues nos centramos en aspectos observables fundamentalmente y completamente susceptibles de ser medidos y cuantificados en los diferentes fenómenos estudiados, basados en conocimientos empíricos y validados por pruebas estadísticas. Según el lugar es de tipo de campo ya que se plantea en una situación natural ya que nos permite generalizar los resultados obtenidos a diversas situaciones similares y porque no es posible seguir el riguroso estudio de control que se da en laboratorio. Según la concepción del fenómeno es una investigación nomotética, ya que se pretende relacionar los preceptos o leyes genéricas que caracterizan los fenómenos del estudio.

Espacial

La presente investigación medirá la influencia del modelo de posicionamiento del aprovisionamiento en la gran empresa industrial en Lima metropolitana, de la región Lima y provincia de Lima.



Figura 3: Ámbito geográfico de desarrollo de la gran industria en Lima Metropolitana.

Fuente propia

Temporal

El objeto de estudio tomará como punto de partida el año del 2017 en adelante hasta completar la recolección y tratamiento de la información, como también la publicación de los resultados de la presente investigación.

Limitaciones de la investigación

Hernández, Fernández y Baptista (2014) expresa que al ser un estudio descriptivo, al fundamentar estudios correlacionales previos y además planteándose que entre los cuatro alcances: Exploratorios, Descriptivos, Correlacionales y Explicativos fuertes vínculos que desarrollan un espacio continuo de causalidad; y siendo nuestro estudio cuantitativo, indicamos que al estar la teoría en piezas y trozos, estando el grado de desarrollo del

conocimiento sobre el tema de investigación luego de la investigación bibliográfica pertinente especificaremos las características, propiedades, rasgos del fenómeno analizado y/o funciones del manejo de la logística de entrada al asociar las variables que permitan predecir de como el Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento se plantea como una alternativa de solución efectiva frente a los diversos sistemas de gestión empírica limitados desarrollado en el suministro industrial determinando relaciones propias entre las diversas dimensiones e indicadores definidas para las empresas industriales analizadas y como se manifiestan en su gestión de suministros mostrando los ángulos de cómo sus componentes se pueden derivar hacia el Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento para una gestión efectiva. La presente investigación focalizara únicamente a la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

Ávila R. (2001) nos manifiesta las limitaciones que declaramos respecto a la cobertura del presente estudio por la razón son: La carencia de estudios de investigación de postgrado en logística de entrada de las universidades nacionales, al momento del estudio, aunque si ha existido pocos trabajos de investigación a nivel de Licenciatura; así también como la falta de actualización de los registros de bibliográficos referidos al tema de investigación. Los bancos de datos incompletos y no actualizados, en el desarrollo de técnicas científicas en las empresas industriales del país. El período de tiempo de recolección de la información comprende un año de duración a partir de agosto del 2016. La falta de cooperación de los funcionarios de las empresas industriales para suministrar información actualizada o parte de su data histórica. Una limitación muy importante la refiere la fidelidad y veracidad de los datos, por contextualizar componentes subjetivos. El tamaño de la muestra, que se tomará constituye dentro del marco muestral elegido no posibilitará generalizar los resultados a obtener a la industria nacional, pero si nos demostrara un perfil muy delineado de la realidad holística. En vista que el diseño a aplicarse no es experimental, no se establecerá una relación causa-efecto

sino sólo establecerá relación entre las variables en cuestión. Algunas de estas limitaciones son factores externos a la investigación que eventualmente se presentaran durante el desarrollo del estudio y que escapan al control de la investigación.

1.6 Definición de variables

La Definición Conceptual de Variables: Partiendo de la definición original de la terminología del latín *variabilis*, la variable es todo aquello inestable, inconstante y mutable, que siempre puede ser sometido a algún modo de cambio. Aunque posea cierta identidad el entorno lo hace cambiar en su magnitud. Las variables logradas en la presente investigación han superado los criterios de eliminación y aprobación como manifiesta Caballero A. (2015) teniendo tres parámetros a comprobar como son su atingencia, observabilidad y medibilidad; usando la analogía de definir la empresa de acuerdo con su tipo se le puede identificar o clasificar por ejemplo por su tamaño, constitución, actividad que realiza, gestión, propiedad, etc. En este apartado desarrollaremos condiciones semejantes en su destino, atendiendo a Ander E. (1,982) podremos definir nuestras variables de trabajo de acuerdo con las clasificaciones siguientes: Según su naturaleza son variables cuantitativas ya que son susceptibles de ser evaluados en su medición en cantidad y proporción; consiguientemente son variables cuantitativas continuas ya que admiten ser divididos en su magnitud. Por su dominio o relación causal se presentan como: variable “x” o “1” o independiente definida como: Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento, que es la que ejerce el dominio de causa y modifica con su evolución. Además, tenemos la variable “y” o “2” o dependiente definida como: Gestión efectiva del suministro industrial, que es el efecto o resultado al cual se ve condicionado, planteándose como respuesta a lo generado por la causa. Por su amplitud las definimos como variables colectivas ya que son las empresas las unidades de observación y no los individuos. Por su nivel de abstracción corresponden a variables intermedias ya que son los que presentan mayor cercanía a la sustantividad fáctica mostrando aspectos particulares de las variables generales. Por su carácter de escalas o nivel de medición se plantean como variables cardinales ya que expresamos los resultados en cantidades y de ellas variables cardinales de intervalo ya que presentan grado y orden en las categorías cuantitativas tratadas. También como afirma Vara (2012) se clasifican según el interés del estudio los que

corresponden a ser variables relevantes. Como manifiesta Caballero A. (2015) además las variables tratadas son susceptibles de ser clasificadas o identificadas o definidas: Por la cantidad, en variables de cantidad continua, ya que admiten valores enteros y fraccionados. Por la jerarquía o escala no son catalogables ya que esta solo se utiliza para variables cualitativas. Por su división desde el punto de vista lógico-formal son variables proposicionales, ya que genera mayor rigor y formalización en el análisis, al usar simbología de lo expresado en el común hablar.

Indicamos que las definiciones de nuestras variables están tratadas por comprensión, ya que los datos del dominio al poseer el atributo pertenecen a este conjunto. En la conceptualización pertenecen al dominio de la variable independiente todos los datos que en común tienen el atributo del “Modelo de posicionamiento del aprovisionamiento” que es una metodología de gestión científica de los suministros de alta performance en los resultados más importantes de la gestión logística empresarial.

Coadyuva de forma capital en la consolidación de la rentabilidad y la optimización de todos los recursos de gestión del área logística y por ende de la empresa; en su desarrollo diagnostica y analiza tres dimensiones: El impacto (como la carencia de ese material o servicio afecta las líneas de producción), el riesgo bajo dos estadios (distancia al mercado de suministros y tipos de mercado de suministro), y el valor (utilizando como herramienta de definición indicadores como el plan selectivo ABC, en su modelo simplificado 80 / 20); esta metodología de gestión científica de las compras es validada y ampliamente utilizada en las empresas multinacionales de clase mundial en Europa. Es importante además anotar que pertenecen al dominio de la variable dependiente todos los datos que en común tienen el atributo de la “Gestión efectiva del suministro industrial” definiéndose como la administración de proveer eficaz y eficientemente equilibradamente a la organización industrial de lo que requiere para su operación.

La Definición Operacional de Variables: Si consideramos que todo factor que puede tener un dominio cambiante se puede considerar variable científica, ya que influyen directamente en los resultados de la investigación, al conservar valores invariablemente cambiantes inherentemente por propia definición y al ser observable, es capaz de ser medida y analizada en las unidades de estudio, bajo la perspectiva de la investigación científica.

Hernández et al. (2014) nos manifiesta que tomando también en cuenta el por qué ellas adquieren valor cuando generan una interacción entre sí, al ser integrante de una hipótesis o teoría formando constructos hipotéticos.

Cabe resaltar que estructurando o categorizando las variables ellas pierden atributos con fines de diagnosis para presentar los efectos alcanzados, es decir no estructuramos las variables con fines analíticos para no perder información en los análisis estadísticos, habiendo recolectado los datos en su propia naturaleza, tomando en cuenta que tanto el método como la estadística son transversales a la investigación. Obteniéndose así el valor final como la valoración de lo medido, tomándose en cuenta su orden, origen y distancia en el diagnóstico.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Teorías generales relacionadas con el tema

Investigaciones internacionales de teorías pertinentes

Considerando en el establecimiento de diversas teorías que coadyuven en la elaboración de la presente investigación hemos considerado dentro de los propósitos de utilidad de estas teorías algunos criterios sustentatorios a las mismas, como son entre otros la parsimonia entendido como la moderación, medida en función de su sencillez, sin que ello habilite superficialidad en la misma, plantearse de manera simple para un fácil entendimiento. Otro criterio de evaluación ha sido la perspectiva de la teoría en función del mayor número de aplicaciones y fenómenos que se ha podido explicar. Se tomó en cuenta además el criterio de fructificación en vista que estas teorías que hoy planteamos seguidamente han sido capaces de generar mayores interrogantes y descubrimientos teórico-prácticos.

La capacidad de poder describir, explicar y predecir ha sido otro criterio que hemos tomado en cuenta, al poder incrementar el entender las causas de los fenómenos en estudio, considerando en su predicción si es capaz de manifestarse de forma semejante ante diversos entornos singulares. El último criterio tomado en cuenta ha sido el de la consistencia lógica ya que las diversas proposiciones de estas teorías se han manifestado a través de frecuentes y apropiadas interrelaciones, así también al ser mutuamente excluyentes por no repetir o duplicar su propuesta y también al no presentar incoherencias producto de contradicciones internas de la propia teoría general.

Mendoza, Alfaro & Paternina (2015) menciona que al analizar la teoría General de la Gestión Logística indicamos como manifiesta que en el análisis de las estructuras con la determinación de focos económicos

centrados tanto en la distribución como en la distribución ellas se manifestarán de forma efectiva a través de estructuras intermodales de movimiento de carga ello producto de la alta flexibilización del contexto económico global y todo ello sujeto al interés práctico de las ciencias aplicadas y económicas, que buscan mejorar y propagar programas tecnológico profesionales en logística así como sus áreas afines directas.

Rozo (2014) nos afirma que en la gerencia logística tal cual plantea en su análisis deberemos tomar en cuenta la fuerte tendencia que existe en la globalización de entrelazar de manera línea funcional las operaciones y actividades propios de cada uno de sus sectores puesto que la alta competitividad se ha definido conseguirla a través de la disciplina logística; entendiéndose también que el traslado diverso de información y productos desde su origen hasta el punto final y entre socios integrantes de una cadena de aprovisionamiento, llámese también cadena de suministro o cadena logística o supply chain, no son más que redes que nos sirven de caminos diversos para el logro integrado del comercio de proveedores, productores y a sus distribuidores; basados en una eficiente, perdurable y predominante nivel de servicio para los clientes, estos son los medios propios de la administración o gestión logística más sin embargo ellos se manifiestan a un nivel superlativo producto de un andamiaje estratégico a través de una gerencia logística integral o también denominada Supply Chain Management.

Siendo así que la gerencia de la cadena desarrollará sus esfuerzos fundamentales en un trípode constructivo que son la integración de la dirección del aprovisionamiento, el almacenamiento, y el transporte y su distribución. Entendiéndose que como toda metodología de gerenciamiento buscará como vórtice final siempre el nivel de servicio al cliente, logrando así entregar pedidos de forma eficaz en términos razonables, tanto en costos, cantidad, calidad y plazos de entrega. Planteándose así también que entre las responsabilidades fundamentales

de la gerencia logística tendremos fundamentalmente los siguientes parámetros de gestión:

- El monitoreo del movimiento de los flujos internos de los diversos materiales y recursos de toda la empresa en especial los derivados de las operaciones productivas, así como la supervisión directa de los costos y la generación de valor agregado propio para la empresa.
- Desarrollo de la interfase de la administración de la operación logística de forma coherente con el plan estratégico de la compañía.
- Integramiento y factibilidad de soluciones a los problemas logísticos que se plantean producto de las negociaciones con los diversos integrantes de la cadena con una resolución sinérgica pro competitividad de las partes involucradas.
- Estructuralización, optimización, vinculación y análisis de los diversos procesos tanto de suministro, almacenamiento, producción y proveído al cliente tomando como sustrato de toda operación al nivel de servicio.

Ríos, Portugal & Gonzáles (2012) nos plantea sobre la Logística y la Calidad tal cual comentan tendremos que interrelacionar y homogenizar diversos parámetros, variables, preceptos y conceptos entre calidad y logística en vista de que ellos se ven por demás expuestos frente a los sistemas productivos, que emergen a la luz de la alta competitividad, tanto en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales; entendido también que muchos oferentes a plantearse serán empresas transnacionales con metodologías y desarrollo herramental de productividad comprobada. Es así como la sensibilización hacia los valores intrínsecos de calidad desarrollarán tomas de decisiones efectivas y coherentes con los objetivos organizacionales.

USAID (2011) nos indican que los valores vitales de concreción a las múltiples necesidades humanas primarias tanto de salud como de satisfacción básica ha conllevado al planteamiento del desarrollo de

Teorías Logísticas Complementarias hacia las poblaciones diversas en emergencia; es así como se manifiesta en la agencia de los Estados Unidos para el desarrollo internacional con entornos prácticos logísticos que conllevan y mantienen a cargo el mejoramiento, revisión, diseño y manejo de sistemas logísticos parciales o totales para ser adecuadamente tratados y desarrollar el levantamiento de información al estar inicialmente orientados los datos con un fin específico para los sistemas de control de inventarios; es así que se plantean el desarrollo de logística primaria sustancial, pero vital en las organizaciones diversas del planeta, evaluando de esta forma el funcionamiento de un sistema logístico integrado eficaz y capaz de poder supervisar y mejorar constantemente su sistema logístico; entendiendo a cabalidad los principios y conceptos que subyacen en la gerencia de las diversas cadenas de suministro a plantearse en zonas de riesgo, así está logística básica detalla las funciones del ciclo u operaciones logísticas incluyendo además la evaluación del vital e inexorable nivel de abastecimiento, como también el control de los inventarios y el diseño más adecuado de su sistema de retroalimentación en ciernes.

OPS (2001) nos manifiesta así también la organización Panamericana de la salud que identifica con meridiana claridad que las deficiencias en la administración del abastecimiento tienen graves e insalvables consecuencias, ya que éstas usualmente no radican en la mera adquisición de bienes y servicios sino que además habrán que tener una rigurosa atención en el manejo de aquéllos suministros recibidos, así también en referencia a los sobrestocamientos que se desarrollan y plantean en los diferentes niveles centrales de distribución, ocasionando muchas veces por inverosímil que resulte con la carencia total de los materiales vitales en los lugares de necesidad real con su conclusión muy grave en su resultado. Contenido además que existirán carencias en los sistemas de almacenaje producto del exceso ante las fallas de planeamiento, los centros de almacenaje serán superados y saturados

permanentemente. Cabe resaltar que los procedimientos propios de una gestión logística moderada y eficaz muchas veces perderán tal condición al ser superadas debido a las presiones de alta emergencia a las cuales se verán sujetas.

El mejor rendimiento y mayor transparencia logrado en el manejo de los suministros alrededor del mundo a través de una gestión eficaz profundamente humanitaria, han logrado en la última década un valor aceptable para las necesidades de emergencia en curso; tanto así que el control efectivo y responsable de la cadena de suministros ha tenido como inicio en su desarrollo una efectiva administración de suministros de emergencia. Entendiéndose también de que este concierto de principios que rigen en la aplicación multisectorial de las operaciones cotidianas de las diversas organizaciones de este tipo se rigen y tienen un fiel cumplimiento marcado en sus principios al nivel de la emergencia. Es importante anotar que a nivel nacional es la respuesta efectiva y apropiada la que generará mayor confianza en la comunidad internacional, y en las organizaciones humanitarias para su lógica y pronta respuesta local en la administración del flujo de los suministros, al garantizarse la rápida entrega a los más apremiantes necesitados.

La adquisición, el transporte y la distribución son de hecho críticas para la asistencia material de una zona en desastre; pero ello no admite que no exista un marco mínimo en el manejo eficiente y mayor aprovechamiento de los recursos en movimiento; es así como la logística de emergencia se presentará como una estrategia y arte de obtener los recursos prácticos de una manera organizada y rápida con un aprovechamiento máximo de los mismos. Una actividad por demás preponderante será como sabemos la planificación y los preparativos proactivos en los diversos niveles de gestión del Estado. Es así que la previa ubicación y disponibilidad de diversos medios lograrán desarrollar la posibilidad de un uso adecuado de los diversos recursos para la emergencia en los países y en las

organizaciones; todos estos mecanismos buscarán estandarizar y generar protocolos de los diversos procesos a tomar en cuenta ante una emergencia en desarrollo, siendo los preparativos cruciales para una respuesta efectiva logística, los protocolos o testimonios escritos de la gestión a desarrollar ante determinados fenómenos permitirán de forma eficaz el control, seguimiento y monitoreo de los suministros ante las diversas actividades requeridas por el despliegue logístico sobre estudios preparados, conocidos y probados antes del proceso en emergencia. Es así que la cadena y sus diversos eslabones o segmentos estarán vinculados muy estrechamente y por ende la fortaleza de toda la cadena de emergencia dependerá de los resultados de los demás; ante esta posibilidad el manejo de suministros debe poseer un enfoque integral que incorpore de manera clara y contundente los diversos segmentos logísticos considerando una secuencia de vínculos y relación causa efecto con una probada interdependencia para contener la emergencia en ciernes; siendo así que la administración de las provisiones humanitarias como su sistematización más relevantes con su fortalecimiento de las capacidades operativas se constituyen tomando como cimiento a la logística de los suministros.

Bowersox, Closs & Cooper (2007) afirma que en referencia a la Administración y Logística en la Cadena de Suministro tal como manifiesta existe un profundo adelantamiento desde los modelos de gestión del almacén y el patio de transporte con la actual y preeminente participación ejecutiva del área en las juntas directivas de las principales empresas del globo; es así que la administración de la logística de la cadena de suministro entiende un desarrollo consuetudinario y alargado desde los fundamentos básicos logísticos de forma interna en la estructura de la cadena de abastecimiento; óbice de ello es la fuerte estructuración del contexto de gestión de la cadena de suministro al plantearla dentro de la integrada estrategia empresarial; entendido también que la alta competitividad mundial ha generado que en su

economía se vea una masiva importancia a la logística dentro de las cadenas de suministro.

Bajo este entorno es la logística la encargada del desplazamiento de diversos materiales, productos e información a través de los integrantes de los diversos eslabones que la logística incluye. Es así que existirá una descripción muy pormenorizada en el ejercicio de las prácticas logísticas para un concierto de trabajo en la economía global, tanto como los principios logísticos nos llevarán en su desarrollo al logro de ventajas competitivas inesperadas, y deberemos desarrollar dentro de la cadena un método conceptual de integración que nos haga partícipes de la estrategia en la cadena empresarial de su abastecimiento; esto es entre otros los lineamientos sobre los cuales el Consejo de profesionales para la administración de la cadena de suministro (Council of Supply Chain Management Professionals, CSCMP), manifiesta en su aplicabilidad.

Voysest, Vreca (2009) nos indica que es así que la Cadena de Abastecimiento en la Gestión bajo Entornos Competitivos tal cual contempla la formulada combinación que sintetizan un conjunto de variados factores lográndose condiciones inherentes para la mejora de la competitividad empresarial; estos factores evidenciarán por un lado la reducción de costos, la mejora al servicio al cliente, la reducción de desperdicios, optimizar la calidad, entre otros factores; cabe anotar que bajo este entorno las TIC cobran importancia crucial ya que la factibilidad de la gestión moderna de la cadena de suministros sólo será posible a través de ella; es importante anotar la profunda necesidad de tener especialistas para el manejo adecuado de los entornos cambiantes en el desarrollo de la cadena y los profesionales bajo cargos de desarrollo complementario a los intereses de la empresa deberán sumirse a las tareas propias de sus entornos directos, como son la producción, el marketing, finanzas, etc.; al ignorar estos requerimientos se evidenciará efectos negativos por ignorar las necesidades de especialización del personal

integrado la cadena, cabe acotar que también el uso de otros profesionales conllevará el peligro de subordinación de las tareas de abastecimiento a otras áreas relacionadas pero sin la preeminencia esperada, generándose continuos problemas de comunicación y coordinación.

Para todos es sabido que uno de los activos más preponderantes de toda organización empresarial son sus inventarios y se evidencia por ello que un buen manejo de monitoreo de los mismos conllevará al desarrollo de un buen sistema logístico, conviene mencionar también que el control de inventarios va tener un valor preliminar desde ventas y hacia producción; es común que frente a problemas de liquidez siempre se recurra a buscar culpables aparentes que nos darán evidentemente de primera mano a mostrar los síntomas mas no así el verdadero problema con sus causas; entendido que ellos emergen producto de sistemas de servicio logístico involucrando a los procesos de ventas y producción, por tanto de no ser así en su análisis estaríamos frente un ciclo de negocios parcial.

Es sabido en todo ambiente empresarial que la razón a desear de las actividades o tareas logísticas son las de servicios de apoyo a las demás actividades del negocio generándose como puente entre la operativa de los diferentes procesos en acción; cabe mencionar que bajo este entorno existirá la disquisición entre la disposición y el logro de los procedimientos, subyace además de manera importante la actitud que se genera producto de los problemas en el curso de los procesos de suministros, planteándose el anonimato de personas que no reciben reconocimiento pero si se afectan por críticas contundentes por la escasa falla. El recurso humano presentará características de pro actividad además de necesidad constante por aprender y tomar decisiones frente a extremas situaciones, planteándose una simbiosis entre la tecnología y el clima organizacional para producir resultados óptimos. Estos recursos humanos deberán ser permanentemente cualificados en su formación de especialidad y desarrollando una difusión profesional efectiva,

teniendo ello como incentivo del proceso. Las leyes básicas de la física análogamente se proponen como leyes básicas de la logística, agregándose variables de control como el desarrollo de la calidad total, el flujo continuo, la eliminación de desperdicios, etc. debiéndose así asignar el rol adecuado preeminente en la integración de las actividades logísticas.

Pulido (2014) afirma que en la gestión de la cadena de suministros tal cual plantea es la pasión un valor muy humano del cual se debe arrojar todo el interés por conseguir los objetivos organizacionales logísticos en toda la cadena, evidenciándose que en los modelos pragmáticos se manejan sofismas como resoluciones ideales para todos los problemas, y ello evidentemente no es así, siendo el valor humano trascendental al éxito de toda iniciativa; se entiende así que existirá un grueso porcentaje en el desarrollo de las cadenas de suministro responsabilizándose en valores de 60% al componente humano y el resto a los demás; ello por la sensibilización contenida en el recurso humano en su alineamiento hacia las metas y objetivos, en esa concientización se hablará de alineación dinámica.

Es importante anotar que el fuerte impacto que ocasiona la conversión de los procesos logísticos indexados hacia procesos dentro de una cadena de suministros, nos obliga en forma apremiante buscar estabilizar a todos los componentes propios que se darán en nuestra generación de valor; el costo-precio propenderá una relación más positiva en el servicio de la calidad al cliente; planteándose así beneficios para el cliente de mi cliente como para los proveedores de los proveedores.

Ballou (2010) nos manifiesta que la Logística en la Administración de la Cadena de Suministros tal cual manifiesta en sus análisis en su primer entorno se da con la logística del negocio y su involucramiento en la cadena de abastecimiento planteándose entre 60 a 80% de cada venta

realizada absorbida por la gestión propia logística; la administración propia de la cadena de aprovisionamientos enfocará aspectos de planeación, organización dirigida y control de las diversas actividades elementales y claves en el éxito de las organizaciones competentes; además se manifiestan que la planeación estratégica contemplará superlativamente el quehacer logístico, así como la toma de decisiones efectivas en función de ello; es la disponibilidad para nuestros clientes de los objetivos de abastecimientos básicos como lo son al precio más conveniente, bajo condiciones deseadas, en el lugar y el momento oportuno es de orden fundamental; existirá una lógica conceptual en el pensamiento sistémico logístico que conlleve la efectividad de la administración de la cadena de abastecimiento.

Es así que existirá un trípode entre las diversas estrategias o tácticas vinculadas al entorno de gestión de la cadena de suministros focalizándose en la localización, la transportación y los inventarios; ello teniendo como fondo el aumento de la internacionalización de los negocios y globalización constante, enfatizándose por ello que la cadena de abastecimiento y logística se practique en un escenario de competencia mundial; la administración estará pues desarrollada por actividades de integración de la propia cadena de suministro teniéndose para las decisiones administrativas y de orden operativo las tecnologías de información y comunicaciones.

Chopra, Meindl (2008) afirma que en la administración de la cadena de suministro tal cual comunica existirá la meta primaria de no solo desarrollar conceptualización o estrategias básicas de una cadena de abastecimiento sino ello contemplará además el duro seguimiento de consolidación de las herramientas cuantitativas para el entendimiento y análisis posterior; es así que la estrategia de la cadena de aprovisionamientos como sus objetivos y metas estratégicas claves se desempeñarán sustentadas en metodologías cuantitativas para el análisis

de la cadena de aprovisionamiento; ello evidenciará de forma meridiana con el otorgamiento de una competitividad respetable en el desarrollo de una estrategia sustentada en la propia cadena de abastecimiento.

En el marco de desarrollo estratégico se identificarán entre otros diversas directrices como la fijación de precios, el inventario, la infraestructura, el transporte, la información y el aprovisionamiento; siendo todas ellas claves e interactuantes para el logro definido de los objetivos organizacionales, desarrollándose ellos tanto a nivel práctico como conceptual en la planeación, establecido el diseño y operación de la cadena; tomándose como palancas a ellas en su conceptualización y pragmatismo, cabe anotar que la cadena ha sufrido un crecimiento o desarrollo propio a sus entornos de trabajo internacional tomándose en mayor actualidad la fijación de precios a través del aprovisionamiento científico; es importante condicionar que el éxito de la cadena de abastecimiento será posible sólo si las relaciones de sus diferentes componentes externos que conforman sus eslabones en su inicio y final sean beneficiosas a todo el conjunto de empresas comprometidas.

En este análisis también se tendrá que determinar en las diversas funciones si es factible la subcontratación o manejo interno de las actividades propias de gestión de la empresa, teniéndose en los coeficientes o indicadores los valores suficientes y necesarios para el control de la cadena de suministro en sus diversas fases, buscando la mejora concerniente a su desempeño, siendo las tecnologías de información el sustrato de las mismas, teniéndose que analizar y administrar el riesgo interno y externo de la cadena, pasándose por el comercio electrónico mundial, desde las diversas redes de distribución, teniéndose un mejor aspecto de acción en la visión integrada de la propia cadena.

Gattorna (2009) nos indica al respecto de las Cadenas de Suministros Dinámicas se manifiesta a través de un análisis que comienza desde la percepción antigua de la cadena como un mero conjunto de enlaces, hacia el entorno de estructuras tecnológicas modernas que concreticen en la mecánica de esta cadena la harás posible de realizar innumerables actividades empresariales y no empresariales. Las cadenas dinámicas se potencian de manera reactiva por los cambios de los deseos y necesidades de sus propios clientes y son accionadas de forma proactiva con la energía de sus recursos humanos involucrados.

Es importante anotar que la dinamicidad de la cadena sólo existe de forma orgánica, y pensar que ella logre algún tipo de desarrollo por el solo hecho material nos conllevará a errores antes de empezar; el dinamismo sólo es creado por el hombre mas no así por ningún otro estereotipo; ya que corresponder a los cambiantes deseos de los clientes a través de mis propios recursos humanos que determinan diferentes y diversas estrategias con ello es una normalización en movimiento, desarrollándose mayor control sobre el flujo dinámico de las personas; es importante anotar que el statu quo de las diversas compañías en el mundo suelen radicar exclusivamente en reducción de costos dejando muchas veces de lado su propio crecimiento, entendiéndose que una provisión estructurada de la propia cadena mecánica debe asociar la operativa de la empresa con los futuros deseos del cliente modificándose de esta manera dinámica y sistemáticamente las operaciones para dar cumplimiento a la variación de las expectativas asociadas por el cliente; desarrollándose así una múltiple alineación de la cadena de aprovisionamiento, lo que originará una mejor obtención de valor para sus actividades; el vertiginoso cambio en los diversos sectores de la economía mundial nos conllevan al desarrollo de la efectividad operativa de las redes logísticas, por las altas exigencias de la competitividad mundial; desentrañar y hacer un análisis pormenorizado de los componentes de las fuerzas que intervienen en los componentes de la

cadena de aprovisionamiento es una tarea ardua y a la vez retadora al ingenio y capacidad de los ejecutivos involucrados; el recurso humano se plantea nuevamente y moderniza como protagonista vital en el desarrollo de las cadenas, siendo la cultura organizacional y el liderazgo organizacional valores que emerjan en un clima de interacción entre proveedores, personal interno y clientes; definiéndose así una creación de valor propuesto en su alineamiento en movimiento; el factor crítico más importante que por los próximos decenios seguirá marcando un hito en el éxito con su participación propio de su talento y flexibilización humana, es la que contendrá el éxito de la coordinación vital entre tecnología y la alta criticidad de mantenerse en mercados caóticos y dinámicamente cambiantes con su participación sustantiva.

Chase, Jacobs & Aquilano (2009) afirman sobre la Administración de Operaciones de Producción y la Cadena de Suministros (AOS) de acuerdo a las manifestaciones planteadas nos evidencia que el incremento de la productividad a través del desarrollo de la misma ha sido posible en función de lo desarrollado en esta teoría, validándose sus resultados a nivel mundial; la relación positiva existente entre otras metodologías complementarias como Six Sigma ha logrado que la planeación de los recursos propios de la empresa sean planteados de manera efectiva, ello evidencia de forma clara al desarrollar el pensamiento sistémico de la empresa de forma general aquilatándose los significados propios de esta gestión.

Es a través de la desintegración o seccionamiento que la gestión de operaciones y sus abastecimientos son llevadas a cabo de una forma efectiva; adicionando a la misma tener una visión de carácter global, como también de mayor desarrollo puntual en los servicios. Correspondiendo el coordinado diseño y posterior desarrollo del proceso administrativo fundamental para la toma de las múltiples, variadas y constantes decisiones; siendo los especialistas logísticos los encargados

de determinar el mejor camino para el logro de ello, contemplando además el manejo efectivo de los procesos; si bien los gerentes determinan el curso estratégico de la organización, la meta de nuestra área en desarrollo contendrá el valor de calidad en los productos y así aumentar el patrimonio de la organización; cabe resaltar que organizaciones que llevan a cabo el AOS son aquellas que lideran actualmente el mercado altamente competitivo, no se puede soslayar en ningún caso que los instrumentos y técnicas empleadas para las cuestiones resolutivas de los problemas que afectan permanentemente a las organizaciones sean afrontadas de manera adecuada por el AOS.

Si bien la estrategia y los procesos como también la prevención y control en la cadena de abastecimientos así como los procesos, estrategias y programación van a corresponder a secciones generales del manejo tecnológico logístico; las cuales sólo serán posibles si las estrategias básicas se apoyan entre sí; es decir tanto la estrategia financiera como la de operaciones, como la de marketing solo desarrollarán el negocio en general si tienen como base la estrategia logística bien definida, lográndose así organizaciones altamente competitivas o que ya realizan cambios para llegar a hacerlas, por tanto será necesario también conocer la administración del cambio a fin de que la organización de los nuevos proyectos puedan realizarse según lo planificado, tomando invariablemente como logro del mismo su temporalidad como su presupuesto; tanto así que con el desarrollo de los procesos internos adecuadamente diseñados se podrá construir diversas características singulares tanto en los procesos de servicios como de producción; contemplándose superlativamente que para el diseño idóneo, será esencial mantener el sustrato de la calidad, es así que todos los parámetros de la estadística y matemática de la calidad, mostrados en el control estadístico de los procesos definirán y mantendrán el estándar de calidad tratado por la organización.

Es importante anotar además que las restricciones formarán parte de la rutina diaria de toda organización y es en su administración de ella es que podremos adicionar recursos básicos para soslayar los diferentes tiempos muertos u ociosos del sistema, que evidentemente restarán la generación de utilidades, pues al ser obstáculos se mantienen como factores limitantes a la optimización de los recursos de la organización, ya que en las diversas organizaciones son obstáculos claramente identificables; subyace así el interés del manejo adecuado de la cantidad abundante de datos y su transformación en información para un entendimiento adecuado de las ideas propias del negocio; la expansión de estos enfoques abarcan al sistema completo, desde los orígenes del mercado de proveedores hacia el final con la distribución de los productos con los servicios complementarios inherentes al proceso; cabe acotar que la función financiera relacionará directamente de manera primordial su relación con la capacidad de los recursos en aplicación; las decisiones al ser clasificadas en sus niveles operativo, táctico y estratégico ampliarían la extensión del horizonte planteado, así como su temporalidad esperada, ello planteado por la singularidad del ejecutivo en su decisión, aunque estas decisiones generalmente corresponden a cambios inesperados, ellos también corresponden a modelos de ciclos propios de la organización, como lo son las decisiones recurrentes, como de las decisiones extraordinarias; cabe anotar que el éxito competitivo debe de clarificarse a través del sistema de abastecimiento al servicio de las operaciones completas en la organización, debiéndose entender que las estrategias planteadas tienen como información inicial los indicadores de performance de las áreas involucradas.

Bajo este entorno de la administración de operaciones y suministros se conllevan además el manejo sistémico aunado con metodologías innovadoras como producción esbelta e incluso el conocido sistema Just in Time, ya que en sus elementos nos propone rapidez en la respuesta en el manejo de los suministros con logros eficientes; desarrollándose bajo

un entorno que se plantea en el planeamiento de requerimiento de materiales como del planeamiento de recursos de manufactura en la cadena de suministro; no olvidándose del desarrollo clásico de la administración de la demanda, la fructificación de las ventas y procesos, como también del control de stocks y la programación propia de las operaciones; cabe anotar también que todo el material a ser movido en su generación de valor agregado posee una propiedad de interrelación constante, teniéndose en el diseño de la estrategia como valor que dicta su propio marco de desarrollo, siendo el diseño de los procesos lo que definirá la forma de administrarlos; por último esta teoría de la AOS indica que las formas más inteligentes para aprovechar la gestión del cambio será la integración de los nuevos mercados con productos más capaces y tecnologías más rendidoras frente a las nuevas oportunidades que aparecerán de manera permanente en los mercados.

(Ballou, 2010; Bowersox et al. 2007; Gattorna, 2009; Voysest et al. 2009) nos manifiestan así también diversos teóricos, que la forma más efectiva de administración es a través de la integración de las funciones, con la departamentalización adecuada de cada área en el cumplimiento de sus funciones intrínsecas, afectándose de esta forma hacia una gestión altamente competitiva, que reconoce los esfuerzos y las coordinaciones al interior de la propia organización.

Johnson, Leenders & Flynn (2012) afirman que la Administración de las Compras y Abastecimientos es una teoría que como plantean, analizan y manifiestan contemplan que la supervivencia y éxito en las organizaciones son determinadas por el efectivo abastecimiento, lo que generará responsabilidades sobre los actores de la cadena de suministro, ya que no sólo será cuestión de supervisar diversos factores involucrados como el flujo de ellos, tomándose las restricciones tanto ambientales, políticas, de seguridad y sociales; teniéndose en cuenta que los resultados financieros se originan de manera directa bajo responsabilidades al grupo

encargado de suministro, lo que conlleva que la red logística mantenga cubiertas las operativas y estratégicamente las necesidades de todo momento de la organización; consolidando que en sus resultados se mantengan con alta performance la respuesta hacia los mercados potenciales y futuros.

Durante muchas décadas los mentores de la administración efectiva de compras y suministros han mostrado una clara convicción además de lógica sustentación de como el abastecimiento científico logra alcanzar de manera por demás efectiva el desarrollo de las estrategias y metas organizacionales; el desarrollo tecnológico y administrativo tan cambiante de los últimos tiempos ha obligado al desarrollo y mejora de la efectividad en el aprovisionamiento, teniendo como complementos en su seguimiento variados requisitos tanto de transparencia, como de seguridad y ecológicos; los mismos que han necesitado nuevas y variadas métricas significativas para el control adecuado de los mismos intereses en el desarrollo de la logística empresarial; lo que originado diversos desafíos que han incrementado la complejidad para la administración del abastecimiento en el concierto mundial; la administración de los suministros desarrollan criterios decisorios fundados en tres niveles a conocer y lograr, los estratégicos, los operativos y los suplementarios; la misma que interactúa directamente con los estados financieros de la organización, como la dimensión de la administración del riesgo, teniendo como marco el orden social y ambiental; volviéndose de esta manera un desafío para las complejas decisiones de probadas relevancia en la solidez del suministro completando su alineación con los objetivos de la empresa, trocándose a una ampliación de las fronteras prácticas y teóricas en la administración del suministro.

Cabeza (2012) indica que la novedosa teoría de la Logística Inversa en la Gestión de la Cadena de Suministros tal como manifiesta al analizar que la cadena de suministro asume un papel trascendental e imprescindible

en el mundo empresarial actual, tanto en lo conocido como logística inversa como lo proyectado en la gestión de la cadena de suministro inversa (Reverse Supply Chain management, RSCM), en vista que la logística inversa tiene como fin presente y ulterior la optimización y generación de valor económico a través de los recursos que en otros momentos de gestión empresarial no fueron recuperados ni optimizados; su importancia subyace como factor primordial al éxito de la empresa por las posibilidades, manejo y solución de las desventajas en su aplicación.

Si bien los resultados a nivel de costes tanto operativos como estratégicos son implantados en función del tipo de producto como de procesos y su involucramiento en las cuentas o estados financieros, es en el desarrollo de esta teoría de gestión que logramos una repercusión positiva en el manejo operativo del corto plazo, siendo necesario para ser claro un esfuerzo adicional que con vigor los ejecutivos tendrán que manejar y desarrollar a fin de obtener un sistema económico altamente efectivo para el total de eslabones o socios que componen o forman parte de ella, dirigidos hacia un grado máximo de eficiencia.

Anaya (2008) afirma que los Almacenes, su Análisis, Diseño y Organización son en teoría un tema complejo y extenso como manifiesta de manera directa o indirecta el proceso de organización de los almacenes cobra importancia superlativa al identificársele como el lugar donde acontecen la mayor cantidad de desencuentros de las áreas afines en la organización empresarial; siendo necesario lograr su cometido de la forma más correcta, posible, es así que la veteranía o experiencia sumado a la capacidad de trabajo y honradez son las bases para que el almacén logre, pese al crecimiento desmesurado de las últimas épocas un manejo adecuado, basado en estructuras organizativas y físicas muy planificadas; cabe anotar que el recurso humano involucrado en esta área de honda importancia en el sistema logístico posee de manera crónica una falla en su formación intrínseca profesional, tanto en el sistema de distribución

física como en el campo del almacenamiento; siendo así es manejado perennemente bajo situaciones de descontrol como algo típico. Se plantean diversas formas de retroalimentación, a través de síntomas no muy gratos en su administración de estos almacenes, como se conocerá seguramente las constantes reclamaciones, devoluciones, falta de calidad de servicio en las entregas y sobre todo el no satisfacer las necesidades de información de los clientes respecto a sus pedidos cursados, y que aún no han sido satisfechos; y este último síntoma presenta una mayor demanda al pasar del tiempo; es así que se hace imprescindible lograr un manejo altamente efectivo de las herramientas generales y básicas suficientes y necesarias para un adecuado diseño y organización del almacén como de los sistemas propios de almacenaje; es evidente que los procedimientos y herramientas más adecuadas serán imprescindibles cuanto mayor es la dimensión del problema a solucionar, es así que los conceptos generales y básicos de gestión en el almacenamiento serán propios de una necesidad de orden vital, pues solo así se podrá analizar la problemática que existe y se comprenderá y también enjuiciará de ser necesario la metodología de distribución y almacenaje de campo utilizada; será necesario también poseer un diseño y por ende organización del almacén con un carácter netamente técnico, y que subyace a las tecnologías propias de los materiales a guardar y entregar; teniendo en su dimensionamiento correcto un tratamiento racional en la organización física como económica tanto en los inputs y outputs de materiales; los saberes práctico y teórico en la administración del almacén nos obligan de forma clara a profundizar en algo más que la gestión de inventarios, y más que en la logística comercial al desarrollar un diagnóstico completo de los problemas logísticos en competencia.

Rodríguez (2015) manifiesta sobre la Teoría de Seguridad en Procesos de Almacenamiento y Manejo de Cargas tal cual manifiesta, analiza e indica es hondamente trascendente e importante potenciar la prevención en seguridad en pro de la salud, para así generar un verdadero valor a las

empresas; se deberá apostar por la especialización técnica para formar cuadros de personal calificados en el área de prevención, ya que ellos se ven expuestos en todos los casos a las fuerzas de la gravedad y por ende difícil de controlar; ya que pone en riesgo como factor permanente en exposición a la mano de obra involucrada para tales fines, en la elevación de cargas será necesario un sistema de seguridad completo en el manejo de la sujeción, desarrollándonos de manera proactiva y no reactiva a los propios problemas de trabajo corriente.

El incorporar mejores modelos, certificados de competencia, indicadores, homologaciones en colorimetría, como en la señalización e integrar listas de verificación; tendrán como objeto final el cumplimiento de planes y en ello la necesaria competencia en la cadena logística; así también como de programas cabales de reducción de siniestralidad, lo que ayudará de manera superlativa al cumplimiento de la prevención y el desarrollo sostenido de las labores contempladas en el sector logístico.

Investigaciones nacionales de teorías pertinentes

Las investigaciones en referencia de teorías relacionadas salvo cercanamente son las planteadas ya en el acápite preminente, ya que en vista que en nuestra realidad factual no existe la creación y desarrollo de nuevas y/o efectivas técnicas de gestión logística y en especial en referencia a la administración del abastecimiento; encontrando en las empresas una mixtura de teorías foráneas ya conocidas y una gestión abundantemente empírica en el resto. A manera de perfil del MPA y su basta potencial aplicabilidad en nuestra realidad empresarial, seguidamente desarrollamos muy sinópticamente su carácter holístico en los departamentos o áreas y las diversas unidades de negocios del sistema logístico.

El MPA y el entorno e intorno logístico, el identificar cuáles son las áreas de decisión más importantes en la función de los Aprovisionamientos que son influidas por el contorno de la empresa es la tarea primaria del MPA. Especificando cuáles son las principales dimensiones del entorno de la empresa que tienen efectos sobre la función del Abastecimiento efectivo.

Pau, (2001) afirma que tomando en cuenta que la diversa complejidad y dimensión de las empresas impiden establecer un modelo estándar de organización. El análisis metodológico nos lleva a la holística del departamento compras y Aprovisionamiento que no funciona aisladamente, sino que trabaja interdependientemente con otras funciones que juntas integran una empresa; esto se pone de manifiesto ya deben según algunas directrices básicas guardar coherencia con los objetivos organizacionales, tanto en dirección como en sentido. El entorno corporativo, es decir la naturaleza de una empresa y lo que pretende, tiene implicaciones en todas las funciones.

Carranza (2005) informa también que el costo total de compra (CTC) es una metodología que está relacionada con la esencia de lo que es la administración de la cadena de abastecimiento, y estas implicaciones tienen que ser conocidas por la función de Compras y Aprovisionamiento si ha de ser efectiva al respaldar a la Organización a la que pertenece, conteniéndose principalmente en ello al entorno productivo.

Pau (2001) nos manifiesta que satisfaciendo todas las necesidades operativas y funcionales, que conlleven una alta flexibilidad para su rápida respuesta al mercado de clientes, comprendiendo además que la compra inmoviliza capital y su escasez obliga a limitar el volumen de este a fin de poder satisfacer otras necesidades de financiación.

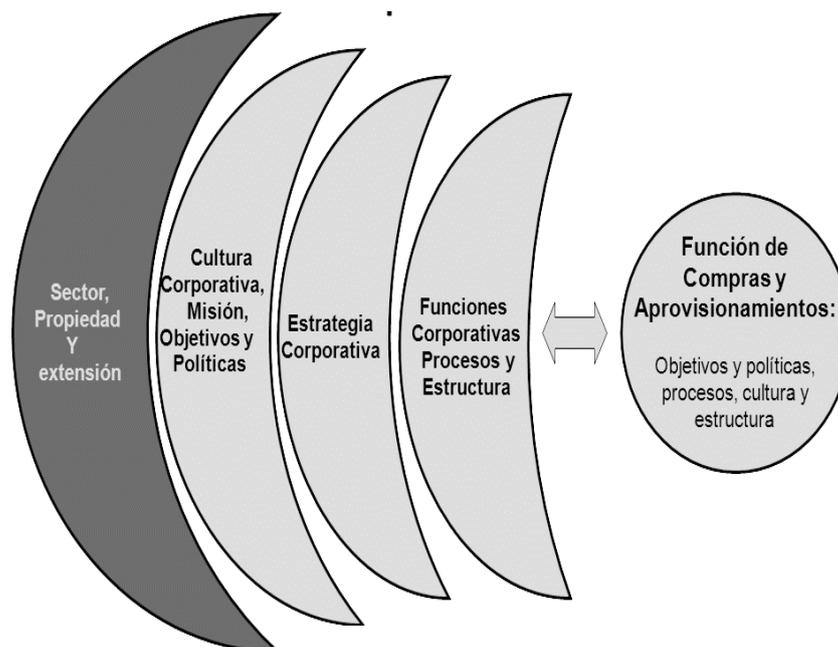


Figura 4. Compras y aprovisionamientos en el entorno corporativo. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

Es así que tenemos una creciente estructura dinámica de los procesos alineados de gestión del negocio correlacionada con la tecnología desarrollada, propia o transferida; concerniendo así variables fundamentales e incursas también algunas supletorias como capacidad instalada, mercado, estrategia, métricas de control, cultura organizacional y tipos de liderazgo.

Es esta investigación se expondrá cómo se manifiestan los factores que forman el entorno corporativo, cómo éstos influyen y se interrelacionan con la función de suministros, y de qué forma se determinan las áreas de decisión más importantes, tales como: Que materiales y servicios es preciso y necesario abastecerse, por qué y para que cliente interno/externo se compra, y cuáles son sus prioridades y ponderaciones, el análisis del mercado de abastecimiento de cómo se puede realizar la compra, y las restricciones/potencial con las que se tiene que contar para ejecutar lo planeado.

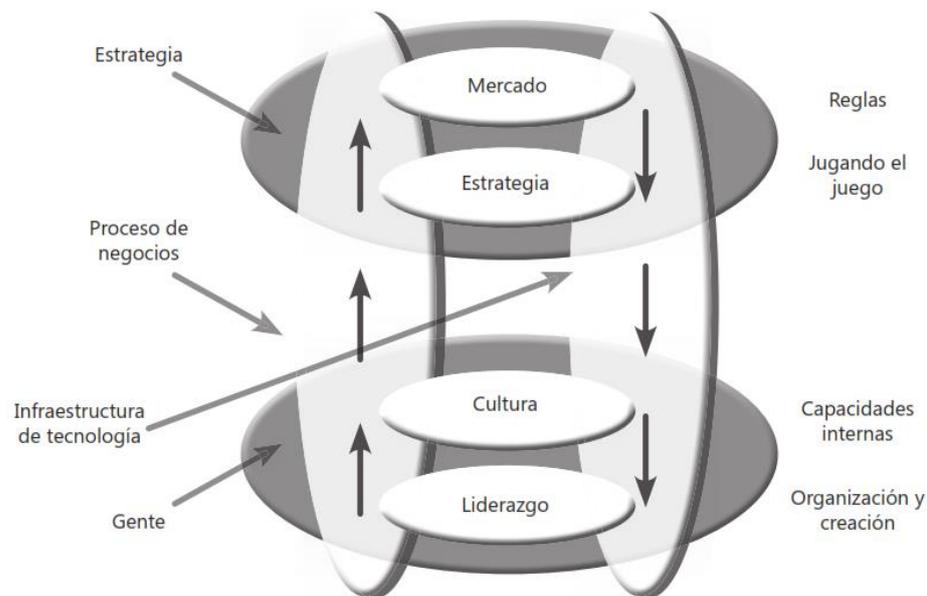


Figura 5. Elementos de la estructura de “alineación dinámica”
Fuente: J. Gattorna, Cadenas de abastecimientos dinámicas, 2009, p. 12

Así también se elaborará las interfaces suficientes y dinámicas para conectar con las otras funciones para hacer efectiva la gestión científica de las compras en la empresa industrial privada y que admite resultados incluso para otros tipos diversos de organización.

Cabe resaltar que esto inducirá al desarrollo y generación de progreso de todos los países en sus sectores primario, secundario, terciario, cuaternario e incluso quinario.

Soret (2006) nos manifiesta que tomando en cuenta que un sistema inter organizativo, nace de la necesidad de alianzas entre empresas para compartir información común, ante la imposibilidad de desarrollar sistemas individuales por su alto coste. Las Influencias del Entorno Corporativo logístico se verán sujetas a qué productos y servicios comprar; por qué, para quién y con qué prioridades; cómo comprarlos y las conexiones con otras funciones interdependientes.

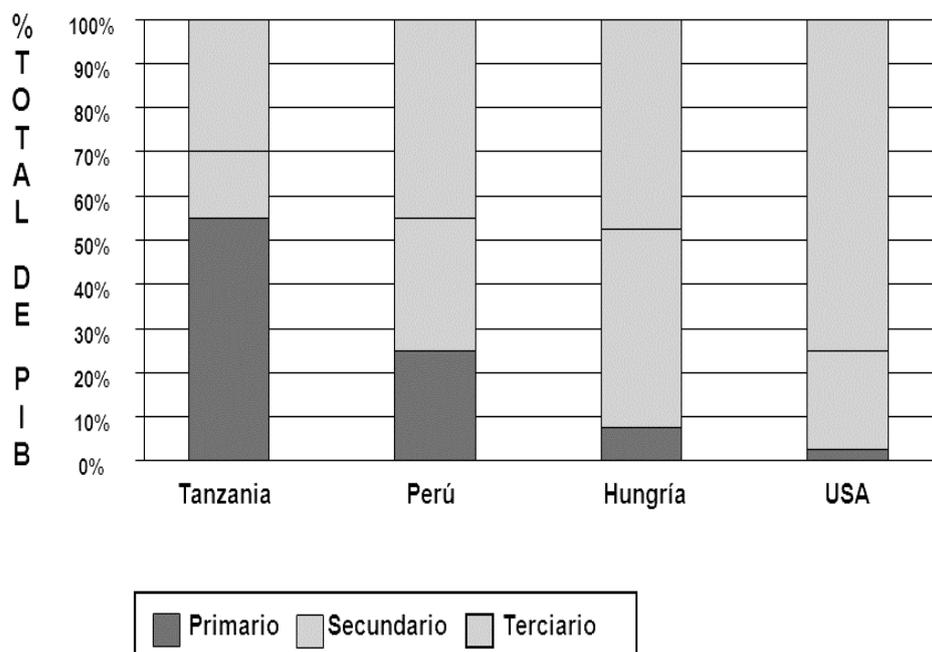


Figura 6. La contribución de los distintos sectores PBI comparación países seleccionados. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

También nos indica que en general, la tarea de optimización es ardua y tediosa, y muchas veces nos conformaremos con tratar de obtener unos resultados aceptables y/o manejables.

Cada componente de análisis, así como la dirección central corresponderá con los lineamientos estructurados por esta metodología y temas abarcados en un esfuerzo integrado efectivo en su consecución vital tomando el desempeño en el análisis de los patrones visibles de comportamiento, tanto en su estructura, estrategia y sistemas.

Anaya (2009) nos manifiesta que se mostraran los efectos de diferentes dimensiones del entorno corporativo en la función de Compras y Aprovisionamientos, y como las actividades logísticas están diluidas entre diferentes áreas funcionales.

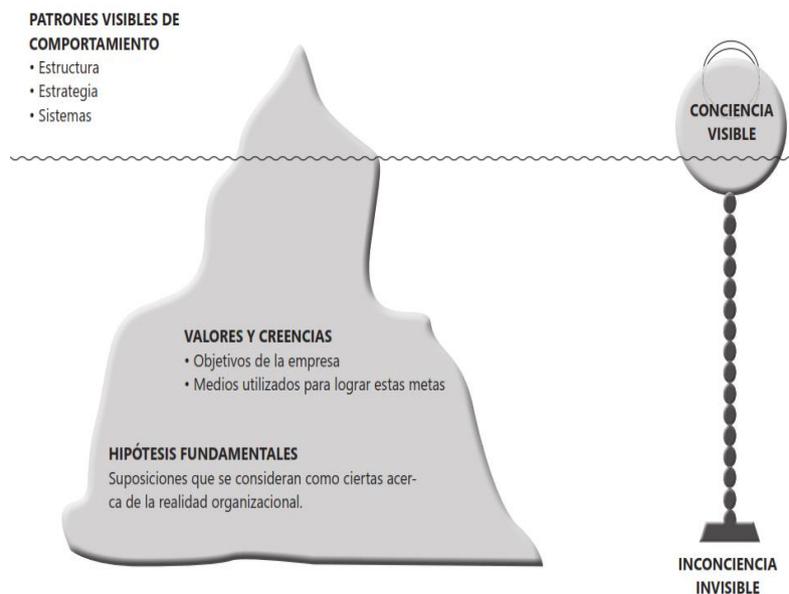


Figura 7. El “iceberg del desempeño”

Fuente: J. Gattorna, Cadenas de abastecimientos dinámicas, 2009, p. 60

El MPA en la calificación de abastecimientos del plan de suministros industriales: La investigación realizada muestra, que necesita ser identificado, aclarado, delimitado, pormenorizado y comprenderá los valores de especificaciones operacionales tanto: de capital, de producción y de no producción en la empresa industrial en general. Así en función de los objetivos de abastecimiento calificaremos en términos de calidad, cantidad, entrega, servicio, información adicional e impacto para ser facilitada y utilizada por proveedor de la empresa industrial.

La finalidad es lograr un conjunto de aciertos que condonen satisfactoriamente todas las necesidades del cliente interno y su clara proyección futura.

Pau (2001) nos afirma que se plasmara así en el directo responsable de todas las actividades relacionadas con la gestión de servicios de compras.

Es fundamental que los requerimientos sean claramente definidos, ya que es un factor principal y determinante de costes y de efectividad y, en consecuencia, de rentabilidad. Unas especificaciones confusas, oscuras,

relativas, inconsistentes o incorrectas pueden tener malos resultados como entre otros:

- Interrupción y/o retrasos en el suministro del producto o servicio, ocasionando waste/muda/desperdicio de gestión con las tediosas correcciones obligadas a realizar.
- Sobre costes por la inoperancia de lo adquirido y sus prolegómenos que generaran en cambios, correcciones, más horas asignadas para su corrección, etc.

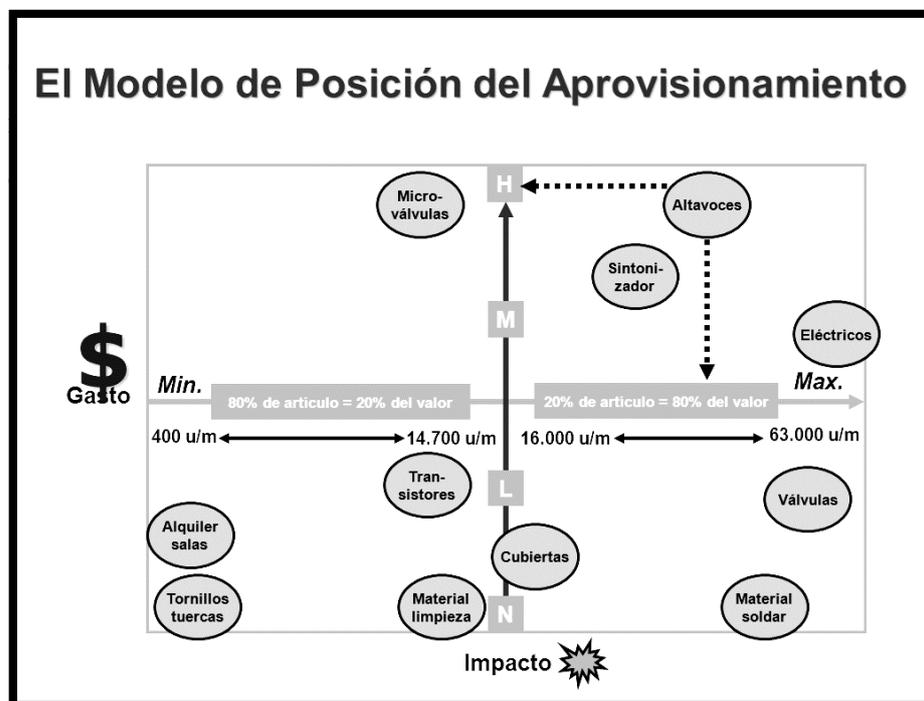


Figura 8. El MPA análisis impacto – riesgo - valor. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

La especificación de la compra debe ser originaria del usuario final interno sin implicar conexos frente a modificaciones propias del desarrollo tecnológico de procesos, sin implicar a la función de abastecimiento no maneje ya un know-how concerniente sobre esa compra. El usuario debe estar involucrado, la función es coordinada preponderante para el éxito de la ejecutoria de compra.

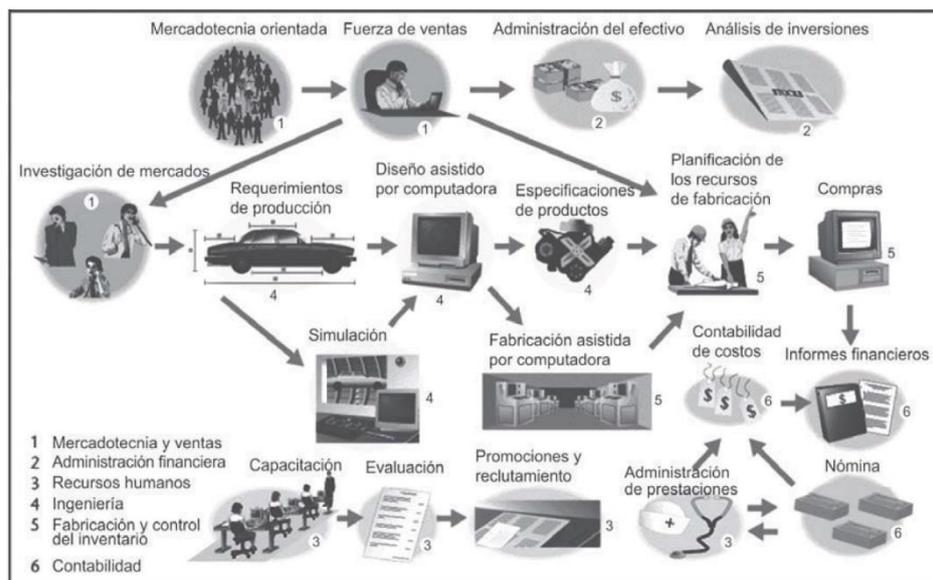


Figura 9. Los sistemas de información en las diferentes funciones empresariales son interdependientes.

Fuente: Effi Oz, Administración de los sistemas de información, 2006, p. 72

Carranza (2005) informa que definir las tendencias previstas y buscar cuáles serán los aspectos estratégicos parecen identidades en el campo del conocimiento, y para ello deben estar claramente delimitadas.

El MPA y los mercados de suministros industriales: La presente investigación tendrá que describir las ventajas de realizar un análisis del mercado de aprovisionamiento, presentándose así que la importancia del análisis del mercado de suministros el factor más significativo de impacto en el mundo empresarial es la disposición y capacidad que sus profesionales tienen para anticiparse, aceptar y adaptarse a los cambios y más aún desarrollar los cambios en su entorno, contemplando en su diagnóstico la incertidumbre del ciclo de desempeño en la ejecución de la compra. Este estudio de investigación del Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento (MPA) como Instrumento de Gestión del Suministro Industrial, tiene como uno de sus objetivos el saber y poder construir sobre este principio y dar a los profesionales de compras los

elementos clave y la metodología necesaria para comprender y tratar sus mercados segmentados de aprovisionamiento, fundamentado en el hacer el valor de su praxis.

Urzelai (2006) indica además que es la estrategia global la encargada de gestionar conjuntamente las funciones, procesos, actividades y agentes que componen la cadena de suministros.

Los mercados se componen de compradores que demandan bienes y servicios, y de proveedores que los ofrecen. Frente a un mercado existente habrá que analizar a que tipo reflectan desde la perspectiva del comprador y se puede definir el mercado de suministros lugar de fuentes potenciales de aprovisionamiento.

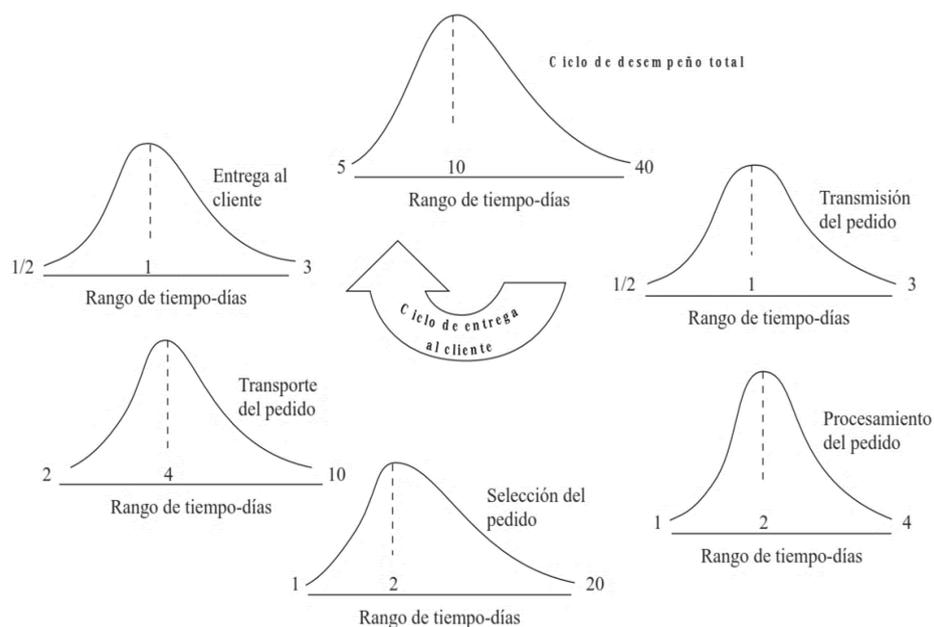


Figura 10. Incertidumbre del ciclo de desempeño

Fuente: D. Bowersox, et al., *Administración y logística en la cadena de Suministros*, 2007, p. 41

Casanovas y Cuatrecasas (2011) nos indican que la posición del punto de penetración de pedido es producto de una decisión estratégica ligada al posicionamiento de la compañía y su empoderamiento en el mercado en

función de sus competencias claves, con un importante impacto en diferentes aspectos de la cadena de suministro y de la organización en su conjunto.

Las operaciones de compra son evidenciadas por el grado de desarrollo del mercado de suministro que se tratare y el adiestramiento logrado en su efectividad lograda por su gestión exitosa.

Urzelai (2006) nos manifiesta además que por ejemplo tomando en cuenta que el diseño del modelo de distribución no existe ninguno que puede ser considerado la panacea o el sistema ideal.

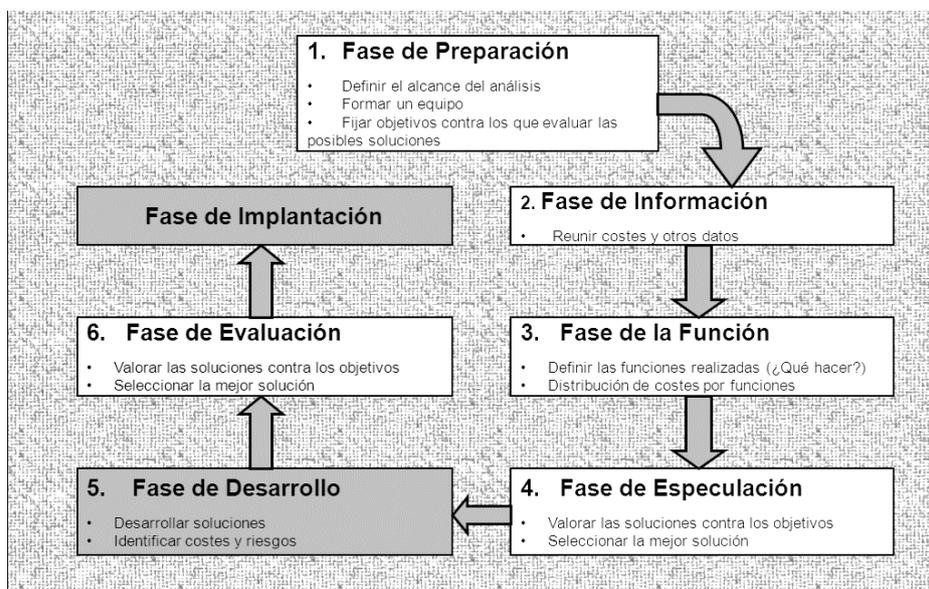


Figura 11. Estructura del mercado: Análisis del valor e ingeniería del valor. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

El mercado de suministros contempla el análisis e ingeniería del valor dentro de la estructura del mercado e influye en sus decisiones sobre: ¿Qué, Dónde, Cuándo y Cómo comprar? Para ser efectivos, hay que entender y gestionar el mercado de suministros, más que reaccionar ante él. Esto implica conocer lo que ocurre de un lado a otro del mercado de suministros y, cada que sea posible, influir en el desarrollo de este mercado en beneficio propio de la organizaciones inmersas.

Cuatrecasas (2012) nos afirma que la importancia de las actividades logísticas no siempre está explícitamente reconocida y reflejada en la organización de las empresas, la cual en realidad se apoya más bien en las facetas de la producción y comercialización y bajo la óptica de considerar al resto de actividades como funciones de soporte.

Sobre la Prospección del mercado de suministros es tan importante colegir de los riesgos propios de cada tipo de mercado y las posibilidades evidentes que ellas nos muestran.

<i>Sistemas a nivel estratégico</i>					
<i>ESS</i>	Planeación de ventas	Planeación de operaciones	Pronósticos financieros	Presupuesto corporativo	Planeación de recursos humanos
<i>Sistemas a nivel administrativo</i>					
<i>MIS</i>	Administración de ventas	Control de inventarios	Análisis de gastos de capital	Presupuesto anual	Análisis de reubicación de empleados
<i>DSS</i>	Análisis de ventas regionales	Programación de la producción	Análisis de rentabilidad SKU	Análisis de costos	Análisis del costo de los contratos sindicales
<i>Sistemas a nivel de conocimientos</i>					
<i>KWS</i>	Estaciones de trabajo de ingeniería		Estaciones de trabajo gráficas		Estaciones de trabajo administrativas
<i>OAS</i>	Procesamiento de textos		Formación de imágenes de documentos		Calendarios electrónicos
<i>Sistemas a nivel operativo</i>					
<i>TPS</i>	Seguimiento de órdenes	Programación de máquinas	Negociaciones con valores	Cuentas por cobrar	Nómina
	Procesamiento de órdenes	Control de materiales	Administración del efectivo	Cuentas por pagar	Registros de empleados



Ventas y marketing
Operaciones
Finanzas
Contabilidad
Recursos humanos

Figura 12. Sistemas de información

Fuente: Fraser et al., *Purchasing and Supply Management*, 2011, p. 88

El comercio de suministros debe ser exhaustivamente analizado cimentado en los sistemas de información, basándonos en estructuras simplistas de información superficial e inconexa; siendo generadores de sus propios problemas. Los objetivos y metas a alcanzar tendrán como sustrato los **segmentos** de mercados específicos en el que actúen racionalizando sus conveniencias con una visión de capas de los sistemas interdependientes, ello con las evidentes mejoras a obtener.

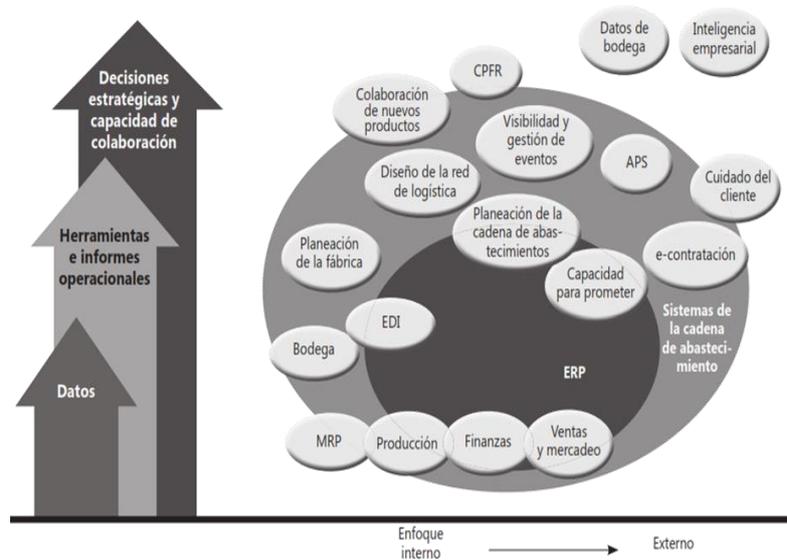


Figura 13. Una visión en capas de sistemas

Fuente: J. Gattorna, Cadenas de abastecimientos dinámicas, 2009, p. 124

...mente dentro de un mismo mercado, puede haber una variación hasta del 70% en el coste de un mismo artículo. Los contactamos solo con los proveedores habituales nos quitaran y exoneraran de infinidad de beneficios potenciales por lograr.

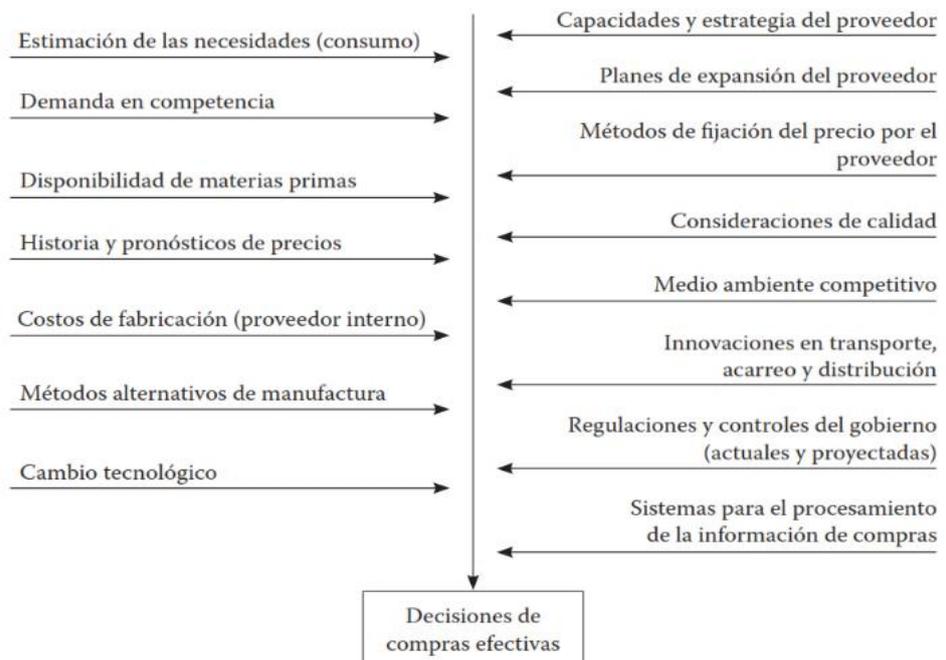


Figura 14. Componentes de una compra efectiva

Fuente: Fraser et al., Purchasing and Supply Management, 2011, p. 419

Es menester propio realizar un análisis concienzudo del comercio de suministros industrial, conlleva consumo de recursos de gestión evidentemente al alinearse con el máximo beneficio de gestión logrado es coherente. En este contexto generaremos muchos y variados beneficios; y ello es un proceso iterativo e innovador. Conviene acotar que para ello las especificaciones de compra estarán meridianamente acotadas.

El MPA en las estrategias de los suministros, la presente investigación nos mostrara que los elementos principales de una Estrategia de Aprovisionamiento industrial no son definidas en la gran mayoría de casos y en otros son tan precarias que se podría colegir que no existen ya que, al no fijar los objetivos y metas de aprovisionamiento en las compras, no habremos definido en forma alguna la ponderación relativa dirigida por los objetivos de aprovisionamiento.

Serra (2005) nos indica que los sistemas de soportes de decisiones (DESS) basados en sistemas expertos, en simulación y en sistemas meta heurísticos se aplicarán directamente para dar soporte a las decisiones tomadas en la gestión de la cadena de suministros.

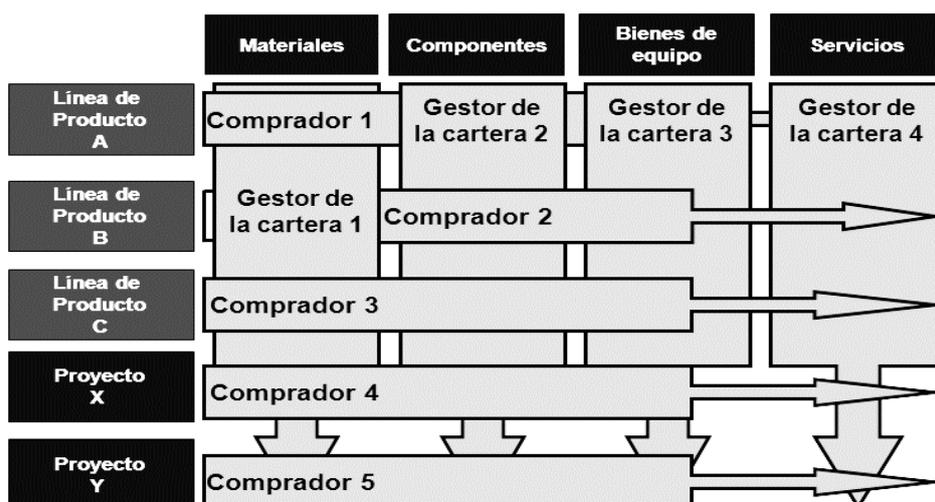


Figura 15. El enfoque híbrido. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

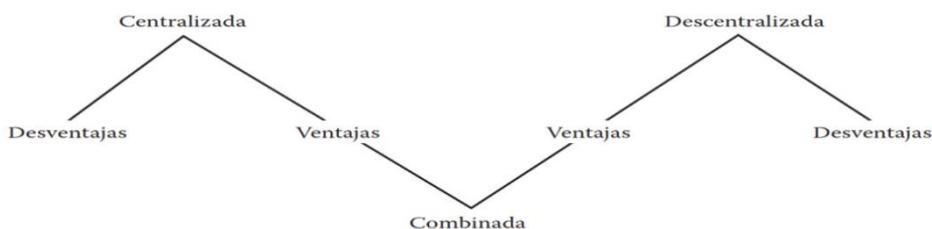


Figura 16. Ventajas potenciales de la estructura combinada
 Fuente: Fraser et al., Purchasing and Supply Management, 2011, p. 46

Las ventajas y desventajas propios de los elementos de la estrategia contenido en los factores mencionados y la red a logística a manejar.

Casanovas y Cuatrecasas (2011) nos manifiestan que para que esto sea posible, la red está conformada por una serie de centros de producción, distribución, y almacenes, todos ellos interconectados entre sí a través de medios de transportes.

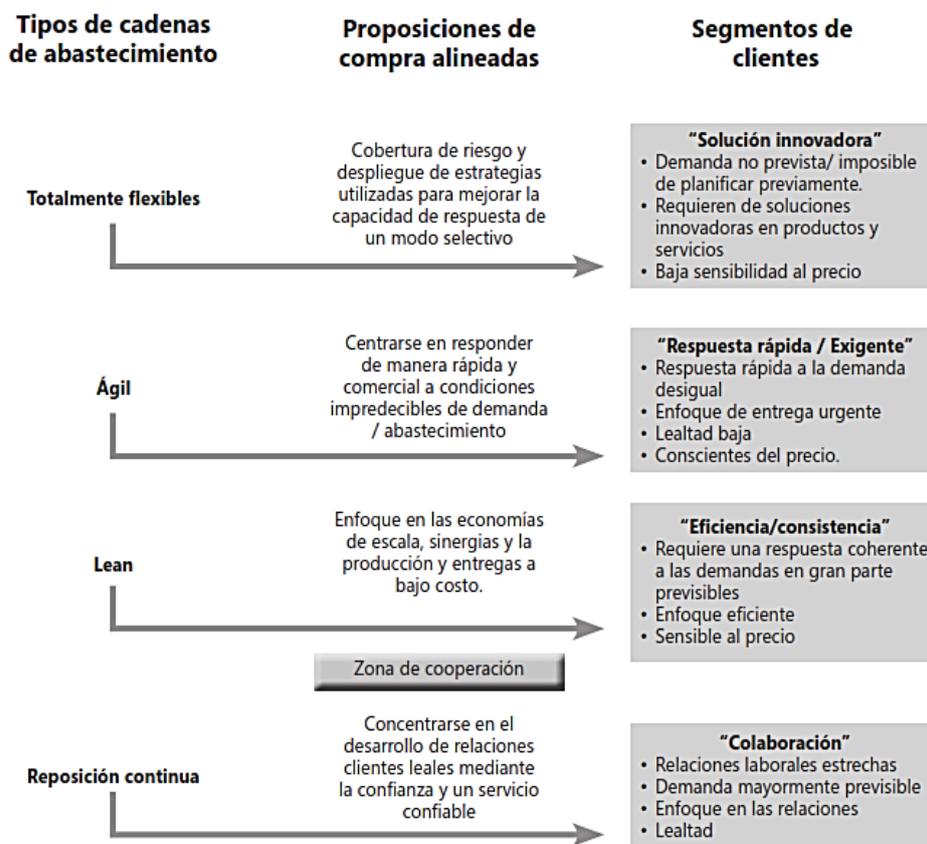


Figura 17. "Proposiciones de valor" de la cadena de abastecimiento alineada
 Fuente: J. Gattorna, Cadenas de abastecimientos dinámicas, 2009, p. 40

Ello contempla desarrollar diversos análisis clásicos y definir los posibles enfoques híbridos a reconocer; lo que conlleva la adaptabilidad dinámica producto del establecimiento de planes estructurados protocolares por tipos de estrategia a desarrollar. Cumplimentando tareas a gestionar producto los segmentos del mercado comprar, cuantos proveedores usar, tipo de relación, tipo de contrato, la estrategia operativa, etc.

La estrategia de aprovisionamiento desarrolla proposiciones de valor en diferentes clústeres de gestión con variados requisitos que se trataran seguidamente en la presente investigación.

El MPA y la homologación de proveedores la presente investigación se identifica meridianamente cuáles son los objetivos principales de la evaluación y preselección de proveedores. Se describirá en que circunstancia es necesaria la evaluación de proveedores.

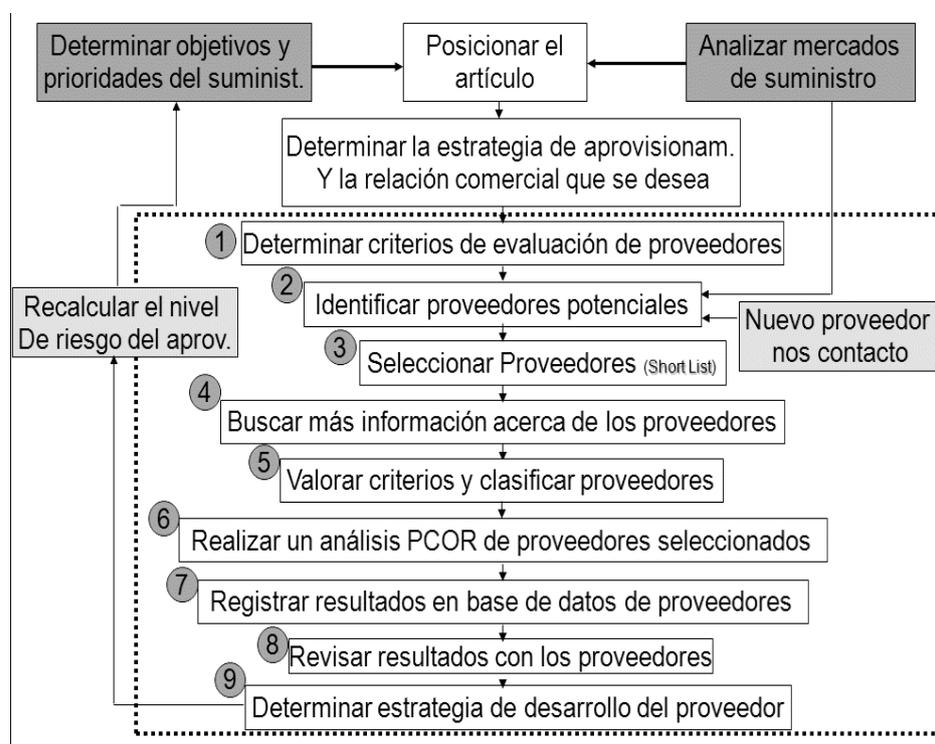


Figura 18. El proceso de evaluación y preselección de proveedores. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

Carranza (2005) nos afirma que tomando en cuenta que conceptualmente, insertar límites entre el proveedor y comprador o entre fabricante o cliente introduce un sistema análogo de fricción dentro de la cadena de valor.

El que y cuando hacerla es ya definida en conceptos modernos de abastecimiento, logrando acortar distancias hacia el Proveedor ideal. Esta evaluación de proveedores determina entre otras actividades, un modo, una base listada de proveedores certificados, el manejo de índices de precios y un inicio de la relación. Siendo una fase de gran importancia que se regenera hacia sí mismos en los potenciales proveedores.

Douglas (2006) nos indica que lo que se precisa conocer al evaluar a los proveedores depende de lo que se pretende alcanzar. Entendido de que una cadena de abastecimiento es un sistema de entidades diversas que surten materiales a la siguiente fase.

Casanovas y Cuatrecasas (2011) nos manifiestan que todo sistema logístico es una combinación del flujo de información y del flujo de materiales entre clientes y proveedores.

EL MPA y la obtención-selección de ofertas: La investigación realizada describe los términos clave relacionados con la obtención y selección de ofertas, es decir la decisión en sí misma de como un aspecto clave a ejecutar.

Este estudio de investigación trata este tema práctica y proactivamente auscultando el proceso de obtención de ofertas de los proveedores y de la selección de la oferta que mejor concuerde con la estrategia y objetivos de aprovisionamiento planteadas. Y que se extiende hasta el momento de hacer el pedido o adjudicar el contrato. Teniéndose la necesidad de homologar las nomenclaturas de terminologías, ya que suelen ser

confusas, entre los diversos modos propios utilizados por el área propia y con las que interactuamos tanto dentro como fuera de la empresa; como puja, oferta, cotización, propuesta, oferta formal, subasta inversa, etc.

Planteándonos que antes de empezar la obtención y selección de ofertas se deberá tener la autoridad para el fin, y lo contextual para la adquisición como: Las especificaciones, objetivos, análisis, estrategia y homologación en el mercado de suministros; manejando la documentación pertinente.

El MPA y la negociación en la logística de entrada ello es fundamental tanto para el desarrollo proveedores como para la propia empresa, tal como se plantea en la teoría de negociación empresarial, ajustado hacia los objetivos de abastecimiento y no centrándonos exclusivamente en el precio, manejando como términos la calidad, plazos, contratos, servicios, etc., conviene indicar que negociaremos permanentemente incluso con nuestro cliente interno.

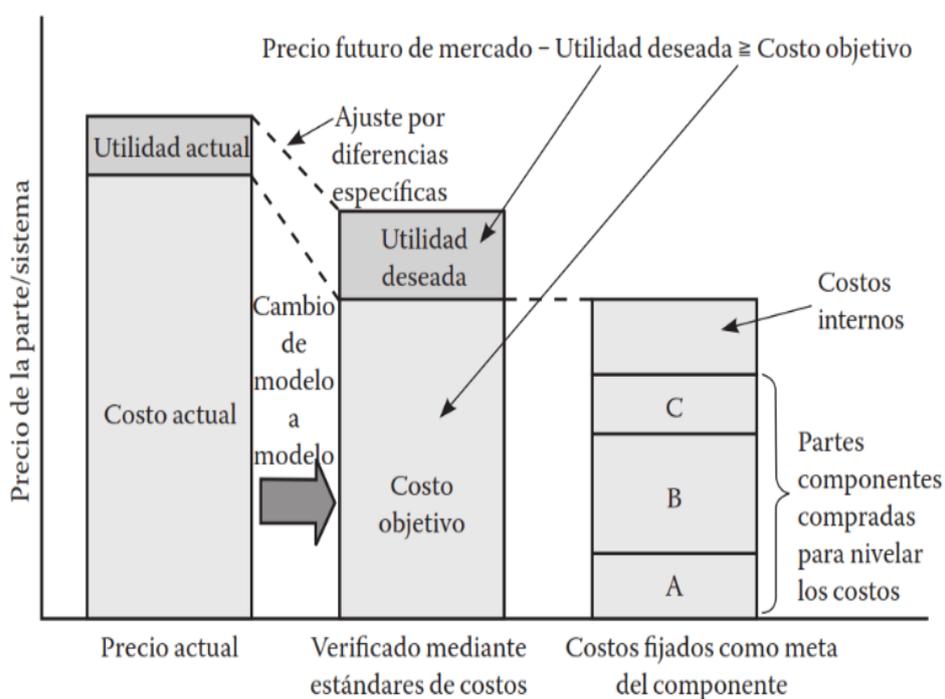


Figura 19. Ejemplo de fijación de precios establecidos como meta
Fuente: Fraser et al., Purchasing and Supply Management, 2011, p. 262

Douglas (2006) nos indica que el concepto de equilibrio de comercio y equipo es muy simple, pero sus implicaciones en la eficiencia de la logística son enormes al manejarse coordinadas.

Coste del Ciclo de Vida = Coste de Adquisición + Coste de Posesión

Costes de Adquisición



Costes de Posesión

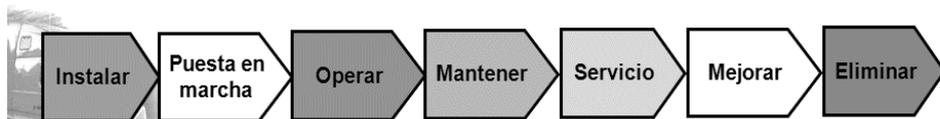


Figura 20. Coste del ciclo de vida. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

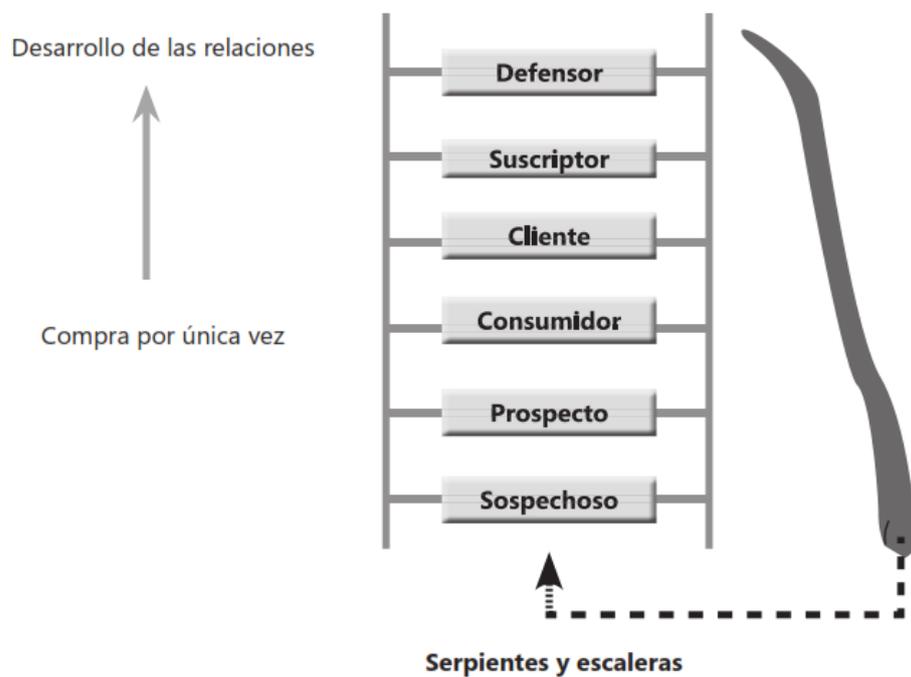


Figura 21. "Escalera de la lealtad"

Fuente: J. Gattorna, Cadenas de abastecimientos dinámicas, 2009, p. 269

El MPA y la preparación de contratos logísticos en el suministro industrial en la presente investigación se da a conocer las obligaciones principales de un comprador industrial y de un vendedor (proveedor) en el contexto de un contrato y como y en que grado ellas se logran. Teniendo en sumo la gran importancia de plantearse relaciones contractuales en el Suministro Industrial. Se busca producto de ello las diversas implicaciones de un buen contrato y como las obligaciones contractuales variaran tanto como nuestra estrategia empresarial.

Lozano (2002) informa que la progresión de los productos hacia su mercado se realiza mediante la cadena mercantil. Esta cadena es conocida como cadena de suministro o cadena de flujo físico o cadena horizontal de valor, donde el cliente final es el cliente de producto, y ello contendrá la relación contractual a desarrollar entre las partes.

Serra (2005) nos manifiesta que tomando en cuenta además que las preocupaciones sobre el medio ambiente nunca han sido tan importantes como hoy en día, eso hará que la logística inversa y la eco logística sean primordiales en futuro próximo.

Las obligaciones comunes del proveedor y comprador industrial desarrollan la naturaleza reciproca de las obligaciones de las partes conformando lo que crea la relación contractual.

Soret (2006) nos manifiesta que por consiguiente, la cooperación es lo más útil para todas las partes involucradas en un contrato y así cada método heurístico resuelve un problema distinto.

El MPA y la gestión de contratos logísticos para el suministro industrial la presente investigación describirá tres cuestiones principales que determinan el enfoque que ha de tener la empresa industrial en la gestión de un contrato de compra. Existen si los hay buenos contratos,

los cuales a su vez rara vez se cumplen en su totalidad debido fundamentalmente a la falta de seguimiento de los mismos por las partes involucradas.

Douglas (2006) nos indica que en observancia también la presión competitiva ha hecho que muchas compañías se vuelvan a concentrar en sus habilidades centrales y compren fuera lo que otros pueden hacer mejor. Mediante una buena gestión de contratos se evitará gran parte de los problemas originados de los mismos. Planteándose enfoques para este seguimiento basados en la naturaleza de la compra, de la relación y si es de carácter de “proyecto” u “operativo”.

Esta Investigación se centrará principalmente identificar si existen en el caso de las relaciones de cooperación, si bien se hará mención de situaciones de relaciones distantes en aquellos casos en que sea relevante.

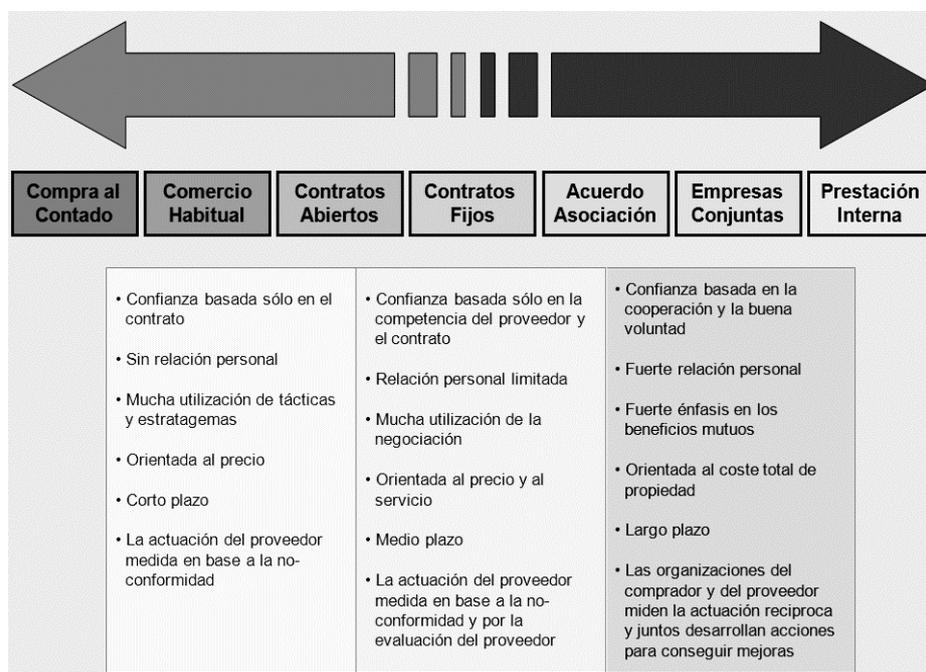


Figura 22. Relaciones de contrato proveedor comprador. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

Casanovas y Cuatrecasas (2011) informan que conceptualmente, el servicio al cliente representa una filosofía de empresa y un fin de todos los elementos en el momento de la toma de decisiones, convirtiéndose en una ventaja competitiva muy importante, que puede también marcar el liderazgo o no en el mercado.

El MPA en la gestión logística internacional en el suministro industrial: en la presente Investigación toma en primer lugar el describir que es la logística interna, sus efectos en los beneficios de la empresa industrial, y su evolución en el presente; así como definir el impacto y los beneficios de la tecnología de internet en las operaciones de logística y los TICs en su conjunto.

Douglas (2006) nos manifiesta que explicar por qué la información puntual y exacta es tan importante para una eficaz operación de logística y que los datos son los elementos básicos de un sistema de información, y su forma puede afectar drásticamente la calidad del sistema total.

En forma clásica la logística se define a sí misma como la gestión práctica del suministro de materiales o servicios nacionales como internacionales; contemplándose en los segundos como de mayor complejidad y poca certidumbre en su entrega por su carácter internacional.

Soret (2006) nos indica que tomando en cuenta que los operadores logísticos participan en la cadena logística aportando la experiencia y el volumen necesarios para conseguir mejores estándares en costes, calidad, servicio y plazos, seremos más competitivos.

El MPA en la gestión logística internacional en el suministro industrial tomara en cuenta el análisis del impacto del valor a través del riesgo de aprovisionamiento bajo la arista geográfica incluso.

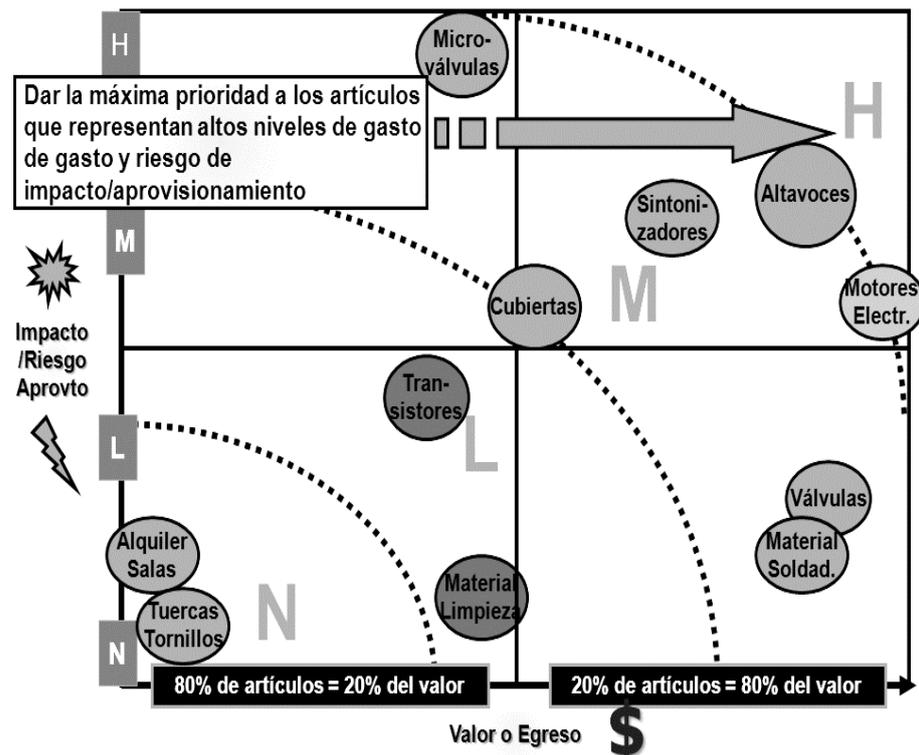


Figura 23. El MPA análisis impacto valor. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

contextualización con el pensamiento táctico logístico.

Oz (2008) nos manifiesta las variables que afectan el costo y la velocidad del embarque son numerosas: la extensión de las rutas, la secuencia de carga y descarga, el tipo de materiales embarcados (por ejemplo, perecederos, peligrosos o frágiles), los precios de la gasolina, las cuotas de las carreteras, los caminos de terracería y restringidos, y muchos más que afectan la competitividad. En observancia de lo anterior además se analizará lo siguiente:

El equilibrio de costes y riesgos en la logística de entrada internacional Industrial conlleva un fino alineamiento de equilibrio basados también superlativamente en el impacto como consecuencia de los primeros.

Ballou (2004) nos manifiesta que cuando una empresa incurre en el coste de trasladar el producto hacia el consumidor o de tener un inventario

disponible de manera oportuna, ha creado un valor para el cliente que antes no tenía.

Soret (2006) nos indica que el aspecto del transporte en la logística de entrada variara mucho de una empresa a otra, configurado así que el transporte constituye un eslabón más de la cadena logística.

Teniéndose dos fases diferenciadas en general: La logística de entrada y la distribución interna. Teniéndose que aplicar recursos variados por la distribución de mercancías que se apoyan, cada vez más, en la intermodalidad.

Soret (2006) nos manifiesta que las nomenclaturas homologadas son de gran importancia para un manejo idóneo de la relación comercial en cuestión.

Pau (2001) nos indica que aprovisionar en cantidades erróneas no coadyuvara a definir plazos determinados a un precio conveniente y facilitar un exhaustivo control de proveedores sino implicara futuros conflictos.

Soret (2006) nos indica que la necesaria conexión entre centros logísticos conduce al planteamiento de la creación de estaciones dentro de un centro multimodal foráneo o no.

El MPA en la gestión del inventario industrial, la presente investigación logra describir que la gestión inventarios y los motivos por los que para una empresa industrial es importante gestionar sus inventarios. Definiéndose los principales tipos de inventarios que se pueden encontrar en una empresa industrial y los motivos de su existencia; buscando no solo su reducción completa, sino también la reducción de su variedad, que conllevara a una eficiente administración de los stocks. Argumentándose, la desacumulación de los mismos con

carácter permanente contando con ellos solo alineados en el ISC, adaptando su PCI a su canal logístico propio. Identificando con total lucidez el capital inmovilizado por el costo de tenencia.

Ballou (2004) nos manifiesta que las razones para mantener los inventarios se relacionan con el servicio al cliente o para costear economías indirectamente derivadas de ellos.

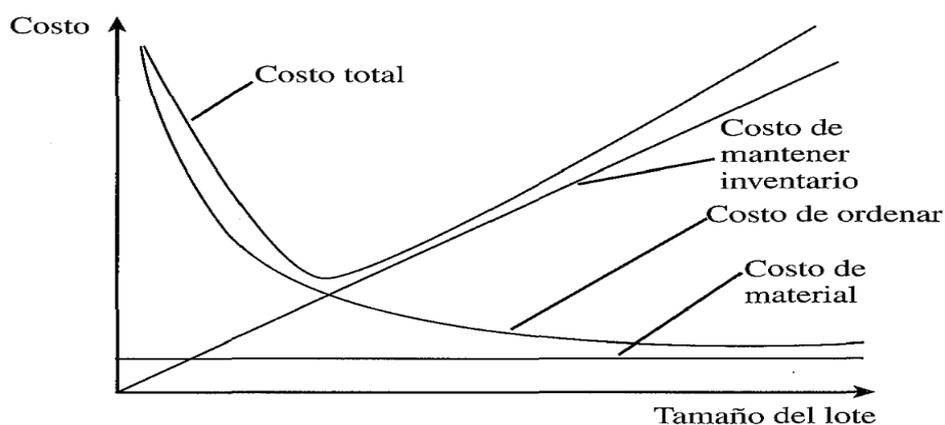


Figura 24. Planificación y administración de Inventarios en una cadena de Suministros.

Fuente: S. Chopra y P. Meindl (2008), Administración de la cadena de suministro. p. 266

tratamiento simplificado mediante el modelo determinista de Wilson.

Ballou (2004) nos manifiesta que la proliferación de variedad de productos puede incrementar los inventarios y disminuir los tamaños de envío en diversos ciclos del producto.

Pau (2001) manifiesta que las inversiones en stock constituyen una masa financiera inmovilizada que incrementa los costos sin aumentar el valor del producto, ocasionando una merma económica a la empresa.

Soret (2006) nos manifiesta que la necesidad neta indica lo que hay que producir realmente que deberá coincidir con la necesidad bruta si es que no existieran entregas pendientes ni contáramos con disponibilidad en almacén.

Anaya (2009) nos manifiesta que lo que da lugar a un alto riesgo de obsolescencia comercial en los stocks que habría, así como la necesidad vital de acortar el tiempo necesario para situar el producto en el mercado.

Soret (2006) nos manifiesta que cuando la demanda es aleatoria puede ocurrir que, si no se van cumpliendo nuestras previsiones, nos quedemos en almacén con un excedente indeseado y costoso.

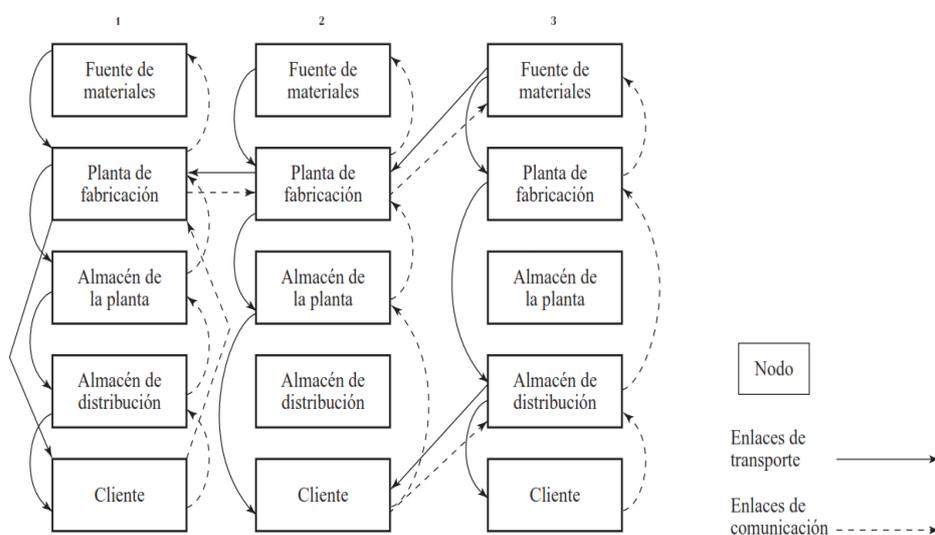


Figura 25. Red logística flexible multiescalonada

Fuente: D. Bowersox, et al., Administración y logística en la cadena de suministros, 2007, p. 40

El análisis de la red logística flexible multiescalonada es uno de los parámetros que se deberán de analizar dentro del PCI (Planeamiento y control de inventarios), Además de los inventarios de artículos de compra como, por ejemplo, materiales, componentes y repuestos de equipos, las empresas fabricantes también mantendrán inventarios de piezas en curso de fabricación y de artículos acabados. Si bien, en la presente investigación solo nos centraremos en el inventario en el contexto de la gestión de compras y suministros industriales, gran parte de los

principios y prácticas que describiremos también son de aplicación en la gestión de esos otros tipos de inventarios.

Anaya (2009) nos indica que visto que se generan altos niveles de stock con un “Time To Market” excesivo a una vida corta del producto, nos implicara en incompetencia de gestión.

Anaya (2009) nos manifiesta que al igual que en todas las cadenas, cada empresa está conectada con la siguiente a través de sus transacciones de compra y de venta. Los modelos de forecast tienden a desajustarse y se hacen menos adaptativos debido al comportamiento de la demanda.

El efecto de una deficiente gestión inventario en una de estas empresas se dejará sentir en la de todos los eslabones de la cadena de suministros, contenido el efecto forrester o de látigo.

Soret (2006) nos manifiesta que es preciso cuantificar la importancia subjetiva que cada uno de ellos tienen en la evaluación de nuestra empresa como proveedor principal, y así evitar el sobre stockamiento y/o las roturas de stock por faltantes.

El MPA y los indicadores de gestión del suministro industrial Si partimos de la sentencia “Únicamente lo que es medido es sujeto a ser mejorado” por ende en la presente investigación muestra la finalidad y los defectos de la evaluación del rendimiento en las compras de los suministros industriales. Siendo la evaluación del rendimiento la parte más esencial del proceso de gestión para este protocolo. La Evaluación del rendimiento contempla finalmente en qué grado los clientes son satisfechos, y que factores nos ocasionan waste: para así priorizar y disponer la asignación de recursos de gestión; de igual modo conocer y reconocer nuevas perspectivas, aplicar correcciones, optimizar las

decisiones, desarrollar empatía de gestión, cualificar el capital humano del área, etc.

Soret (2004) nos indica que la evaluación del rendimiento también debe ser continua y rutinaria, rompiendo paradigmas de que existen actividades logísticas que solo suponen cargo o coste añadido al producto y, en este sentido no son productivas.

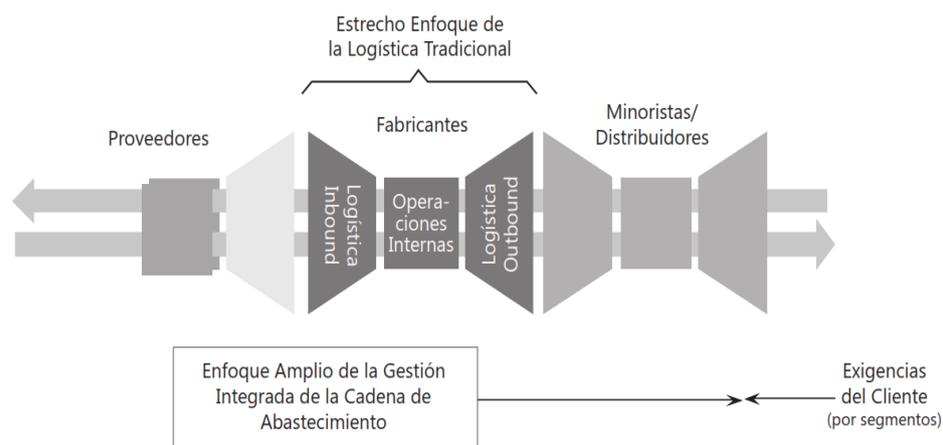


Figura 26. Puesta en práctica del concepto de supply chains
Fuente: J. Gattorna, Cadenas de abastecimientos dinámicas, 2009, p. 7

En el MPA los indicadores de gestión del suministro industrial tomarán la puesta en práctica del concepto de supply chains para el análisis holístico en la organización. Las métricas claves de valoración en la presente Investigación contemplan la eficacia, la eficiencia y la efectividad que cubren las necesidades del cliente y sus consecuencias reactivas. En resumen, evaluamos para mejorar y a ello se debe el análisis proyectado en el presente estudio.

Soret (2006) nos manifiesta que hay varios elementos a tener en cuenta en la evaluación del rendimiento; incluso curvas de experiencia, que desarrolla la idea que todo mejora por su repetición y cuantificar dichas variaciones. El objetivo y la secuencia de la Valoración tomarán en cuenta: El impacto del entorno y las entradas, las estrategias, influencias, funcionamiento, prioridades eficacia de las entradas.

Mauleón (2006) nos indica que compras y suministros reciben de las aportaciones en recursos que necesita para poder realizar su trabajo, tomando en cuenta que el presupuesto de la empresa empieza con cuanto se venderá.

Cuatrecasas (2012) nos indica que en un nuevo producto la conformación de su ciclo de vida es a lo largo de la red logística de distribución en la que se tendrá que ir adaptando.

Mauleón (2006) nos manifiesta que la evaluación está dirigida a medir la relación entre los niveles de aportaciones al proceso y los resultados producidos por la función de abastecimiento, como su red de distribución, y el problema del stock en gestión.

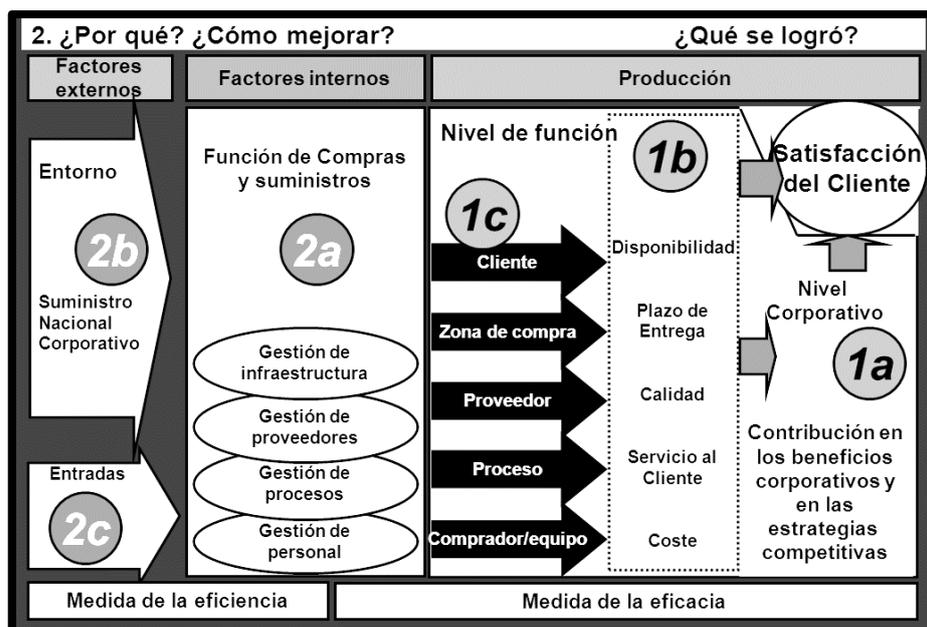


Figura 27. Estructura de presentación de los resultados de evaluación de rendimiento. Copyright 2015 por International Trade Centre. Reimpreso con permiso.

Es así que en la estructura de los resultados de evaluación de efectividad hay evidentemente diversas formas de medir y también habrá un modo que será el mejor en ese momento, que podrá variar en precisión y exactitud el cual dependerá de cada organización industrial en su propio desarrollo y competencias. Se tendrá que buscar coeficientes de gestión

adecuados para el tipo de giro de la empresa los que se analizaran de varios de estos enfoques en correspondencia con el MPA en esta investigación.

Mauleón (2006) nos indica que es precisamente esta perspectiva de tiempo la que permite la mejor conexión entre resultados y las causas de estos resultados, monitoreándose la trazabilidad ascendente y descendente.

Cuatrecasas (2012) nos manifiesta que las técnicas de evaluación en los procesos de aprovisionamiento y distribución son muy similares, debiéndose integrar y lograr flexibilidad y rapidez al mercado en servicio.

Lozano (2002) nos manifiesta que de las diferentes áreas puede concluirse que, en las cadenas logísticas una optimización de un eslabón puede suponer un perjuicio para el resto de la cadena, relativizando su mejora.

En esta investigación a través del MPA comportaremos los esfuerzos del control a la gran importancia de manejar un sistema de evaluaciones del abastecimiento industrial que funcione efectivamente; involucrando al personal del área hacia los fines consensuales de gestión efectiva, que garanticen su propio desarrollo y competitividad a través de los costos logísticos y por ende a la progresión de su rentabilidad.

2.2. Bases teóricas especializadas sobre el tema

Investigaciones internacionales

- Es una investigación realizada en la Universidad de Salamanca acerca de: La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en industria española: El papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación el año 2008, por Rodríguez J. (2008) para optar el grado académico de Doctor en Administración y Economía de la empresa, llego a las siguientes conclusiones: Además de tomar en cuenta la importancia de las tecnologías de información y comunicación se pone de manifiesto del gran efecto positivo de ellas en las prácticas avanzadas de los modelos de aprovisionamiento que incluyen entre otras actividades el control de proveedores, la participación de ellos en el diseño de productos y procesos o su integración en la red logística mejorando así la confiabilidad, alta flexibilidad y su reducción en los costos logísticos; es de notar además la gran importancia de la cooperación inter empresarial sustentada en una fuerte relación de compradores y proveedores con el propósito de lograr una ventaja competitiva; conviene anotar también la correlación que existe entre los diversos modelos de posicionamiento logístico que generan y desarrollan sinergias positivas sobre todo analizadas en las prácticas de las empresas de clase mundial; mejorando su rendimiento y ventajas competitivas relacionadas con confiabilidad, calidad, la flexibilidad y los costes. Conviene también remarcar que la integración estratégica de compras logra en la función de abastecimiento a través del uso de las tecnologías de información y comunicaciones una base efectiva en línea entre compradores y proveedores, mejorando así su capacidad para captar mejores recursos en esta integración lograda. Es así que la implantación de buenas prácticas de productos y procesos tendrán un marco integrado con los proveedores, debiéndose tomar en cuenta

incluir a la función de aprovisionamiento en el proceso de planificación estratégica de la empresa, de tal forma que las decisiones tomadas estén alineadas con los objetivos organizacionales de todas las áreas en concurso; conviene además presentar que existen un conjunto de indicadores subjetivos basados en las percepciones de los encargados de la función y los modelos de aprovisionamiento, por tanto se deberán obtener y desarrollar la concreción de modelos de posicionamiento de aprovisionamientos con variables de alta resolución de medición.

- Es una investigación realizada en la Universitat de Barcelona acerca de: El Rol del Proveedor de Servicios Logísticos en la Cadena de Suministros Análisis del sector farmacéutico en España en el año 2015, por Viu M. (2015) para optar el grado académico de Doctor en Economía y Organización de Empresas, llego a las siguientes conclusiones: Conviene relevar que la literatura existente sobre la gestión de los modelos de la cadena de aprovisionamiento se encuentran en transición entre los miembros de estas cadenas que se originan desde una negociación mínima con los proveedores lográndose una reducción en el desempeño de los proveedores al integrar los niveles de la cadena de aprovisionamiento, se han analizado la teoría de los costes de transacción, la teoría basada en recursos y capacidades, y también la perspectiva de las capacidades relacionales, visto que ella soportan un marco teórico para la subcontratación y a la vez nos marcan un derrotero para el análisis del rol de los proveedores de los servicios logísticos, entendido que cada teoría presenta su propia perspectiva sobre el análisis del proveedor en el sistema logístico; es importante acotar que de la existencia de diversas teorías y estudios tanto en Estados Unidos como en Europa ellas aún son mediatizadas en forma importante, pues se pone en evidencia que las pautas de cooperación de los proveedores de servicios logísticos en el conjunto de la cadena han sido poco investigados en su propio entorno. Es importante notar también la presencia de proveedores de servicios logísticos avanzados

es decir aquellos que proveen soluciones logísticas sofisticadas, aunque ellas no se basen en activos, y más bien que ellos ensamblan los recursos, capacidades y tecnologías en su propia organización ofreciendo así una amplia y extensa solución en la cadena de suministro, aunque esta teoría suele estar más desarrollada que las evidencias empíricas de las organizaciones. También es de notar que se requiere mayor investigación para clarificar y formalizar las definiciones de los roles de los proveedores de servicios logísticos y así profundizar sus lineamientos sobre la literatura existente, planteándose tres categorías; la primera de un proveedor de servicios logísticos generales estandarizados con capacidades operativas pero desconectado de una relación constante con sus clientes. La segunda categoría el proveedor que orienta su quehacer hacia los requisitos de los clientes en el cual se manifiesta una relación más estable e integral, con capacidades para manejar lo inesperado y coordinar con otros actores. La tercera categoría con proveedor que desarrolla funciones logísticas a nivel de socio estratégico y como parte fundamental de la integración de la cadena de aprovisionamiento, sintetizando la gestión de recursos y dando una exhaustiva solución a las pulsaciones propias de la cadena.

- Es una investigación realizada en la Universidad de Extremadura acerca de: El sistema de la Logística inversa en la Empresa: Análisis y aplicaciones en el año 2003, por Rubio S. (2003) para optar el grado académico de Doctor en Economía Aplicada y Organización de Empresas, llego a las siguientes conclusiones: Si bien el flujo directo o del productor consumidor como el flujo inverso consumidor productor (recuperador) tendrán una importancia manifiesta en la medida que amplifique en sus oportunidades de aprovisionamiento como función de competitividad para generar esta eficiencia se requerirá de un proceso de planificación, desarrollo como control sustentado en la logística estratégica con condicionamientos a la logística inversa. Dentro de la actividad de aprovisionamiento bajo diversos modelos de

gestión el sistema logístico aprovechará oportunidades económicas para poder trasladar ellas hacia el campo táctico y operativo. Si bien el diseño y desarrollo de sistemas logísticos de aprovisionamiento directo e indirecto conlleva una carga de incertidumbre manifiesta, con factores de cantidad y calidad sólo la gestión efectiva podrá despejar la mayoría de las incógnitas asociadas incluso a las recuperaciones físicas de los productos ya utilizados. Es importante mencionar que la utilización de modelos matemáticos como la investigación de operaciones harán que la administración de la incertidumbre del diseño de la logística integral se puedan mejorar dentro de un proceso de toma de decisiones en pos de los objetivos a desarrollar por la organización, constituyéndose así por sí solas en un criterio definitorio.

- Es una investigación realizada en la Universidad Rey Juan Carlos acerca de: Asimetrías en el proceso de gestión de cadenas de aprovisionamiento y su influencia en los resultados finales de colaboración organizacional en el año 2009, por Michalski M. (2009) para optar el grado académico de Doctor en Administración, Dirección y Organización, llego a las siguientes conclusiones: si bien las relaciones entre proveedores y compradores es una de las más críticas y estratégicas dentro del proceso de gestión de la cadena de aprovisionamiento, esta relación de interdependencia de acuerdos colaboraciones y cantidades de organizaciones coordinadas entre ellas desarrollan un análisis de diversos aspectos de asimetría por los efectos todos de las relaciones existentes entre el comprador y el vendedor, uno de los valores a tomar en cuenta que se manifiesta de manera dominante en la colaboración entre las organizaciones ligadas es el conocimiento, entendido entre otros por el nivel de las inversiones, capacidad innovación, relación dirigida por la organización considerada líder. Es así que las relaciones asimétricas se plantearán en un protector que influirá negativamente en su comportamiento hacia los otros miembros de la cadena de aprovisionamiento; teniéndose que estas inversiones en

innovación son dirigidas hacia los procesos que naturalmente afectarán los costos de operación aunque en muchos aspectos se plantean acciones de carácter defensivo por parte del comprador hacia el proveedor fomentando relaciones asimétricas que contemplan resistencia a compartir conocimientos; si bien el valor acumulado estará en función de la eficiencia del proceso de gestión de compras en la relación entre ambas organizaciones, también así planteándose influencias asimétricas por poder distorsionando la efectividad de la cobertura de la demanda, manifestando que estas condiciones asimétricas implicarán un difícil entendimiento por las necesidades de innovación que garanticen productos y servicios dirigidos al cliente final. Las posiciones manifiestas entre compradores y proveedores en la cadena de suministros desarrollarán capacidades básicas en búsqueda de los beneficios a través de relaciones equilibradas, aunque la responsabilidad de los resultados siempre quedará repartida entre los participantes de la cadena.

- Es una investigación realizada en la Universitat de Barcelona acerca de: Logística en red, Flexibilidad, Usos digitales y Performance empresarial en el año 2008, por Cabañero C. (2008) para optar el grado académico de Doctor en Economía y Organización de Empresas, llego a las siguientes conclusiones: Si bien las tecnologías de información y comunicaciones denotan una comprobada vinculación en los resultados de la performance empresarial en términos de beneficios y productividad y en gran medida desarrolla esta tratativas en la actividad logística y en forma superlativa en el aprovisionamiento a través de diversos condicionamientos modulares tanto para las áreas en red logística del ciclo del producto, ciclo de abastecimiento y ciclo de distribución; la evolución de la disciplina logística como ámbito de conocimientos en la economía de la empresa ha demostrado su gran valía sobre todo contextualizada producto del investigación en la descentralización de la actividad logística; desarrollándose medición de

actividades así como las relaciones propias del entorno empresarial y sus analogías con las tecnologías de información y comunicaciones; es así que existe una relación directamente proporcional entre la medición de la actividad logística y su alta incidencia en la relación del beneficio y la productividad por obtener en el ciclo económico o ciclo del producto en el cual se está desarrollando la logística de la empresa es así que proveedores y compradores pueden y hacen uso de diversos sistemas de relación informatizada a fin de obtener parámetros más aceptables de gestión logística y en ella de forma sustancial dirigida la logística de entrada dada su alta interacción con los sistemas de conversión en los cuales se desarrollará el valor agregado a la materia prima o materiales obtenidos del mercado de suministros.

- Es una investigación realizada en la Universidad de Granada acerca de: Reducción de Dimensión en Regresión Logística Funcional en el año 2002, por Escabias M. (2002) para optar el grado académico de Doctor en Estadística e Investigación Operativa, llego a las siguientes conclusiones: En relación a la necesidad de contar con parámetros matemáticos los más cercanos a la realidad es en el modelo de regresión estadística que se pretende dar solución al problema de predecir diversos contextos en los cuales se manifiesta la gestión industrial para diversos sectores, ella compuesta en base a una respuesta dicotómica basada en diversas variables explicativas, dándose así que ellas posean alta dependencia lo que se suele denominar multicolinealidad, que hace en común obtener estimaciones más precisas en los parámetros estudiados aunque con perjuicio de la interpretación de los mismos, planteándose así también una alta dificultad computacional para su ajuste de sensibilidad. Es así que en el modelo de regresión logística a desarrollar estas variables explicativas de los modelos de aprovisionamiento deberán ser cambiadas y reducidas a variables incorreladas, es decir sustentadas en un dominio de características

principales a lo que se denominará un modelo de regresión de aprovisionamiento de componentes principales.

- Es una investigación realizada en la Universidad de Málaga acerca de: La logística en las Empresas Virtuales en el año 2016, por Travaglini M. (2016) para optar el grado académico de Doctor en Economía y Administración de Empresas, llego a las siguientes conclusiones: La evolución tecnológica nos pone como marco de competencia en el crear implementar y transformar todas las políticas y estrategias organizativas a este fin, si bien en un inicio las empresas en el concierto virtual han transitado en su relación directa con su cliente en la actualidad se ven afectos a desarrollar en igual medida su trabajo dirigido a sus proveedores por esta vía, extendiendo así su relación de alianza con proveedores compradores alianzas laterales y alianzas internas con la visión de desarrollar una interrelación proveedor fabricante distribuidor de colaboración y visión compartida, teniendo como corolario final el desarrollo de un marketing relacional efectivo tanto en el mercado de suministros como en el mercado de clientes. Entendido también que la literatura logística nos plantea un pensamiento sistémico sobre el cual retener al cliente como una actuación económica acertada, teniendo también la cooperación entre actores de la cadena de aprovisionamiento un punto neurálgico para los rendimientos de costes competitivos. La conceptualización teórica de la logística virtual no es ajena a los cambios de desarrollo tecnológico y organizativo en la determinación de las influencias de todos sus componentes sobre los resultados de las empresas. Los constructos a desarrollar entre proveedores y compradores sientan bases para el desarrollo logístico informático, con validez y fiabilidad que permitan integrar las relaciones de gestión entre distribuidor y fabricante como parte contextual del negocio.

- Es una investigación realizada en la Universidad de Buenos Aires acerca de: Logística Inversa: El medio ambiente y las cadenas de suministro de ciclo cerrado en el año 2010, por Haller E. (2010) para optar el grado académico de Magister en Gestión Empresaria del Comercio Exterior y de la Integración, llego a las siguientes conclusiones: Como tal encontramos que los efectos contaminantes al medio ambiente han generado y generarán altos costos por carencias mínimas para la extracción y procesamiento de materias primas por parte de las empresas hacia la consecución de los productos industriales, ocasionando así deterioro social, económico y cultural. El desarrollo adecuado en el aprovisionamiento originará mejorar los conceptos de desarrollo sustentatorio bajo preceptos clásicos de gestión costo-beneficio pero tomándose en cuenta significativamente las infracciones ambientales en que nos veremos expuestos frente a una gestión ineficiente del suministro como también a interacciones negativas frente a la ecología, biodiversidad, ambiente e incluso energías alternativas; por ende las políticas de aprovisionamiento y ambientales deberán buscar puntos de contacto en que las prácticas comerciales sean congruentes con las políticas ambientales.
- Es una investigación realizada en la Universidad Nacional de Colombia acerca de: Desarrollo Metodológico para la Optimización de la Cadena de Suministro Esbelta, Proveedores y demandantes bajo condiciones de incertidumbre caso aplicado a empresas navieras colombianas en el año 2011, por Adarme W. (2011) para optar el grado académico de doctor en Ingeniería Industria y Organizaciones, llego a las siguientes conclusiones: Como tal encontramos que los modelos de gestión exitosas en el mundo desarrollado empresarial tienen como base la gestión eficiente de la cadena de aprovisionamientos convirtiéndose como un factor clave con variables cada vez más exigentes, es así que cabe advertir la fuerte relación entre una gestión efectiva y las interrelaciones propios entre todos los agentes de la cadena de

aprovisionamiento dirigidas ellas en lograr dar solución a todas las expectativas de sus clientes basadas en cumplimiento y calidad. Conviene anotar que los beneficios extraídos segmentadamente desarrollan magros ingresos al negocio en general ya que esta obtención departamentalizada no contempla una búsqueda sustentada en mayores beneficios para todos los integrantes de la cadena de suministro, es así que la coordinación e integración requieren estudios rigurosos académicos para que la gestión con el apoyo continuo de modelos matemáticos complementen la utilización de las tecnologías y sistemas de información tanto en la perspectiva táctica operativa como al conjunto del nivel estratégico, que configure métodos más apropiados de coordinación de toda la cadena de aprovisionamientos para el logro sostenible de los objetivos organizacionales.

- Es una investigación realizada en la Universidad Iberoamericana, acerca de: La implantación de un sistema integrado de calidad enfocado en la Gestión de Cadena de Suministro, Proveedores y mercados prioritarios para artículos de consumo manufacturados en una planta productiva en el año 2007, por Romero, A. (2007) para optar el grado académico de Magister en Ingeniería de Calidad, llego a las siguientes conclusiones: Ya que la baja productividad y el lento movimiento de la cadena de suministros que gira en torno a ella se ha convertido en un punto crítico en industria y sobre la cual se está adoleciendo, ahora este problema se logró atacar a través de la asignación de recursos y a la importancia que cada organización le pueda brindar a su cadena de aprovisionamiento; se manifiesta además que la integración es el término a resaltar para una gestión integrada de la calidad dentro de la cadena de aprovisionamiento, siendo los actores de la cadena y las herramientas de calidad implementadas en sus diferentes etapas para una gestión efectiva del sistema, también se manifiesta que la información producto de las mediciones correspondientes se convirtieron en parte de la solución clave para poder determinar

mejoras puntuales en cada parte de la cadena de aprovisionamiento, siendo así como la proveeduría de los materiales que conforman los recursos necesarios de las diferentes cadenas de suministros son prioritarias para poder sostener una gestión de excelencia, que se integre a otras metodologías de gestión.

- Es una investigación realizada en el Instituto Politécnico Nacional acerca de: Metodología para calcular el Abastecimiento de una empresa de partes automotrices: caso de estudio en el año 2012, por Gómez J. (2012) para optar el grado académico de Maestro en Ingeniería Industrial, llego a las siguientes conclusiones: A causa de los problemas frecuentes de desabastecimiento de materiales de producción son originados por la carencia de cálculos apreciados de la demanda así como del pronóstico de ventas ocasionándose que el departamento de aprovisionamiento no logró reaccionar dinámicamente frente a las modificaciones o fluctuaciones del mercado en competencia generándose de una manera regular nuevos retrocesos administrativos compras en exceso tiempos superiores al normal ocasionándose problemas manifiestos de roturas de stocks; es así que se pretendió dar una propuesta de solución estructurada basada en principios complementarios como selección de material modelación estadística clásica y moderna, gestión de stocks gestión de stocks eficaces sino eficientes. Es así como prontamente al esfuerzo realizado se obtuvieron mejores resultados siendo aceptables al nivel de servicio deseado.
- Es una investigación realizada en la Universidad nacional de Colombia acerca de: Propuesta de un modelo de Gestión Logística de abastecimiento internacional en las empresas grandes e importadoras de materia prima en el año 2006, por Gómez C. (2006) para optar el grado académico de Magister en Administración, llego a las siguientes conclusiones: La inserción en el mercado global de las empresas colombianas es una búsqueda constante con la propiedad inicial de ser competitivos tanto interna como externamente planteándose que en

circunscripciones diferentes geográficas existen fuertes diferencias de competencia entre ciudades. Se observó que existe una fuerte desconexión en la cadena de aprovisionamiento visto que solamente se desarrolla mayor gestión en la salida del producto terminado hacia el cliente, mas no así en la obtención científica bajo un modelo de aprovisionamiento que hace hincapié de una manera efectiva en los materiales necesarios. Se identifica a sí mismo la ausencia académica especializada en la gestión de la cadena de aprovisionamientos en las empresas, debido a que no existen procesos integrados diferenciando subsistemas que separan a la logística de su real condicionamiento; se plantean así modelos inconexos poco estructurados que no valoran la importancia estratégica de sistematizar logísticamente a las funciones de aprovisionamiento, producción y ventas.

Investigaciones nacionales

- Es una investigación realizada en la Universidad del Pacífico acerca de: Plan Estratégico para McDonald's Perú: Gestión de una Cadena de Suministros Sostenible 2008-2010 en el año 2016, por Delgado y Flores y Ninahuanca (2016) para optar el grado académico de Magister en Administración, llego a las siguientes conclusiones: Obteniéndose del análisis que el plan estratégico es rentable al ser planteado de forma coherente logrando un impacto financiero positivo además de fortalecer la imagen de marca asegurando sostenibilidad en la cadena de suministros y generando valor compartido también tomaremos en cuenta los ahorros obtenidos al mejorar la eficiencia en el uso de los recursos; todo ello tomando en consideración a las mejoras en los modelos de gestión de los aprovisionamientos, ajustando los lineamientos corporativos en el plan estratégico propuesto para fortalecer operativamente y con crecimiento continuo dada la solución nos homogéneas planteadas y de posible réplica en otros países.

- Es una investigación realizada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas acerca de: Propuesta de mejora en la Logística de Entrada en una empresa agro exportadora en el año 2006, por Alva y Reyes y Villanes (2006) para optar el grado académico de Magister en Gestión de Operaciones y Logística, llego a las siguientes conclusiones: Es así que el área de abastecimiento en la logística de entrada trabaja sin procedimientos ni políticas que le permitan organizar su trabajo de una manera efectiva teniéndose entre otros una falta de información consistente en el SAP; no existe una adecuada administración de los inventarios incurriendo frecuentemente en compras turgencia lo que hace que las mismas tengan algún segmento de sobreprecio, una salida aparente a esta problemática ha sido el uso de una matriz de posicionamiento en el manejo y control de materiales para así tener compras más efectivas y que estén siendo repuestas de manera que la gestión de los suministros contemplen su posicionamiento. Se estableció la necesidad de políticas, como de manuales documentarios sobre el procedimiento de la logística de entrada para obtener una gestión efectiva de tal forma que los recursos financieros e incluso humanos sean atendidos de la manera más clara, es así que generarán valor en el área, se detectó también la duplicidad de códigos de control de los materiales lo quiso necesario una re catalogación con lo que se mejoró el modelo de posicionamiento de aprovisionamientos o matriz de kraljic, con lo cual se establecieron las estrategias de desquiciamiento más adecuadas; en forma similar también se desarrolló una categorización sistémica de los proveedores de tal forma que tuvieron como correlato la mejora del abastecimiento; el logró en la implementación de estas estrategias trajo consigo a largo plazo un abastecimiento equilibrado, es así que en el mapeo de actividades la función de aprovisionamiento con políticas y procedimientos y manuales contemplan ya una plataforma logística acorde con los intereses propios de la organización.

- Es una investigación realizada en la Universidad del Pacífico acerca de: Propuesta de mejora del proceso de Aprovisionamiento de Materiales consumibles y Suministros en una empresa de servicios petroleros en el año 2016, por Crosato y Allyosha y Soriano (2016) para optar el grado académico de Magister en Supply Chain Management, llego a las siguientes conclusiones: Debido al movimiento de disminución de precios del barril del petróleo hace imprescindible que la empresa del sector realice esfuerzos sostenibles en la reducción de costos que estén alineadas con la optimización y mejoras de los procesos en sus modelos de cadena de aprovisionamientos; se asoció los resultados de esta investigación metodológica al análisis de indicadores del tablero de gestión estratégica y análisis de procesos; recomendándose la implementación de un modelo colaborativo como el de gestión de inventarios por parte del vendedor VMI el cual asociado en gestión con el abastecimiento los materiales consumibles y repuestos para la empresa otorgarán mayores rápidos de optimización; es necesaria la responsabilidad de la alta dirección motivada en la reducción de la resistencia a los nuevos cambios planteados para que no retrase el avance de los proyectos de mejora; es importante establecer alianzas estratégicas con el proveedor como con el cliente a fin que ambos aseguren un menor coste por los niveles de servicios esperados, estableciéndose sinergias que lleven a la actualización de la información, mejorándose así las oportunidades de negocio.
- Es una investigación realizada en la Universidad Nacional de Ingeniería acerca de: Modelo de Gestión de la Cadena de Suministros en una asociación apícola para mejorar su posición competitiva en el mercado nacional en el año 2012, por Rodas, A. (2012) para optar el grado académico de Maestro en Ciencias con mención en Ingeniería Industrial, llego a las siguientes conclusiones: Se analizó y desarrollo un modelo de gestión de la cadena de aprovisionamientos aplicado a las

nuevas metodologías productivas competitivas, con alto énfasis en un modelo idóneo para la logística de entrada ya que ella mejora la posición de la empresa en el mercado, y ella para una gestión eficiente de las operaciones, terminando en un modelo adecuado en la logística de salida.

- Es una investigación realizada en la Universidad del Pacífico acerca de: Optimización del Proceso de Abastecimiento de la empresa Contugas en el año 2016, por Guevara y Flores y Ojeda (2016) para optar el grado académico de Magister en Supply Chain Management, llego a las siguientes conclusiones: Mediante el diagnóstico de los procesos en referencia en un estándar internacional se lograron identificar brechas a ser mejoradas, recomendándose una evaluación periódica de todos los procesos de la cadena de aprovisionamientos con la finalidad de la que buscar la mejora continua, es así que estas herramientas de clase mundial incrementarán la efectividad de la gestión realizada, la implementación de mejores modelos permitirá lograr la cadena de aprovisionamientos hacia un nivel colaborativo, se recomienda también implementar herramientas de medición del impacto del portafolio o modelo de posicionamiento de Kraljic.
- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú acerca de: Análisis y propuestas de mejora para la Gestión de Abastecimiento de una empresa comercializadora de luminarias en el año 2013, por Cárdenas, R. (2013) para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial, llego a las siguientes conclusiones: En el establecimiento de las compras referido a sus intervalos y frecuencias estas se generarán sólo en función de los diferentes tipos de productos, materiales, insumos a utilizar dependiendo de su consumo únicamente en las líneas de fabricación. Además, se plantea que los pronósticos sean utilizados en sus diferentes tipos también identificándose al producto en particular que se vaya a estimar. En el stock de protección

se difiere las reservas por cada tipo de producto en función de los tiempos de suministro de cada uno de ellos. Así también se indica que dentro de los modelos de posicionamiento en el abastecimiento es factible la utilización del sistema MRP. También se condiciona que el pronóstico de demanda debe estar alineado con el nivel de inventarios, así como con la valorización de los mismos a fin de que no existan sobre existencias.

- Es una investigación realizada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas acerca de: Mejora del Sistema de Abastecimiento de Materiales de una Empresa de Catherine aéreo a través de herramientas del Lean Manufacturing en el año 2010, por Angulo A. (2010) para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial, llego a las siguientes conclusiones: Es de notar que se identifica claramente la gran necesidad de implementación de un mejor sistema de abastecimiento utilizando el modelo del justo a tiempo con su proceso de tarjetas kanban; lo que nos hace prever que este modelo de aprovisionamiento permitirá en el futuro responder con eficiencia y eficacia el flujo de equipos de los cuales en la actualidad se tienen abundantes quejas por parte de las aerolíneas debido al mal manipuleo de sus equipos como a los objetivos básicos de aprovisionamiento que no se encuentran a estándares de atención internacional; en igual forma no existe un adecuado flujo de información entre el área de aprovisionamiento generándose errores ineficiencias en el abastecimiento y pérdidas que sí podrían ser subsanadas. El flujo de materiales requeridos en base a los principios de este modelo requiere una implementación gestionada hacia dicho sistema tomando como inclusiones la capacitación, redistribución de áreas de equipamiento definición documentaría de los procesos de abastecimiento así como el cálculo y diseño de las tarjetas kanban en cantidades y equipos, por ende al reducir el manipuleo inadecuado también lograremos la baja de re trabajos y la sobreproducción que ello generará en esta línea de fabricación de servicios, óbice de ello las

sanciones por los incumplimientos y retrasos ocasionados en la salida de los vuelos.

- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú acerca de: La importancia del desarrollo y desenvolvimiento de los Proveedores y sus productos para el progreso de la industria de la construcción de edificaciones en el año 2009, por Fabián, M. (2009) para optar el Título Profesional de Ingeniero Civil, llego a las siguientes conclusiones: Tenemos que en la actualidad la inducción de nueva tecnología en la industria la construcción se plantea a través de los eslabones de abastecimiento, ya que son los proveedores de materiales sus principales agentes y lo que desarrolla un aumento de competitividad en el subsector de edificaciones. Es de notar que existe un claro desencuentro entre las empresas constructoras y los proveedores, así las carencias de modelos de abastecimiento originan fuertes deficiencias técnicas y de gestión, por tanto, será necesario que exista una concientización por parte de estos dos actores a fin de lograr una cadena de aprovisionamientos bien posicionada y sustentada en un modelo de gestión efectiva. Se reconoce también que existe una baja productividad a nivel operativo ante la carencia de planes adecuados que estén coordinados a través de la función de abastecimiento, así los proveedores también respaldarán su funcionabilidad y retro alimentarán el proceso de aprovisionamiento con un modelo de posicionamiento adecuado. Se requiere un compromiso idóneo por parte del proveedor para un aprovisionamiento que conlleve la mejora en la actuación de la empresa constructora y es así que se requiere emprendimientos para la inversión de nuevos productos y tecnologías por parte del proveedor.
- Es una investigación realizada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas acerca de: Formulación de una Estrategia de Compras de repuestos para camiones fuera de carretera en una distribuidora local en el año 2009, por Herrera, H. (2009) para optar el título profesional de

Ingeniero Industrial, llego a las siguientes conclusiones: Es a través de un modelo propuesto de aprovisionamiento que esta empresa de maquinaria pesada en su comercialización logra a través de la mejora de sus procesos mayor rentabilidad teniendo satisfechos a las compañías mineras a las cuales satisface en sus necesidades, tomando la propuesta del Instituto de gestión de suministros se aplica al reducir los tiempos de suministros de repuestos para mantenimientos comprobándose su importancia y aplicabilidad en la empresa. Es a través del modelo planteado por Kraljic que el modelo de posicionamiento de aprovisionamientos permite una rápida mejora del proceso en el sistema de compras, es así que la segmentación se acomoda rápidamente y permite aplicarse a este tipo de empresa así también el modelo nos provee políticas de aprovisionamientos en base a su criticidad, lográndose así niveles de inventarios que respondan aceptablemente la mantenibilidad de los equipos, es así que se logra integrar la gestión de aprovisionamientos con el servicio de mantenimiento de la empresa a través de una adecuada planificación de aprovisionamientos, tomándose en cuenta además los tiempos de anticipación y previsión, considerando incluso lo repuesto todos de uso no previsible pero el modelo de posicionamiento si considera, obteniéndose producto de esta aplicación una recuperación de la oportunidad perdida en ingresos, reducción de costos por gestión de inventario y fundamentalmente una mejora ostensible del proceso de aprovisionamiento.

- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú acerca de: Relevancia del proceso de Abastecimiento en empresas grandes del sector construcción: Estudio de caso comparado entre empresas familiares peruanas en el año 2014, por Frey y Vela (2014) para optar el título profesional de Licenciado en Gestión con mención en Gestión Empresarial, llegaron a las siguientes conclusiones: Se tiene que en la aplicación de un modelo de evaluación en el proceso de

abastecimiento, ellos se aplica con aproximación metodológica cualitativa, que tiene como resultados contrastados con la información de diversas empresas del sector nacional permitiendo oportunidades de mejora en el proceso de aprovisionamiento que evidentemente logran contribuir con ganancias en eficiencia y productividad. Es de notar claramente que sólo con la mejora a través de modelos de aprovisionamientos efectivos tanto en los procesos de planificación de compras como en la consolidación de las relaciones con los proveedores en su renglón estratégico se tendrá una contribución fuerte en la competitividad de la industria en general.

- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú acerca de: Estudio de buenas prácticas en los Compradores del sector público en el año 2011, por Madrid, J. (2011) para optar el Título Profesional de Licenciado en Gestión, llego a las siguientes conclusiones: Es así que dentro de las reformas del Estado se busca la mejora de la gestión operativa, fundándose esta en sus modelos de compra pública, entendido ello por la alta necesidad de satisfacción de recursos diversos, tanto bienes como servicios que influyen de manera directa en el producto que el Estado entrega la sociedad, es así que los modelos de aprovisionamiento radican en el aprovechamiento de los procedimientos internos implícitos en función de los procedimientos explícitos de obligatorio cumplimiento, es así que se tendrá un espacio aún queda reducido pero sobre el cual se podrá aprovechar al máximo para introducir un conjunto de herramientas que ayuden a medir el buen desempeño de este sector, teniéndose como imagen a la organización privada, lo que permitirá mayor eficacia y eficiencia, sin dejar de lado las disposiciones legales ya explícitas elaboradas por el OSCE. Es así como en varias entidades dedicadas al aprovisionamiento del sector público se han encontrado espacios de gestión que han sido aprovechados bajo lineamientos dentro del sistema de compras públicas; es a través de los órganos rectores de los sistemas

administrativos del sector estatal y de sus operadores que se podrá promover los beneficios en efectividad organizacional de manera significativa con la implantación de estos lineamientos en cada uno de sus propios sistemas administrativos. Es aprovechando estos espacios de gestión que a través de reformas en la gestión de los procesos de posicionamiento en los aprovisionamientos llegaremos con procesos idóneos, aunque graduales y de largo plazo. Estas islas de gestión eficiente con el tiempo se espera pasen hacer archipiélagos, cabe anotar que la priorización e implementación de reformas en los modelos de aprovisionamiento también deberán sustentarse en una gestión integral esto quiere manifestar que los recursos humanos deben ser cualificados para el área así como mantener una capacitación constante y que la alta dirección planteo objetivos y metas en el área de aprovisionamiento definiendo nuevas clasificaciones basadas en el número de insumos críticos. Cabe acotar que estos modelos de gestión efectiva tendrán un correlato directo a la normatividad legal vigente para el sector.

- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú y la Universidad Politécnica de Madrid acerca de: Estudio, Análisis y Mejora de la Planificación del Abastecimiento de residuos plásticos recuperados en una red de logística inversa en el año 2015, por Muñoz, W. (2015) para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial, llego a las siguientes conclusiones: Dentro de las soluciones encontradas a través de métodos heurístico se contemplan que sin ser óptimas suelen ser al menos satisfactorias tanto a nivel económico como logístico. En base a la experiencia obtenida se define que la mezcla de métodos turísticos y de programación lineal van a generar un modelo de posicionamiento válido y confiable, aunque ello llevaría mayor esfuerzo en la capacitación de los actores de realización, cabe resaltar que este proceso de aprovisionamiento se ha tomado del estudio de reciclados y procesos plásticos tomando en cuenta parámetros de

tiempo y del presupuesto de transporte con respecto al método actual. Conviene mencionar que los métodos heurísticos adicionándose e implementándose nuevas y mejores funcionalidades al algoritmo llevarán a una asignación de rutas para el aprovisionamiento más idóneas; en la evaluación de los resultados parciales presentan una similitud en los resultados medidos más sin embargo con los resultados finales si presentan una optimización en el proceso de estudio.

- Es una investigación realizada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas acerca de: Propuesta de aplicación de los principios de la filosofía lean en la Cadena de Suministros para la reducción del tiempo de abastecimiento de materia prima de la empresa cementos Pacasmayo S.A.A. en el año 2011, por González y Ortega (2011) para optar el título profesional de ingeniero industrial, llegaron a las siguientes conclusiones: A través del análisis del diagrama de árbol se logran identificar principales causas referidas a una sobre existencia generada por riesgos de desabastecimiento, la alta demanda a fines de mes, inexistencia de coordinación entre proveedores y la empresa, poco orden en el laboratorio, por último la inexistencia de comunicación con los proveedores. Las soluciones planteadas a través de la filosofía lean se basan en el seguimiento de sus principios cuyo principal efecto es la reducción de tiempos en el flujo de un proceso es decir en el abastecimiento de las materias primas, teniéndose en cuenta que la filosofía lean denomina desperdicios a los tiempos de espera así como a los inventarios en exceso, se concluye que asoló a través de una propuesta de mejora en el modelo de gestión logística de aprovisionamiento permitirá atacar las causas principales del problema identificado, existe una fuerte carencia e ineficiente manejo en el proceso de aprovisionamiento a través del departamento de logística como también se deberá generar nuevos canales de mayor dinamismo para una comunicación más efectiva, lo que logrará una mejora en el flujo del valor y creará mantenidamente una relación de eficiencia,

tomando los tiempos de abastecimiento de materia prima como el valor dominante de la cadena de suministro en su gestión.

- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú acerca de: Análisis, Diagnóstico y Propuesta de mejora de la Cadena Logística y de Planeamiento de las Compras de una empresa peruana comercializadora de productos químicos en el año 2010, por Quevedo, J. (2010) para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial, llego a las siguientes conclusiones: Se evidencia la profunda necesidad de desarrollar parámetros de estimación de la demanda a fin de concretizar un abastecimiento de materiales idóneo y mantener inventarios de operación eficaces en un modelo adecuado. Se evidenció la falta de control carencia de métricas, así como logros medibles de gestión en su cadena de aprovisionamiento. Se detectó también la existencia de información inválida entre la situación real física de los inventarios respecto a lo mantenido en los sistemas computacionales. Se evidencia también la incompatibilidad entre el desempeño de la cadena de aprovisionamientos con la programación de la producción, generándose desorden en la colocación de las órdenes de compra, variación del plan de producción por carecer de estimados de la demanda congruentes con el plan de aprovisionamiento. Se plantea también la necesidad de contar con un modelo de referencia para la evaluación de la cadena de aprovisionamiento.
- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú acerca de: Técnicas y herramientas para la Gestión del Abastecimiento en el año 2009, por Ulloa, K. (2009) para optar el Título Profesional de Ingeniera Civil, llego a las siguientes conclusiones: Identificado que la definición del aprovisionamiento es un proceso complejo conviene resaltar que esas decisiones se abarcan en diversas etapas que van desde el diseño, planificación y construcción; teniéndose a la primera como la ocasionadora de mayores costos durante el

proyecto; estas decisiones del aprovisionamiento previo al diseño suelen implicar cambios que ocasionan rediseño de los planos y decisiones negativas continuas; y de ser el caso antes de la planificación se presentan los propósitos de generar presupuestos de costos unitarios con parámetros válidos para la programación de materiales mano de obra y equipos, siendo el principal objetivo aclarar la certidumbre de los presupuestos que se iniciarán en la obra; existiendo diversas herramientas y modelos a ser aplicados en este sector empresarial conviene tomar en cuenta que el evaluación y selección de insumos se plantea en una metodología de tres partes que contemplan: la evaluación cuantitativa, cualitativa y la integral; lo que coadyuvará a una evaluación final objetiva. Es importante tomar en cuenta que luego de encuesta realizada a ingenieros y arquitectos del sector se resolvió que sólo un 50% estarían dispuestos a optar por nuevos modelos de gestión; si bien los modelos a plantearse se ubican en dos aspectos cualitativo y cuantitativo, conviene mencionar que ambos son complementarios es así que el modelo para evaluar el desempeño de los proveedores con un carácter estructurado desarrollará los mismos para futuros proyectos.

- Es una investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú acerca de: Diseño de un Sistema Logístico de Abastecimiento para la gerencia de red de una empresa de telecomunicaciones utilizando la teoría de las restricciones en el año 2008, por Vargas, G. (2008) para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial, llego a las siguientes conclusiones: Se observaron aspectos puntuales de la problemática de varios componentes del proceso logístico como: Compras, almacenamiento y el planeamiento; buscando entre ellos identificar la causa raíz de la problemática logística utilizando un árbol de realidad actual determinamos que los procesos cíclicos de la logística de la red, implica una mayor necesidad de repuestos y tiempo de dedicación del personal técnico a las labores relacionadas con el abastecimiento

generándose un incremento de ineficiencia y aumento del costo logístico en general teniéndose que la política de preferencias de las necesidades de expansión han generado reposiciones de materiales por encima de lo esperado, en este caso el proceso de sistematización de la logística de aprovisionamientos se inició con la solución de un conflicto existente en la gestión propia del área el cual se identifica que los recursos necesarios de abastecimiento están en relación inversa con la cantidad de recursos destinados al abastecimiento; por lo cual se busca centralizar el abastecimiento repuestos, determinar sistemáticamente la prioridad de los abastecimiento de repuestos guisando se algún modelo que evalúe la situación del abastecimiento de materiales; planteándose así dos marcadas etapas: la adecuación inicial y el sistema de aprovisionamiento propiamente dicho que definen el flujo logístico a través de un sistema básico tal cual se obtuvo en el árbol de realidad futura. La optimización del aprovisionamiento de repuestos propuesto tanto en el almacén logístico como los almacenes técnicos de la red contarán con un amortiguador de inventario alineado a las necesidades de las instalaciones cubiertas por cada almacén técnico de acuerdo a los consumos esperados y los tiempos de suministros, teniéndose que frente a las variaciones es el stock de seguridad el que podrá amortiguar las mismas, llevando a la red logística a su meta; la obsolescencia debe ser reducida al eliminar la dispersión de los inventarios para lo cual se deberá iniciar procesos de logística inversa gracias a la centralización de los inventarios, tomándose en cuenta que las distancias no sean el factor más relevante para la optimización de la cadena de aprovisionamientos, lográndose una mejora continua de calidad de operación en la red.

2.3 Marco Conceptual

Es basado en la definición de términos básicos utilizados corrientemente en el presente trabajo:

a. Administración de valor

“Éste es un aspecto todavía más intenso con respecto a la integración de proveedores, y va más allá de la atención en las operaciones comprador-vendedor hasta alcanzar una relación más pormenorizada y sustentable”. (Bowersox, Closs y Cooper, 2007, p. 82)

b. Administración de la incertidumbre

“Dos tipos de incertidumbre afectan directamente la política del inventario: la incertidumbre de la demanda que es la tasa de ventas durante el re abasto del inventario y la incertidumbre del ciclo de desempeño que implica la variación en el tiempo de re abasto del inventario”. (Bowersox, Closs y Cooper, 2007, p. 142)

c. Administración del riesgo

“En la cadena de suministro los riesgos se pueden clasificar en tres categorías principales: 1) operativo: el riesgo de una interrupción del suministro de bienes o servicios; 2) financiero: el riesgo de que el precio de los bienes o servicios adquiridos cambie de manera significativa; 3) el riesgo de la reputación”. (Johnson, Leenders y Flynn 2011, p. 26)

d. Alianzas logísticas

“Una alianza logística se construye con la confianza, la información compartida que ayuda al desempeño logístico, los objetivos específicos para alcanzar un mayor nivel de desempeño logístico del que pueda lograrse solo, la operación de unas reglas básicas para cada asociado, y las provisiones de salida para la terminación de la alianza”. (Ballou, 2004, p. 719)

e. Almacenamiento virtual

“Es uno donde no todos los artículos para la venta están guardados en el almacén de una compañía. Más bien, los artículos seleccionados se envían directamente a los clientes desde los inventarios del proveedor, sin ninguna intención por parte de la compañía de almacenarlos”. (Ballou, 2004, p. 496)

f. Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 4,

“Es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas en su cuarta revisión. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades”. (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2017, p. 40).

g. Clasificación de productos ABC

“La curva ABC fue observada por primera vez por Wilfredo Pareto en 1897, durante un estudio sobre la distribución del ingreso y la riqueza en Italia. Concluyó que un gran porcentaje del ingreso total estaba concentrado en las manos de un pequeño porcentaje de la población, en una proporción de casi 80 a 20%, respectivamente. La idea general ha hallado amplia aplicación en los negocios”. (Ballou, 2004, p. 68)

h. Estrategia de suministros

“Es el proceso para determinar el vínculo de la organización con su ambiente, para establecer objetivos a largo plazo y para conformar la relación o relaciones deseadas a través de una aplicación efectiva y eficiente de los recursos”. (Johnson, Leenders y Flynn 2011, p. 23)

i. Función de pérdida

“Plantea que la calidad inconsistente del producto y de los servicios ocasiona gastos, desperdicio, pérdida de colaboración y de oportunidades siempre que el objetivo de calidad no se cumpla por completo”. (Ballou, 2004, p. 114)

j. Gasto estratégico

“La definición común del gasto estratégico considera los bienes o servicios que son fundamentales para lograr la misión organizacional. Este concepto permite realizar compras con valores altos y bajos”. (Johnson, Leenders y Flynn 2011, p. 81)

k. Geo codificación

“El análisis de las decisiones de transportación, las decisiones de ubicación de instalaciones, y las decisiones de inventario se ven mejoradas con una base de datos de este tipo. Para el responsable de planeación de la red, una cuenta de cliente es una ubicación, y una distancia desde las otras cuentas”. (Ballou, 2004, p. 624)

l. Gestión

“Acción y efecto de llevar adelante una iniciativa o un proyecto”. (DRAE, 2016, p. 125)

m. Inteligencia artificial (Sistemas expertos)

“Para propósitos de este análisis, se refiere al reconocimiento por computadora de patrones adversos en los informes de desempeño y las sugerencias resultantes sobre las líneas de acción que deberían tomarse para corregir los patrones adversos de desempeño”. (Ballou, 2004, p. 754)

n. Lógicas de cadenas de suministro mezcladas.

“Como las iniciativas lean son esencialmente diseñadas para despojar a las supply chains de sus desperdicios, incluyendo inventarios y exceso de

capacidad, una de sus consecuencias es que la cadena de suministro se torna menos estable”. (Gattorna, 2009, p. 133)

o. Logística inversa

“Es el proceso que se encarga de la recuperación y reciclaje de envases, embalajes y residuos peligrosos, así como de los procesos de retorno de excesos de inventario, devoluciones de clientes, productos obsoletos e inventarios estacionales”. (Gómez, 2014, p. 20)

p. Minería de datos

“Es el proceso de elegir, explorar y modelar grandes cantidades de datos para descubrir relaciones antes desconocidas que apoyen la toma de decisiones”. (Oz, 2006, p. 354)

q. Modelo de optimización

“Los modelos de optimización se fundamentan en procedimientos matemáticos precisos para evaluar alternativas y garantizan que se habrá encontrado la solución óptima (la mejor alternativa) al problema según se propuso en forma matemática. Es decir, se puede demostrar matemáticamente que la solución generada es la mejor”. (Ballou, 2004, p. 647-648)

r. Sincronización de datos globales

“EDI e Internet se han convertido en los estándares dedicados al intercambio de información más preciso y de bajo costo. EDI se define como el intercambio directo de computadora a computadora de documentos empresariales en formatos estándar para facilitar transacciones de alto volumen”. (Bowersox, Closs y Cooper, 2007, p. 105)

s. Sistemas de adquisiciones electrónicas

“Un sistema de adquisiciones electrónicas es un paquete de software que permite presentar una requisición, su autorización, ordenamiento,

recepción, facturación y el pago de bienes y servicios a través de internet”. (Johnson, Leenders y Flynn 2011, p. 90)

t. Transformación digital de la empresa (DBT)

“Aborda la reinención y el posicionamiento de las operaciones, los procesos y las relaciones empresariales para explotar por completo la información tecnológica y para facilitar la colaboración en una cadena de suministro con el fin de alcanzar niveles sin precedente de excelencia operativa”. (Bowersox, Closs y Cooper, 2007, p. 18)

u. Variabilidad del servicio

“Se ha referido al valor promedio de la variable que representa el servicio al cliente. Sin embargo, la variabilidad en el desempeño del servicio al cliente por lo general es más importante que el desempeño promedio”. (Ballou, 2004, p. 114)

Marco Filosófico

En el entorno antropológico – filosófico el ser humano es concebido como un ente pensante con derechos y obligaciones que redundan firmemente en la búsqueda de la felicidad; la misma que solo es lograda a través de un sano esfuerzo constante de progreso tanto material como espiritual. El planteamiento realizado funda su concepción en que el desarrollo tecnológico solo debe tener realización si este se concibe bajo un anatema correcto, es decir que contemple la realización del individuo conjugando valores, moral y ética humana, sin fronteras ni nacionalidades, bajo un único parámetro de homologación: Su humanidad. Además, si planteamos que la concentración de suposiciones definirán un enfoque a seguir el cual será manifiesto mediante una teoría, metodología, técnica, procesos, operaciones, actividades, tareas y elementos. Planteándose así la disciplina balanceada en su propio éxito de aplicabilidad.

Por tanto, si manejamos estructuras efectivas de gestión de los suministros en general, encontraremos un camino más transitable para el desarrollo de nuestros congéneres, ya que si el empresariado recibe un buen trato a su inversión eliminando o disminuyendo ostensiblemente su merma o desperdicio material o de gestión; podrá salir al mercado con productos más competitivos tanto en calidad como precio; siendo así convertido en el vaso comunicante del desarrollo social. Planteamos que la deshumanización estructurada por si misma hacia logros sin cimientos colaterales no merece el éxito u optimización pues habrá fallado incluso antes de haberse realizado, ya que sus resultados serán solo aparentes y difíciles de mantener, constituyéndose como un nuevo sofisma empresarial, que decanta cosificación de su activo principal, el ser humano.

2.4 Hipótesis:

- Hipótesis General

La aplicación del modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

- Hipótesis específicas

- a) El Análisis del Mercado de Abastecimiento influye en optimizar la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.
- b) La Función de Abastecimiento influye en optimizar la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.
- c) Las Estrategias de Abastecimiento influyen en optimizar la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

CAPITULO III MÉTODO

3.1 Tipo

El método utilizado en el desarrollo de la presente investigación es el método inductivo – deductivo; presentando además las distintas precisiones siguientes.

Bernal (2010) nos manifiesta que, aunque es muy conveniente recordar con respecto a las distintas posiciones de los diferentes tratadistas que difieren en la connotación de nomenclaturas sustantivas de los diferentes tipos, niveles e incluso diseños de la investigación.

3.2 Diseño de la investigación

Al definir el diseño, plan o estrategia a seguir para lograr responder las preguntas sustantivas, al plantearnos una mayor fidelidad, precisión y amplitud que se pueda ejecutar de la realidad empresarial objeto de estudio, al describir como el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento se manifiesta como instrumento de gestión efectiva del suministro industrial; y con la utilización de no solo data primaria sino también secundaria, utilizando métodos y técnicas estadísticas en la medición cuantitativa lograda de las variables involucradas; dando cumplimiento a los objetivos definidos en el contexto de la presente investigación obteniendo la información deseada para dar solución al planteamiento del problema. La Investigación presente usa un diseño descriptivo.

Bernal (2010) referencia que este se constituye de acuerdo a la hipótesis que se ha decidido probar y evidentemente en referencia del tipo de investigación a realizar; al consolidarse el diseño experimental como el manejo de la variable “x” con su efecto sobre la variable “y” a través de un conjunto de procedimientos manipulables; por tanto, al no realizar esta tratativa en ningún caso en la presente investigación, concluimos además que nuestro diseño es no experimental.

Vara (2012) nos manifiesta que es oportuno indicar que el modelo de diseño descriptivo de esta investigación pertenece al sub-diseño descriptivo correlacional y transversal ya que en su forma y fondo se eslabonaran posibles relaciones causa efecto que se originan entre las variables, ya que las asociaciones logradas son graduadas entre ellas teniéndose influencia teórica causal, aunque en sus datos genera incertidumbre causal por los indicios logrados.

Caballero (2014) nos indica que lo que suele contemplar la ejecución en su diseño y que se ha tomado en cuenta en esta investigación que nos orientó

contemplo: La identificación concreta del universo del presente estudio, La elección de técnicas – instrumentos y fuentes, la decisión si se necesitara una muestra o más y cual su longitud, la forma de manejar los datos, la conversión de los datos a través del análisis en información y por último la programación de su ejecución.

Hernández et al. (2014) nos manifiesta lo que se consideró por último, planteando que el diseño más apropiado para esta investigación en vista de su conectividad de las etapas conceptuales tanto del planteamiento del problema, la perspectiva teórica como de la hipótesis con sus subsecuentes faces operacionales. Siendo así que nos basamos en categorías, conceptos, variables, elementos, tareas, actividades, sucesos, fenómenos y/o contextos; indicados en su entorno natural y planteándose así un estudio ex post-facto siendo la presente investigación definida como un diseño no experimental transeccional descriptivo correlacional al presentar además vinculaciones inherentes en el mismo.

El presente trabajo de investigación luego de conceptualizar la importancia de la investigación científica en referencia y en vista que el método no es un proceso rígido será necesario flexibilizarlo, precisando según las características propias de esta investigación desarrollada. En el proceso investigativo se fundamentó los pasos a seguir sobre la filosofía de la ciencia o epistemología científica, tomando en cuenta que la construcción del conocimiento científico no es lineal es decir con un único punto de inicio y un único punto de finalización, sino más bien integral, es decir, cada etapa interrelacionada con las demás, teniéndose una visión holística del conjunto, a pesar que metodológicamente se planteara una secuencia.

3.3 Estrategia de prueba de hipótesis

La contrastación de hipótesis conlleva la definición de la estrategia de prueba de hipótesis; la cual planteamos siguiendo las directivas metodológicas seguidas.

Bernal (2010) nos manifiesta la estrategia de prueba de hipótesis que analizamos en nuestro protocolo ya que sustenta de forma meridiana y clara lo tratado a conseguir. Como se anota teniendo como objetivo de la prueba de hipótesis la calificación de la consistencia de la suposición respecto a la realidad observada a través de los reportes de datos obtenidos, consideramos manejar esta prueba bajo los lineamientos siguientes:

- i. Formulación de la hipótesis
- ii. Elección de la prueba estadística adecuada
- iii. Definir el nivel de significancia
- iv. Recolectar los datos de una muestra representativa
- v. Decisión estadística
- vi. Conclusión

Triola (2009), Lind, Marchal y Wathen (2008), Anderson, Sweeney y Williams (2008) como nos manifiestan esta prueba de significancia es la forma más indicada para validar afirmaciones de la población de interés, al ser sujeta a verificación por la prueba misma, basándose en la razonabilidad de la afirmación basado en la teoría probabilística de las evidencias numéricas de la muestra.

Tomándose como Protocolo final a seguir:

Paso 1: Establecimiento de la Hipótesis Nula y Alternativa.

Paso 2: Selección de un Nivel de significancia: Alfa = 0.05

Paso 3: Identificación del estadístico de prueba: Rho de Spearman

Paso 4: Formulación de la Regla para tomar decisiones: Si $P_{valor} < \alpha$ se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

Paso 5: Tomada la Muestra se llega a una decisión.

El instrumento desarrollado y utilizado en los funcionarios logísticos estaba estructurado con preguntas de respuestas que tuvieron necesidad de ser editados para su manejo estadístico, lo que nos sirvió para manejar adecuadamente la prueba de hipótesis de rho de spearman al tener datos convertidos en información configurada por datos no paramétricos y que nos siguen la normalidad de linealidad.

Las pruebas de hipótesis se desarrollaron identificando los coeficientes de correlación. Como sabemos para el manejo de datos ordinales, discretos o enteros, como los utilizados por la escala de Likert aplicada. La validación en la interpretación final estará en función del nivel de significancia siendo 0.05 el aconsejable para la discriminación con el Pvalor.

Los criterios de significación son relativos a su carácter de regresión directo o positivo y negativo o indirecto, tal cual presentamos en el cuadro siguiente utilizado para su discriminación:

Escala de valores del coeficiente de Correlación de Rho de Spearman

<i>Si el Valor de Correlación de Rho es:</i>	<i>Entonces Significa que existe una:</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 positiva grande y perfecta

Tomando como nivel de significación $\alpha= 0,05$ la que se contrastó con el p (sig.) probabilidad significativa (Pvalor) de rechazar la hipótesis nula de la prueba utilizada que se diferencia con el α . Estos dos parámetros se compararon y si el p es menor que α , la decisión es rechazar la hipótesis nula por lo que se acepta la hipótesis alternante que significa que si existe una correlación o asociación o interdependencia consistente entre las variables aleatorias. Se aplicó el coeficiente de Rho de Spearman porque las variables que se estaban asociando son variables cualitativas ordinales tal cual presentamos.

3.4 Variables

Presentamos a continuación la Operacionalización de las variables logradas: Traduciendo estas variables a dimensiones, seguidamente a indicadores o unidades de medición que colegiremos que con el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento y a través de la gestión efectiva del número de productos posicionados en la categoría de críticos y posicionados en la categoría de restrictivos, desarrollando ambas hacia la categoría de relevantes a el número de productos posicionados por cada categoría instrumentando así la gestión efectiva del suministro industrial; teniendo la cantidad total de materiales en condiciones óptimas de servicio de suministro: En la calidad pactada, cantidad convenida, al precio conveniente y en el momento y lugar preciso. La operacionalización de las variables estarán en función de las dimensiones e indicadores siguientes:

Para la Variable Independiente o (X) o (1):

X: Modelo de Posicionamiento del Aprovisionamiento.

Presentando las siguientes dimensiones e indicadores:

•DIMENSIÓN (1):

X1: Análisis del Mercado de Abastecimiento

Indicador:

1.1. Análisis del Impacto del Suministro

1.2. Análisis del Riesgo del Suministro

1.3. Análisis del Valor del Suministro

•DIMENSIÓN (2):

X2: Función de Abastecimiento

Indicador:

2.1. Fiabilidad de Pedidos Generados

2.2. Costo Medio de Compra por Orden de Compra

2.3. Volumen de Compra

•DIMENSIÓN (3):

X3: Estrategias de Abastecimiento

Indicador:

3.1. Costo Total de Propiedad

3.2. Afinamiento Estratégico

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Modelo de Posicionamiento de Aprovisionamiento	X1. Análisis del Mercado de Abastecimiento	1.1. Análisis: Impacto Suministro 1.2. Análisis: Riesgo Suministro 1.3. Análisis: Valor Suministro
	X2. Función de Abastecimiento	2.1. Fiabilidad de Pedidos Generados 2.2. Costo Medio de Compra por Orden de Compra 2.3. Volumen de Compra
	X3. Estrategias de Abastecimiento	3.1. Costo Total de Propiedad 3.2. Afinamiento Estratégico
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Gestión efectiva del suministro industrial	Y1. Gestión de Proveedores	1.1. Homologación
	Y2. Gestión de Contratos	2.1. Grado de Ralentización del Contrato 2.2. Escalamiento del Contrato 2.3. Practica Contractual
	Y3. Gestión de Inventarios	3.1. Exactitud del Inventario 3.2. Rotación de Inventarios 3.3. Obsolescencia del Inventario

Para la variable Dependiente o (Y) o (2):

Y: Gestión efectiva del suministro industrial.

Presentando las siguientes dimensiones e indicadores:

•DIMENSIÓN (1):

Y1: Gestión Proveedores

Indicador:

1.1. Homologación

- DIMENSIÓN (2):

Y2: Gestión Contratos

Indicador:

2.1. Grado de Ralentización del Contrato

2.2. Escalamiento del Contrato

2.3. Practica Contractual

- DIMENSIÓN (3):

Y3: Gestión Inventarios

Indicador:

3.1. Exactitud del Inventario

3.2. Rotación de Inventarios

3.3. Obsolescencia del Inventario

3.5 Población

La población considerada es finita, al ser inferior a 100,000 empresas, siendo alrededor de 9,207 empresas de todo rubro en la categoría de grandes y medianas empresas en Lima Metropolitana; y de ellas siendo localizadas 65% en Lima Centro, 16 % en Lima Este, 8 % en Lima Sur, 6 % en Lima Norte y 5% en la Provincia Constitucional del Callao. Concerniendo de ellas al sector industrial 1250 grandes empresas con un 15.6 %; correspondiendo como sub sector de las industrias manufactureras el 36 % en la industria textil y de cueros, 14.9% en productos metálicos, además de 13.8 % en industria de alimentos y bebidas, 13.4% en industria de papel, imprenta y reproducción de grabaciones, 12.3% en industria de madera y muebles y otros con un 9.6% para todo tamaño de empresa industrial; correspondiendo en general el 79 % de ellas formadas como sociedades anónimas; de acuerdo al último Censo Nacional Económico - Lima Metropolitana (IV) y del Directorio Central de empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), así como del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la Sociedad Nacional de Industria (SNI); tomando en consideración la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) Revisión 4.

3.6 Muestra

La Población objeto de la presente investigación está constituida tomando como unidad de análisis la colección únicamente de empresas del tipo de tamaño grande, del tipo de propiedad privada, del tipo de producción de bienes, del tipo de actividad industrial, localizadas exclusivamente en los parques industriales de Lima Metropolitana y con una antigüedad de más de 20 años en el mercado nacional, como objeto de interés; correspondiendo a este segmento 50 empresas, y tomando por ellas el sistema de muestreo por conveniencia, dada las características suigeneris que se plantean bajo este entorno, teniéndose una muestra de 30 empresas consideradas para este estudio.

Bernal (2010) nos afirma que la muestra a tomar será exclusivamente de las empresas que logren el cumplimiento de los requisitos ya definidos para el logro de la recolección de información.

Triola (2009) nos manifiesta que el subconjunto a tomar en cuenta de la población de interés poseerá sus atributos. En el presente estudio la muestra considerada es de 50 empresas la que ha sido elegida a través del muestreo por conveniencia para el instrumento principal y de ellas 25 empresas para el instrumento complementario secundario; al encontrar viables y disponibles seleccionar sus datos para el presente estudio.

Levin y Ruvín (2004) nos indica que se describirá una “Estadística” particular como característica de nuestra muestra, y así como se definió los “Parámetros” característicos de nuestra población. Habiéndose además tomado lineamientos de seguimiento como: Su organización legal, ubigeo (código de ubicación geográfica) y la fecha de inicio de actividades.

3.7 Técnicas de investigación

Los datos requeridos se han recogido mediante encuestas a través de un cuestionario desde personal, telefónico, epistolar e internet; variando según su posibilidad de aplicación y las entrevistas han sido presenciales y telefónicas; con todo lo que se derivan de ellas que incluyen las variables características operacionales del Modelo de Posición de Aprovisionamiento en su gestión efectiva del suministro industrial.

En la instrumentación de la investigación presente se han utilizado como medios para desarrollar un valor de medición y se han seleccionado bajo los criterios plausibles contextualizado en esta investigación.

Vara (2012) nos manifiesta que es un instrumento principal: El cuestionario y un instrumento secundario complementario o auxiliar: La entrevista, a fin que se logre una mayor credibilidad y éxito en esta investigación; desarrollándose ellas en función de los objetivos de la investigación, hipótesis a demostrar y según el enfoque de investigación; teniendo como criterios para su elaboración: La naturaleza del objeto de la investigación, las posibilidades de acceso con las unidades de análisis, el tamaño de la población y muestra, los recursos asignados, la oportunidad de obtener datos, y el tipo y naturaleza de la fuente de datos. Habiéndose tomando como instrumentos asociados para la recolección de datos el cuestionario y la entrevista, formatos que aparecen en los anexos del presente estudio; los mismos definidos: Por la proporción de la población encuestada ya que solo se recogerá la información de una muestra y no de toda la población. Por la naturaleza de la investigación sobre hechos y opiniones.

Por el sistema de recolección de datos como se ha indicado para el instrumento principal se ha utilizado el personal, por correo, por teléfono y on line; resuelto con 18 preguntas que responden sobre las hipótesis trabajadas; planteándose diversos tipos de preguntas en ellas como por su naturaleza del contenido de

hechos; según la respuesta que se admite en abiertas, cerradas dicotómicas o de medición binaria y cerradas categóricas o de medición continua: siendo de elección múltiple, respuestas múltiples y de respuesta a escala o de medición con elección restringida; y según su función en el cuestionario del tipo esencial, de filtro y control. Además, se ha utilizado como instrumento accesitario complementario secundario la Entrevista, aunque únicamente donde se tuvo interacción directa presencial personal y telefónica, la cual fue del tipo asistemático o libre con el uso de una guía flexible.

Vara (2012) nos manifiesta que la elección de estos dos instrumentos cabalmente han aprobado para nuestro estudio las siguientes particularidades: Pertinencia y coherencia, Validez y fiabilidad, Objetividad, Amplitud y suficiencia, Practicidad, y Complementariedad.

Carbajal (2014) nos indica que singular y sucintamente al evaluar las pertinencias tanto de la objetividad del instrumento como validez y adecuación del léxico usado.

Bernal (2010) nos manifiesta que teniéndose como resultado como expresa obtenidos y aquilatados los criterios de mejoras por parte de los expertos, así como que producto de la experiencia de la pesquisa piloto se realizó el diseño del cuestionario final utilizado.

Instrumentos de recolección de datos

Es conveniente anotar que el instrumento de investigación ha sido examinado tanto en su validez como en su confiabilidad o fiabilidad; planteándose así que: La validez del instrumento cumpliendo que los requisitos que deberá satisfacer nuestro instrumento de medición son los principios de validez y confiabilidad; cualidades esenciales que cumplimos para recoger y analizar la información y garantizando mayor confianza en cuanto a las conclusiones que emitimos al final de la investigación. Tanto la validez como la confiabilidad, la hemos abordado conjugando una perspectiva en función de la epistemología a lograr. Entendiendo que la validez del instrumento mide lo diseñado para el proceso de investigación, tanto en términos de predicción, concurrencia y construcción, involucrando la validez interna como externa.

Bernal (2010), Hernández et al. (2014) y Vara (2012) nos manifiestan que hemos considerado la validación de contenido como el grado en que nuestro instrumento de investigación mide la variable que se pretende medir a través del Juicio de Expertos, ya que cumple con las definiciones del caso de reconocidos expertos con un carácter disciplinario especializado entre 6 Doctores y 4 Maestros, y con apoyo de conocedores del tema a investigar.

Vara (2012) nos afirma que también consideremos el Juicio de expertos evaluadores que en número de 10 han convenido en comprobar la validez de contenido en nuestro instrumento dado que los ítems mostrados refieren fidelidad con el constructo que se desea medir, representando una muestra del universo de estudio. Cabe resaltar que no se ha realizado la validez de constructo, ni validez de criterio al carecerse de valores de estudios empíricos previos en el primer caso y en el segundo al no poder correlacionar los valores medidos con otros ya realizados y válidos conocidos como “criterios” por no existir ellos de otros estudios. Teniéndose además a considerar que el coeficiente alfa desarrollado presentado en los anexos también valida el cuestionario para lograr fiabilidad. Validez lograda que nos permitirá realizar

las inferencias e interpretaciones correctas de las puntuaciones que se obtengan al aplicar nuestro cuestionario y guía de entrevista; estableciendo la relación con el constructo variable que se trata de medir. Presentamos en el apartado de anexos a fin de sustentar lo expresado, el expediente de validación compuesto por: Caratula Expediente de Juicio de Expertos, Carta de solicitud de colaboración al experto, Matriz de consistencia / Operacionalización de variables, Instrumento de Investigación / Hoja de respuesta, Fichas de Juicio de Expertos identificada y refrendada por cada uno de los convocados.

En referencia a la confiabilidad o fiabilidad del instrumento hemos desarrollado el Alfa de Cronbach, ya que se puede utilizar en cualquier situación en la que se quiera estimar la confiabilidad de un compuesto, pues es un índice de consistencia y solidez interna (homogeneidad) del instrumento de investigación; consideramos que luego de la prueba piloto con los datos obtenidos de los resultados de la tabla tratada en el anexo pertinente se ha obtenido como resultado un Alfa de Cronbach que indica que nuestro instrumento con 0.90 tiene un valor suficiente para garantizar la fiabilidad de la escala, pues tenemos una muy alta confiabilidad. Tomando en cuenta que el Alfa de Cronbach no implica nada sobre la estabilidad en el tiempo ni sobre la equivalencia entre formas alternas del instrumento, hemos considerado utilizar además para evaluar la confiabilidad por esta necesidad de estabilidad temporal del instrumento de investigación el Test Retest (R_{xx}), que mide el grado de consistencia y estabilidad, aplicando repetidamente el mismo cuestionario a las mismas personas en un periodo de aproximadamente un mes entre la primera toma y segunda toma; habiéndose administrado las 2 tomas bajo las mismas condiciones, obteniéndose un grado de estabilidad de la medida a lo largo de este periodo de tiempo. Dado que las puntuaciones directas similares del instrumento genera estabilidad entre las puntuaciones del Test proporcionando garantía respecto a la precisión con la que se mide; utilizándose para este fin corroborativo el coeficiente de fiabilidad de correlación de Pearson (r). Teniéndose este coeficiente de dependencia de correlación resumidamente como si se tratase de una variable bidimensional para datos sin agrupar, aunque

el origen de los datos corresponden a una estructura más desarrollada; habiéndose obtenido un coeficiente de 0.95, al ser alta ello nos presentara una línea de regresión concurrida y con pendiente positiva, dada la relación existente entre los valores trabajados. Entendiéndose de su aplicación de la formulación del coeficiente de correlación, que la varianza de las puntuaciones empíricas viene explicada por la varianza de las puntuaciones verdaderas, y el resto se debe a la varianza de los errores de medida. Presentamos en el anexo pertinente la operatividad y los resultados del Test Retest; así como formularios de validez del instrumento de investigación utilizados en la segunda toma que se desarrolló el 07 de febrero del 2017; ya que incluimos los cuestionarios y fichas de validez del instrumento de investigación de la primera toma del 23 de diciembre del 2016 en el apartado anterior.

Vara (2012) nos manifiesta que es importante mencionar que en la elaboración de los instrumentos se desarrolló un trabajo especial en disminuir y controlar los factores que invalidan o disminuyen la validez y fiabilidad del instrumento, se eliminó la improvisación fruto de un esfuerzo serio y concienzudo. Sobre la carencia de fundamentación teórica, se realizó una extensa y profunda revisión bibliográfica tanto en administradores reconocidos del tema como de tesis tanto de Doctorado como de Maestrías de diversas universidades del mundo, garantizándose la fundamentación del instrumento.

Procedimiento y Análisis de datos.

Sobre la validación contextualizada del instrumento en el entorno a aplicarse, indicamos que hemos realizado una prueba piloto del mismo a ejecutivos del área de estudio en 12 medianas empresas industriales, lo más parecidas a la unidad de análisis de la muestra, a fin de no inoculizar nuestra muestra definitiva, sobre este particular anotamos también que este piloto nos ayudó a identificar meridianamente entre otros: Seleccionar las preguntas más pertinentes, si los enunciados han sido comprensibles y acertados dirigido al segmento a investigar; si el tamaño del ítem e instrumento fue el apropiado, reduciendo y ampliando según fue el caso los ítems como unidades esenciales de información; Si fue acertada la codificación o categorización de las respuestas; se identificó ligeramente la existencia de cierto rechazo u oposición psicológicas a un ítem, el cual fue modificado en su forma; si la estructuración interior es lógica y si el tiempo de aplicación fue aceptable. Respecto a si el léxico del instrumento tratado fue inadecuado al segmento de la muestra de estudio, se tuvo muy en cuenta ello, y en diversas preguntas se dio auxilio a través de clarísimas y rápidas definiciones en algunos ítems. Sobre las condiciones inadecuadas para la aplicación de los instrumentos, al ser una variable exógena y extraña, se ha pretendido dar apoyo a todas las contingencias que pudieran presentarse y así evitar el posible deterioro de la exactitud y precisión de los resultados finales. Por último la carencia de monitoreo mientras se administra los instrumentos, hemos logrado reducir al máximo posible las perturbaciones, como injerencias negativas: cruces, cortes, etc.; para lo cual se confecciono los instrumentos bajo requerimientos precisos y claros controlando que estén completos el material de la encuesta y con espacios adecuados y suficientes para la respuesta; así como con tiempos suficientes para la interacción verbal calmada y mesurada en los temas examinados, con sus enriquecedoras replicas y duplicas durante la entrevista lograda.

Luego de concienzudo análisis de los autores más calificados referimos esta investigación por sus propias características a Hernández et al. (2014) el cual nos indica lo que se ha seguido en la presente investigación, el método científico planteado de quien referencia el protocolo siguiente que se ha desarrollado bajo el siguiente esquema:

Paso 1. Concebir la idea de investigación.

Paso 2. Plantear el problema de investigación:

- Establecer objetivos de investigación.
- Desarrollar las preguntas de investigación.
- Justificar la investigación y su viabilidad.

Paso 3. Elaborar el marco teórico:

- Revisar la literatura.
- Detectar la literatura.
- Obtener la literatura.
- Consultar la literatura.
- Extraer y recopilar la información de interés.
- Construir el marco teórico.

Paso 4. Definir si la investigación es exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa y hasta que nivel llegara.

Paso 5. Establecer la hipótesis:

- Detectar las variables.
- Definir conceptualmente las variables.
- Definir operacionalmente las variables.

Paso 6. Seleccionar el diseño apropiado de investigación (diseño experimental, pre experimental o cuasi experimental o no experimental).

Paso 7. Determinar la población y la muestra:

- Seleccionar la muestra.
- Determinar el universo.
- Estimar la muestra.

Paso 8. Recolección de datos:

- Elaborar el instrumento de medición y aplicarlo.
- Determinar la validez y confiabilidad del instrumento de medición.
- Codificar los datos.
- Crear un archivo o base de datos.

Paso 9. Analizar los datos:

- Seleccionar las pruebas estadísticas.
- Elaborar el problema de análisis.
- Realizar los análisis.

Paso 10. Presentar los resultados:

- Elaborar el informe de investigación.
- Presentar el informe de investigación.

Dándose así los resultados esperados de su aplicación en el presente documento de investigación.

CAPITULO IV PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Contrastación de hipótesis.

Hipótesis a:

H_0 : El Análisis del Mercado de Abastecimiento No influye en optimizar la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

H_1 : El Análisis del Mercado de Abastecimiento influye en optimizar la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

Correlaciones no paramétricas

Correlaciones

			ANÁLISIS DEL MERCADO DE ABASTECIMIE NTO	GESTIÓN DE PROVEEDOR ES
Rho de Spearman	ANÁLISIS DEL MERCADO DE ABASTECIMIENTO	Coefficiente de correlación	1,000	,338
		Sig. (bilateral)	.	,068
		N	30	30
	GESTIÓN DE PROVEEDORES	Coefficiente de correlación	,338	1,000
		Sig. (bilateral)	,068	.
		N	30	30

La conclusión de la Prueba de hipótesis: Análisis del Mercado de Abastecimiento y Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

Rho de Spearman	Pvalor	Nivel de significancia (α)	Rechazo H_0 $p < \alpha$	Interpretación
0.338	0.068	0.05	Se acepta la hipótesis nula	No obstante que se acepta la hipótesis nula, existe una correlación positiva baja, los gestores logísticos interpretan que es necesario un análisis del mercado de suministros serio para obtener una gestión de los Proveedores más efectiva.

Hipótesis b:

H_0 : La Función de Abastecimiento No influye en optimizar la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

H_1 : La Función de Abastecimiento influye en optimizar la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

Correlaciones no paramétricas

Correlaciones

		FUNCIÓN DE ABASTECIMIENTO		GESTIÓN DE CONTRATOS	
Rho de Spearman	FUNCIÓN DE ABASTECIMIENTO	Coefficiente de correlación	1,000	,116	
		Sig. (bilateral)	.	,540	
		N	30	30	
	GESTIÓN DE CONTRATOS	Coefficiente de correlación	,116	1,000	
		Sig. (bilateral)	,540	.	
		N	30	30	

Rho de Spearman	Pvalor	Nivel de significancia (α)	Rechazo H_0 $p < \alpha$	Interpretación
0.116	0.540	0.05	Se acepta la hipótesis nula	No obstante que se acepta la hipótesis nula, existe una correlación positiva muy baja, los gestores logísticos consideran que es necesario definir la función de abastecimiento para lograr una gestión de contratos efectiva.

Hipótesis c:

H_0 : No Existiría una relación significativa entre las Estrategias de Abastecimiento con la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

H_1 : Las Estrategias de Abastecimiento influyen en optimizar la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

Correlaciones no paramétricas

[ConjuntoDatos0]

Correlaciones

			ESTRATEGIAS DE ABASTECIMIENTOS	GESTIÓN DE INVENTARIOS
Rho de Spearman	ESTRATEGIAS DE ABASTECIMIENTO	Coefficiente de correlación	1,000	,436*
		Sig. (bilateral)	.	,016
		N	30	30
	GESTIÓN DE INVENTARIOS	Coefficiente de correlación	,436*	1,000
		Sig. (bilateral)	,016	.
		N	30	30

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

Rho de Spearman	Pvalor	Nivel de significancia (α)	Rechazo H_0 $p < \alpha$	Interpretación
0.436	0.016	0.05	Se rechaza la hipótesis nula	Se acepta la hipótesis alterna, existe una correlación positiva moderada, los gestores logísticos consideran que sin estrategias de abastecimiento bien logradas la gestión de inventarios efectiva no sería posible.

Hipótesis General:

H_0 : La aplicación del modelo de posicionamiento del aprovisionamiento No influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

H_1 : La aplicación del modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

Correlaciones no paramétricas

[ConjuntoDatos2]

Correlaciones

			MODELO DE POSICIONAMIENTO DE APROVISIONAMIENTO	GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL
Rho de Spearman	MODELO DE POSICIONAMIENTO DE APROVISIONAMIENTO	Coefficiente de correlación	1,000	-,015
		Sig. (bilateral)	.	,939
		N	30	30
	GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL	Coefficiente de correlación	-,015	1,000
		Sig. (bilateral)	,939	.
		N	30	30

Rho de Spearman	Pvalor	Nivel de significancia (α)	Rechazo H_0 $p < \alpha$	Interpretación
- 0.015	0.939	0.05	Se acepta la hipótesis nula	Sin embargo, que se acepta la hipótesis nula, existe una correlación negativa muy baja. Los gestores logísticos consideran que se requiere un mejor planteamiento del modelo de posicionamiento del aprovisionamiento para obtener efectivos indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.

Además, conviene resaltar que al ser la Prueba de Hipótesis basadas en probabilidades ninguna hipótesis se podrá considerar 100% correcta, existiendo la posibilidad de que la conclusión presentada adolezca de un error tipo I o un error tipo II. Siendo el error tipo I el rechazo de la hipótesis nula siendo verdadera, y el error tipo II la aceptación de la hipótesis nula siendo falsa. En el apartado siguiente se dará más profundidad sobre este conflicto.

Análisis e interpretación

Seguidamente presentamos los resultados obtenidos de la investigación tomándose como sustrato la información recolectada mediante las técnicas e instrumentos como la encuesta / cuestionario y la entrevista; basados en datos cuantitativos, de tipo básico, en un nivel descriptivo, correlacional y transversal, bajo el método analítico sintético y diseño no experimental. Basándonos en requisitos propios de presentación de resultados: Objetivos claramente delimitados, instrumentos idóneos, exhaustivo trabajo de campo, como coherente organización y análisis de los datos que una vez direccionados se transformaran en información que implicara generar nuevo conocimiento para la posterior toma de decisiones.

Objetivando los resultados a través de tablas y gráficos estadísticos como testimonios obtenidos personalmente, telefónicamente e internet; de acuerdo a las hipótesis de trabajo y su interacción con las variables de estudio. Utilizando además para el tratamiento informático el utilitario de hojas electrónicas Excel, dado su altísima variedad de potencial de cálculo; así como del programa estadístico informático IBM SPSS Statistics 25.0 - marzo 2017.

Bernal (2010) y Vara (2012) nos manifiestan que planteándose la elección del uso de entre otras herramientas de gestión estadísticas como: Stagraphic, SPSS, Excel u otro equivalente al procesamiento informático de los datos, será a criterio del investigador.

Aplicación de encuestas

Se ha aplicado a la muestra calculada de 30 Jefes de Abastecimiento y sus equivalentes de cargo de grandes empresas industriales de Lima Metropolitana.

DEL MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL
APROVISIONAMIENTO:

DEL ANÁLISIS DEL MERCADO DE ABASTECIMIENTO

EN EL ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL SUMINISTRO

A la pregunta 1: ¿En qué porcentajes y prioridad por su impacto clasifica sus compras por categoría?

Objetivo: Precisar cómo se direcciona los recursos de gestión por segmentos.

Tabla 1

Relación valores tipo y porcentaje de Impacto del Suministro 1

ALTERNATIVAS	$\sum B_i \% / 30 = \bar{A}$	% Promedio
Alto impacto (%)	27	39
Impacto medio (%)	13	19
Bajo impacto (%)	20	29
insignificante impacto (%)	10	14
Total	70	100

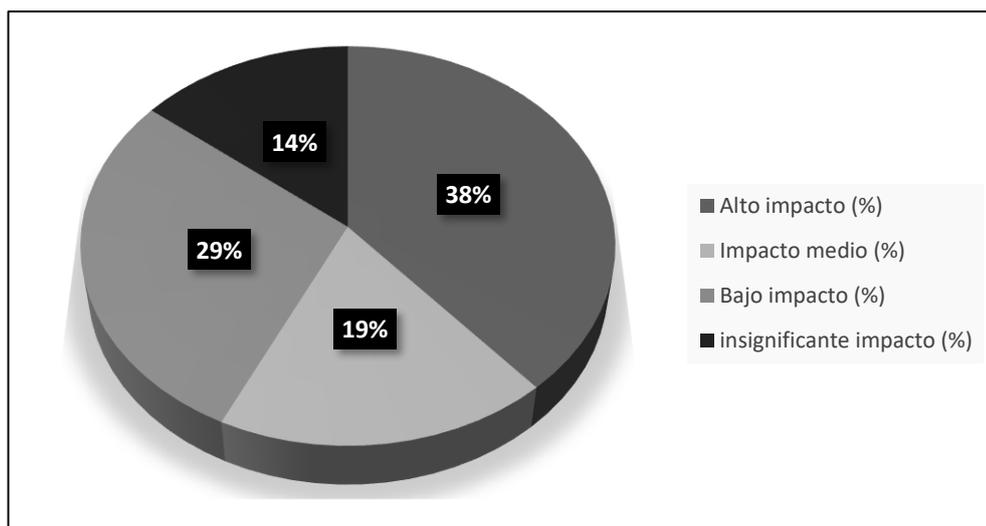


Figura 28. Estructura de resultados de la tabla 1.1
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

De acuerdo a lo que se colige del cuadro y Gráfico, sobre una muestra de 30 grandes empresas industriales de Lima Metropolitana de diversos sectores productivos; un 39 % en promedio son productos de alto impacto a las líneas de producción, mientras un 29% son productos de bajo impacto, 19% de impacto medio y productos insignificante impacto solo un 14%; ello es debido a que si no existe una gestión científica de las compras existirán demasiados productos bajo una alta criticidad y afectación al trabajo industrial.

De los resultados obtenidos debemos de entender que al tener un 39% en alto impacto eso significará que en gran medida mucho de los suministros que la organización utiliza afectan de manera crítica al funcionamiento de las líneas de fabricación; tanto así que existe una alta prioridad de que ellas se detengan al romper los stocks de estos materiales catalogados como de alto impacto. No sucede así con los de impacto medio ya que al ser un 19%, de ellos se pueden a un entender que su manejo respecto a su peligro de detección de las líneas de producción son aún considerables como aceptables. Tener un 29% como productos de bajo impacto, evidentemente ello conlleva a que casi un tercio de lo que utilizamos para la conformación del producto afectará en mínima manera el desarrollo del funcionamiento operativo de las líneas de producción. También es importante definir que el tener un 14 por ciento de productos con un insignificante impacto hacia el funcionamiento de las líneas nos dará un gran margen de funcionalidad, lo cual conlleva que a estos productos se asignen menos recursos de gestión tanto en el costo de seguimiento como de almacenaje; también para definir los parámetros que si serán necesarios asignar a los materiales de alto impacto o incluso de medio impacto. Conviene recordar que si definiéramos dicotómicamente en este análisis tendríamos que positivamente las líneas serán afectadas por un 32% de los materiales consumidos sin generar interferencia importante, más con un 68% las líneas de producción sufrirán un alto riesgo de detención de las líneas de producción, es decir ante la carencia de estos materiales su funcionamiento si sufrirían en gran medida y hasta se correría el riesgo de parar la línea de producción si acaso el material o los materiales en

carencia fueran catalogados como productos críticos dentro del modelo de posicionamiento de los aprovisionamientos.

A la sub pregunta de 1: ¿De qué forma Ud. Bajaría o Controlaría el “Alto Impacto” de los productos considerados en esta categoría?

Objetivo: Indagar que esfuerzos definidos existen por reducir el peligro de paralizar las líneas de producción.

Tabla 2
Relación valores tipo y porcentaje de Impacto del Suministro 2

ALTERNATIVAS	f_i	%
Negociación	9	30
Análisis de mercado de suministros	12	40
Gestión estratégica de las compras	7	23
Otra ¿Cuál?: Productividad - Eficiencia	2	7
Ninguna implicación	0	0
Total	30	100

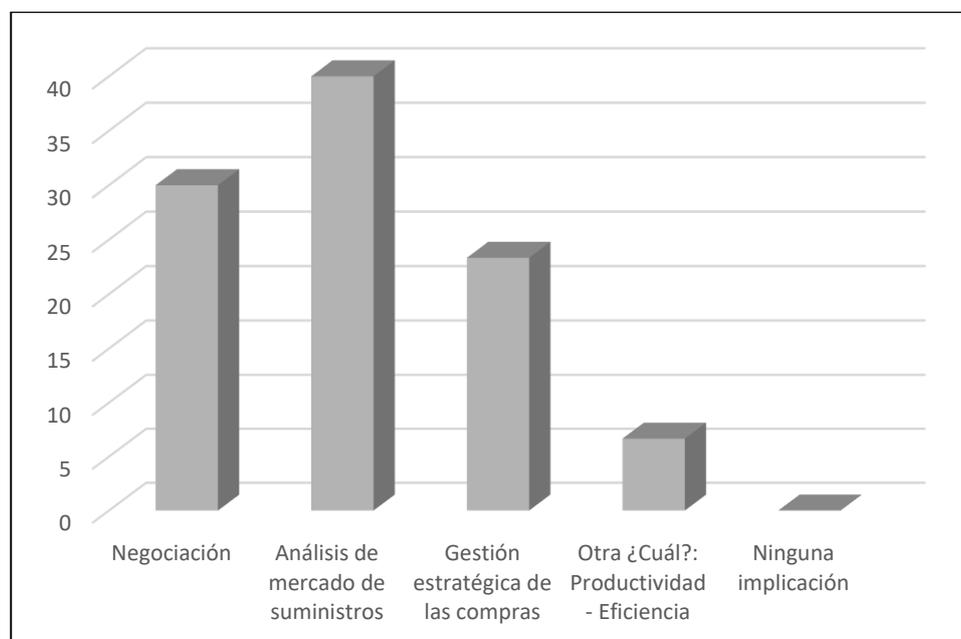


Figura 29. Estructura de resultados de la tabla 1.2
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

De todas las empresas seleccionadas se infiere del cuadro y Gráfico, que en 40% del esfuerzo realizado es a través del análisis del mercado de suministros, un 30% por negociación, por gestión estratégica de las compras un 23%, por mejora de indicadores 7% y no existe empresa alguna que considere no importante su reducción. El considerar del análisis del mercado de suministros en mayor medida como una forma lógica de reducir el riesgo de paralización de la líneas de producción es acertado, ya que este análisis del mercado conllevará el análisis del riesgo de aprovisionamientos por tipo de mercado de suministros entre otros a ser analizados, si estos productos encuentran dentro de un mercado monopolístico, monopsonístico, oligopolístico, oligopsonístico y/o de competencia perfecta; evidentemente ello también llevará en su desarrollo propio la localización del mercado; planteándose de insignificante riesgo si está en la localidad, bajo riesgo si está dentro del país, riesgo intermedio si éste en el continente, y alto riesgo si acaso se encontrare el producto a ser consumido y comprado de otros continentes. La negociación con el fin de la reducción del impacto alto y medio, es un camino de muy corto plazo rápido y operativo pero que conllevará evidentemente herramientas de poder para el proceso de negociación, como la experticia del negociador de compras como también del poder que emana del valor de compra, entendiéndose así no solo volumen o cantidad sino complemento del precio por el volumen consumido anualmente. La gestión estratégica de las compras como salida a una reducción del impacto que afectan a las líneas de producción es un medio acertado y lógico para reducir este impacto a medio plazo o incluso a largo plazo; dependiendo así de un esfuerzo de mayor y largo aliento por parte de la empresa compradora y el espejo del desarrollo del proveedor hacia un fin comercial positivo en conjunto.

A la pregunta 2: ¿Conoce y utiliza algún tipo de relación mixta, basado en el Impacto en las líneas de fabricación con otras variables como el Riesgo de aprovisionamiento y/o el Valor anual del inventario; para el análisis del

mercado de suministros, negociación, la gestión estratégica de las compras, etc.?

Objetivo: Averiguar si existe claridad respecto a la interacción en el trinomio Impacto-Riesgo-Valor por la empresa para generar efectividad de gestión del suministro.

Tabla 3

Relación valores tipo y porcentaje de Impacto/Riesgo/Valor del Suministro 1

ALTERNATIVAS	f_i	%
Si utilizamos y denominamos: SAP, MPS, MRP2, otros	16	53
No utilizamos y/o No trabajamos con otras variables relacionadas	14	47
Total	30	100

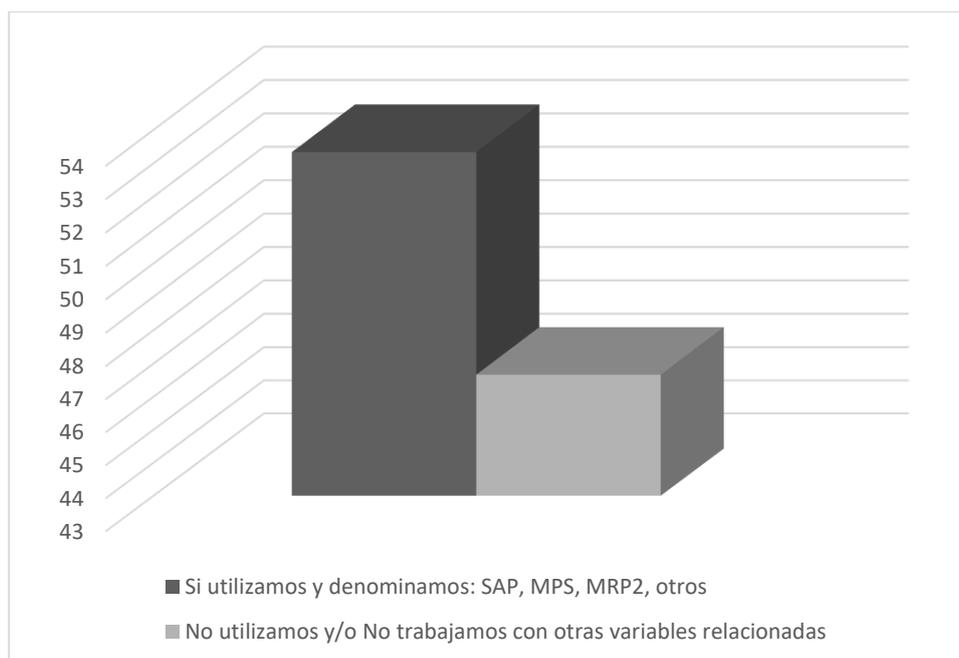


Figura 30. Estructura de resultados de la tabla 2.1

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se argumenta que 53% utiliza algún medio sobre la creencia que el medio usado referencia el trinomio de gestión y un 47% desconoce que existe algún tipo de relación directa. En referencia el trabajar lo que se denomina regresión logística

de suministros limitados hacia el mejor logro de la gestión científica de las compras en base a esta trilogía del MPA; ello debido que al analizar diversos factores o elementos que interactúan con el impacto a las líneas de fabricación, así como el riesgo de suministro tanto por localización como por tipo de mercado, y el valor que obtenemos producto de la utilización del plan selectivo ABC en su modelo reducido que es el modelo 80/20. El manejar estas tres dimensiones evidentemente nos ayudarán al desarrollo una gestión científica de las compras que conlleve en sí misma a la obtención de categorías de productos, las mismas que van a ser desarrolladas bajo cuatro estereotipos: Los productos de orden rutinario, los productos de orden crítico, los productos de orden conflictivo o restrictivo y los productos de influencia o relevantes. Bajo el entorno desarrollado en las entrevistas, como también la aplicación del cuestionario nos arrojó un profundo desconocimiento del modelo de posicionamiento de aprovisionamientos (MPA) además de un manejo inadecuado de otras herramientas de software de gestión dentro incluso del 53% de empresas investigadas, para los modelos de empuje al mercado como son los sistemas MRPs e incluso el manejo de ERPs es muy parcial respecto todo a su alto potencial de gestión; no sólo para el área logística sino también en coordinación para las demás áreas como son con el área de producción, marketing, finanzas e incluso recursos humanos.

Cabe resaltar que de las organizaciones investigadas y de las cuales se obtuvo información cercana a la mitad manejan de una forma muy empírica sus relaciones con sus mercados de proveedores.

A la sub pregunta de 2: ¿El tomar decisiones de gestión basados en la relación: Impacto – Riesgo – Valor es de importancia crítica para una gestión efectiva del suministro industrial?

Objetivo: Conocer el grado de conocimiento de la relación operativa: Impacto – Riesgo – Valor.

Tabla 4

Relación valores tipo y porcentaje de Impacto/Riesgo/Valor del Suministro 2

ALTERNATIVAS	f_i	%
Definitivamente si	15	50
Probablemente si	9	30
Indeciso	4	13
Probablemente no	2	7
Definitivamente no	0	0
Total	30	100

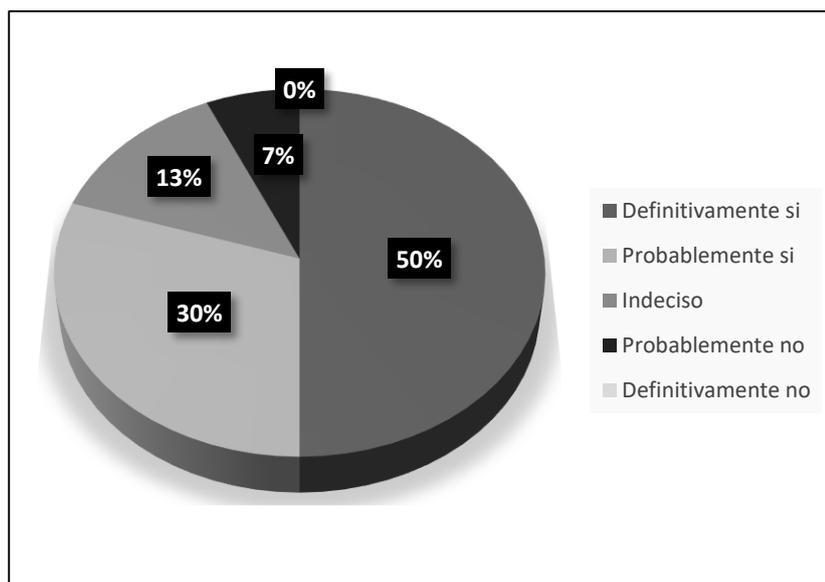


Figura 31. Estructura de resultados de la tabla 2.2

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se argumenta que 50% considera que esta relación es fundamental para optimizar los resultados de la empresa, 30% considera que existe la posibilidad que sea así, no sabe el 13% y 7% considera que probablemente esto no ocurra así. Al plantearse una dicotomía lo más sucinta y clara posible entendemos que el 80% tienen una visión positiva respecto lo al manejo de variables semi

cuantitativas basadas en dimensiones que son planteadas por el modelo MPA; es importante anotar además que si existe una actitud basada en el aprendizaje teórico práctico del desarrollo protocolar del MPA y ello conllevará a una resolución de la mayoría de los conflictos que suelen plantearse en la gestión del área de compras, tanto para los bienes como los servicios de los cuales se ven afectados en sus diversos mercados de suministros. Cabe acotar también que está necesidad de desarrollo profundo basado en la gestión científica de los suministros, parte fundamentalmente del deseo de suprimir y/o reducir la continuidad de yerros ocasionados por una gestión basada únicamente en la experiencia de los ejecutivos responsables del área; y más no así de toda la parafernalia existente para el manejo de las compras y aprovisionamientos de la empresa en general.

EN EL ANÁLISIS DEL RIESGO DEL SUMINISTRO:

A la pregunta 3: ¿Qué tipos de riesgos Ud. gestiona en su Aprovisionamiento?

Objetivo: Conocer que riesgos identifica para su gestión.

Tabla 5

Relación valores tipo y porcentaje del Riesgo del Suministro

ALTERNATIVAS	f_i	%
Riesgo basado en el Tipo de Mercados Suministros	6	20
Riesgo basado en la Localización	14	47
Ambos Tipos de Riesgo de Aprovisionamiento	7	23
No administramos el Riesgo de Suministros.	1	3
Otra ¿Cuál?: SAP	2	7
Total	30	100

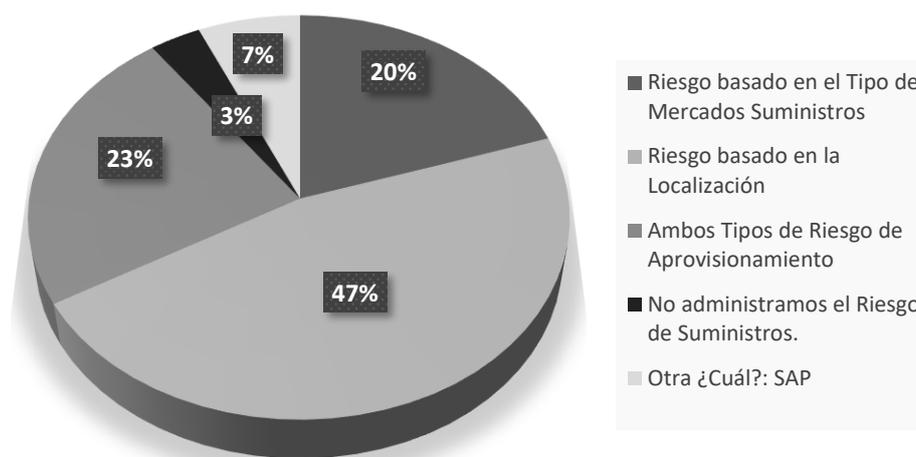


Figura 32. Estructura de resultados de la tabla 3

Fuente: Elaboración Propia
Análisis Interpretativo

Se distingue que 47% del riesgo de abastecimiento es el geográfico, 23% considera que gestiona simultáneamente por lejanía como por el tipo de mercado, solo por el tipo de mercado 20%, de otros paquetes automatizados 7% y no administran el riesgo 3%. Si bien es cierto el riesgo maneja como sustrato a la información obtenida de los mercados de proveedores, así como el desarrollo del proveedor homologado, pero es sumamente importante tomar en cuenta es que esta información suele perder validez en períodos relativamente cortos como un trimestre, un semestre y mayor aún en el lapso de un año o más. Cabe resaltar que la mayoría de empresas de las cuales se obtuvo información son conscientes muy aplicativamente de los problemas ocasionados por la variación de los tiempos de suministro y ello ocasionado en este caso fundamentalmente por las distancias del proveedor a la planta de requerimientos de sus productos; cabe mencionar también que es de gran importancia saber que la gran mayoría de organizaciones empresariales industriales no asumen un desarrollo propio de sus proveedores; fundamentalmente debido al manejo impropio del área, ya que existe una fuerte tendencia de las empresas proveedoras al manejo comercial sin un sustento contractual que las obligue a un cumplimiento de los objetivos de abastecimiento, como son incluso los fundamentales o básicos: calidad, servicio, precio y cantidad. Es evidente que de cada uno de estos parámetros se pueden desglosar variados factores de análisis y evaluación, los mismos que estarán sujetos a las especificaciones de fabricación, como al estándar de calidad tratado

por la organización industrial teniéndose un análisis segmentado del 67% y consolidados ambos solo en un 23%; es importante también acotar que los ejecutivos del área de las empresas evaluadas contemplan la necesidad de un manejo más científico y/o profesional de la gestión del riesgo del suministro.

Asimismo, anotamos que las entrevistas desarrolladas en referencia al manejo de esta información por esta pregunta, comprobamos que los ejecutivos desconocen realmente los diferentes tipos de mercados de suministros que se plantean incluso para sus materiales más importantes a ser comprados por su organización, entendiéndose por ellos a los productos críticos y a los productos de influencia o relevantes.

A la pregunta 4: Del Riesgo basado en la Localización ¿Cuantos productos calificamos bajo este protocolo?

Objetivo: Conocer el volumen de productos suministrados en las categorías del MPA.

Tabla 6

Relación valores tipo y porcentaje de Riesgo Localización del Suministro

ALTERNATIVAS	$\sum B_i \% / 30 =$ \bar{A}	% Promedio
Alto riesgo: Productos/Materiales de otros Continentes (%)	18	20
Riesgo medio: Productos/Materiales del mismo Continente	34	37
Bajo riesgo: Productos/Materiales del mismo País	10	11
Riesgo insignificante: Productos/Materiales de la misma Localidad	30	33
Total	92	100

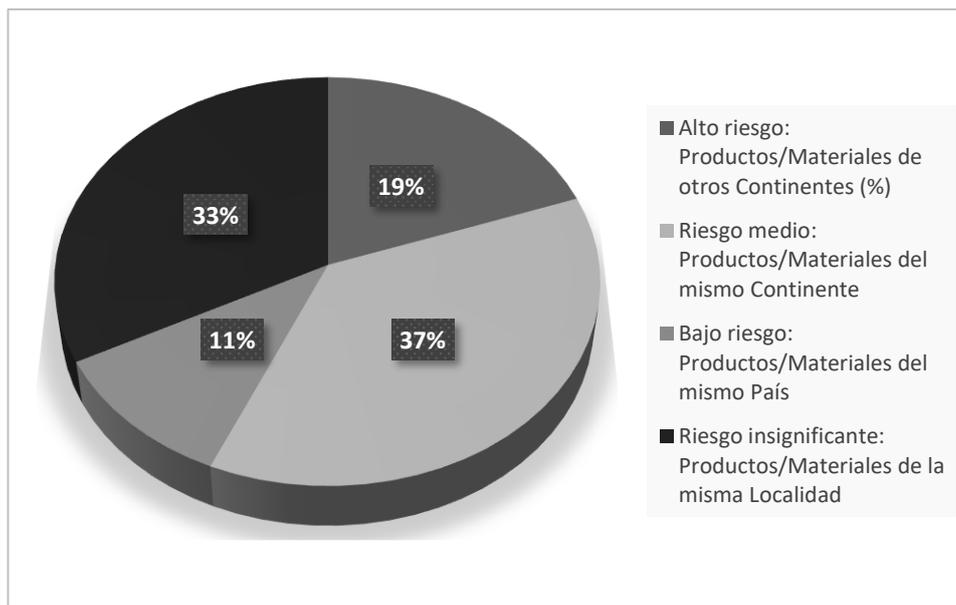


Figura 33. Estructura de resultados de la tabla 4
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se colige que en alto riesgo se tienen en promedio 19% de los productos comprados, 33% bajo como compras insignificantes, en riesgo medio 37% y 11% de bajo riesgo. En referencia a las condiciones anotadas por las cercanías geográficas de los diversos proveedores para las cuatro categorías planteadas por el MPA, es importante con elegir que cerca del 57% de los productos en general tienen por localización un riesgo medio o alto; planteándose para los mismos dentro de los modelos de gestión industrial que ellos sean manejados bajo los sistemas MRPs y mas no con otras técnicas de gestión de mayor excelencia industrial, como el JIT (Just in Time), Producción Lean y/o el TOC (Teory of Constrains). Y ello debido a que estas técnicas requieren un fino manejo de los tiempos de suministros de sus proveedores homologados y desarrollados por la organización. Aunque resulte tedioso o auxiliar mencionar que un 33% de los productos comprados por la organización industrial sí podrían ser manejados bajo los modelos de excelencia; debido a que al ser productos rutinarios con un bajo impacto riesgo y un valor bajo, pues si será posible asumir su administración bajo modelos de mayor performance que no pongan en riesgo a la organización directamente, como si sucedería con los productos críticos. Ahora bien, el manejo de estos productos deberán inicialmente ser manejados

exclusivamente bajo modelos basados en el lote económico como en los sistemas MRPs; que admitan una gestión propia de inventarios de operación, como un stock de protección que sean aceptables para los diferentes tipos de productos críticos como relevantes incluso.

EN EL ANÁLISIS DEL VALOR DEL SUMINISTRO

A la pregunta 5: ¿Qué método de valorización de sus existencias Ud. Utiliza para la gestión efectiva de sus suministros industriales?

Objetivo: Conocer métodos de valorización en su gestión de aprovisionamientos.

Tabla 7
Relación valores tipo y porcentaje del Valor del Suministro

ALTERNATIVAS	f _i	%
Pareto / 80 – 20	20	26
Lifo (Last input First output) / UEPS (Últimos en Entrar Primeros en Salir)	15	19
ABC (Activity Based Costing) / Costeo Basado en Actividades	10	13
WAC (Weighted Average Cost)/COPRO (Costo Promedio)/PM (Prom. Móvil)	20	26
Fifo (First input First output) / PEPS (Primeros en Entrar Primeros en Salir)	12	16
Total *	77	100

* Pueden marcar más de una alternativa

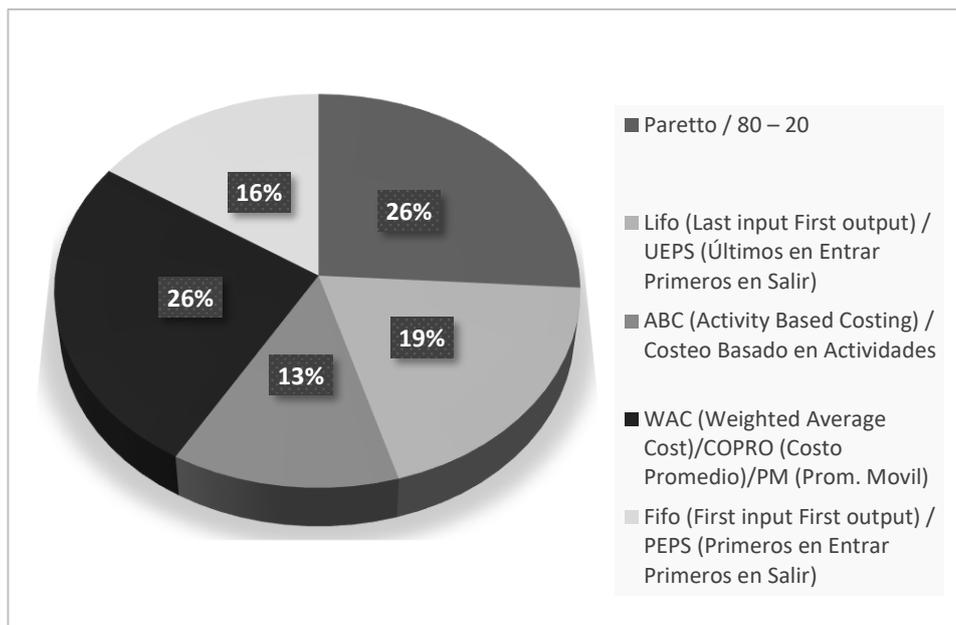


Figura 34. Estructura de resultados de la tabla 5
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se distingue que se utilizan en igual medida en 26% tanto Copro como Paretto, en un 19% Lifo, en un 16% Fifo y en el costeo basado en actividades 13%. En referencia a los diferentes métodos de valorización del inventario tanto de materias primas directas, materiales indirectos, insumos, suministros, material de empaque, material de embalaje, repuestos, etc.; conviene tomar en cuenta que pese a ser tomados los diferentes sistemas de valoración de los stocks observados en conjunto y por valores generales de familia de productos es de considerar que se tiene un acierto en un 26% formulados bajo el sistema de paretto reducido (80/20), lo cual nos ayudará a poder corregir en adelante junto con un análisis de mayor envergadura que contemple el impacto, riesgo y ahora el valor; en la definición de las diferentes categorías propias de productos, para una gestión científica competitiva, y productiva sobre la asignación de recursos bajo los diferentes modelos de gestión; tanto a nivel operativo y táctico como en el desarrollo estratégico de la compañía, y su penetración hacia un mercado cada vez más competitivo, e incluso de ser una empresa únicamente nacional pensar en su desarrollo e internacionalización.

El manejo de la valorización bajo las herramientas restantes en un 74% en conjunto lo único que buscan es desarrollar una contabilidad de costos industriales que manejen protocolos de impuestos y sistemas de costeo de productos más acertados en búsqueda de rentabilidades continuas y de primera mano; mas sin embargo muy poco se desarrolla la gestión científica bajo protocolos de categorías de productos que enfrenten una rentabilidad mayor para la empresa; sostenida fundamentalmente en que el 63% del costo total es fundamentado en el costo de materiales para toda empresa industrial de cualquier rubro y en cualquier país. Valor que es homologable para todos los sectores industriales.

Es importante también resaltar que los diferentes sistemas de costeo del producto en la valorización de stocks, tendrán como fin primario el reducir los impuestos a entregar al fisco únicamente, más no así buscarán una gestión eficiente que desarrolle la disminución de los costos variables logísticos fundamentales como son el costo de adquisición y el costo de almacenaje; entendiéndose también que este costo combinado podrá encontrar un punto de equilibrio bajo un acertado modelo de gestión científica de las compras sustentado en el MPA.

Tal cual venimos manifestando en sus diversas etapas como son el MPA I, con el análisis de dos dimensiones: impacto-riesgo, impacto-valor y riesgo-valor; y contemplándose también el desarrollo del MPA II con el análisis de las tres dimensiones simultáneamente, así como la designación claramente definida de las cuatro categorías de productos a ser afectadas por una gestión estratégica de las compras basadas en su concepción de tipo de los productos a ser comprados, como también en la manifestación contractual para estas mismas categorías o tipos que conllevarán a una gestión efectiva más desarrollada y simplificando el trabajo operativo del corto y medio plazo.

A la pregunta 6: El conocer el valor de sus inventarios ¿Cómo facilita la gestión efectiva de sus suministros industriales?

Objetivo: Saber que actitud se tiene para el manejo económico de la información sobre este capital inmovilizado.

Tabla 8

Relación valores tipo y porcentaje de valor del Inventario Suministrado

ALTERNATIVAS	f_i	%
Nada en lo absoluto	1	3
Un poco	4	13
De forma intermedia	10	33
Bastante	6	20
Mucho	9	30
Total	30	100

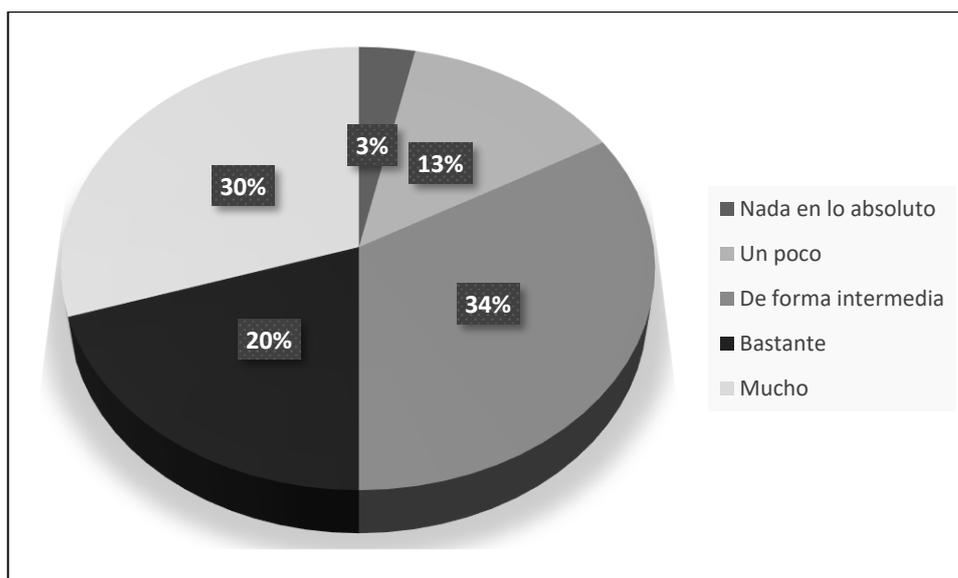


Figura 35. Estructura de resultados de la tabla 6

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se muestra que en un 34% se tiene una actitud reactiva frente a un manejo acertado de gestión, 50% considera que sería muy útil para facilitar decisiones efectivas, 13% considera que le serviría poco y 3% en nada. Es evidente que el conocimiento del flujo acertado de los inventarios dentro de los diferentes modelos de gestión del abastecimiento en la empresa industrial es de importancia muy alta es por ello que el conocimiento del valor de estos inventarios o

existencias dentro de la cadena productiva nos ayudará en gran medida a tomar visiones efectivas para los diferentes entornos sobre los cuales la empresa debe de actuar si bien dependiendo de los modelos de los mercados de clientes pasará de una actitud reactiva a una función proactiva del movimiento de los materiales dentro de su cadena de abastecimiento. Es sin embargo de sorprender que en un 34% de los entrevistados han opinado que el conocimiento del valor de lo que guardan en sus almacenes los ayuda de manera intermedia en la gestión de sus suministros industriales, en realidad ellos no debería ser así, ya que en función del conocimiento claro pertinente y actualizado del valor de estos inventarios guardados en nuestro almacén, son los que a través de una gestión efectiva en su movimiento tanto de recepción, guardado, como entrega nos ayudará a la disminución de un costo logístico muy pernicioso que es el costo de almacenamiento o llamado también costo de posesión; ya que el mantener artículos o productos o materiales críticos, es decir de alto impacto y alto riesgo y mucho valor, originará por ende un alto capital inmovilizado, generando incluso un mayor pago de impuestos al ser considerados los materiales guardados dentro de la empresa un activo más de la misma. Es así que 30% consideran en general que son afectados en gran medida por la información pertinente y registrada para la asignación de recursos de gestión dentro de la organización; y si a ello consideramos el 20% que se consideran bastante afectados; tendremos que si existe una actitud seria respecto todo al conocimiento del valor de los inventarios y su relación directamente proporcional con el costo de mantenimiento.

Si bien cerca del 16% no considera importante su conocimiento, ello nos está indicando pues que existe una profunda necesidad de mayor interacción académica científica dirigida al personal operativo del área en cuestión.

DE LA FUNCIÓN DE ABASTECIMIENTO

EN LA FIABILIDAD DE PEDIDOS GENERADOS

A la pregunta 7: ¿En qué medida porcentual aproximadamente se manifiesta en promedio anual la calidad del servicio de los pedidos generados por el área de abastecimiento para la gestión efectiva de los suministros industriales?

Objetivo: Exhibir porcentualmente la calidad del servicio generado por las compras.

Tabla 9
Relación valores tipo y porcentaje de calidad de acopio del Suministro

ALTERNATIVAS	f_i	%
Segmento %: 81 - 100	6	20
Segmento %: 61 - 80	8	27
Segmento %: 41 - 60	12	40
Segmento %: 21 - 40	3	10
Segmento %: 0 - 20	1	3
Total *	30	100

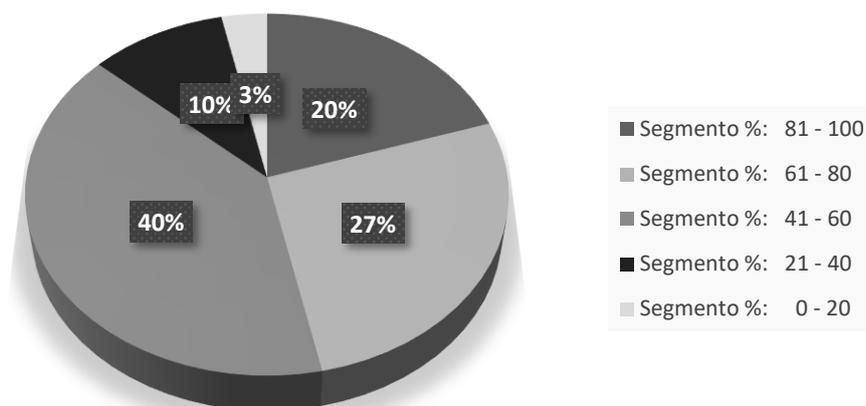


Figura 36. Estructura de resultados de la tabla 7
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se descubre que el 40% tienen ineficiente en la calidad del servicio que brinda, de forma eficaz un 27%, eficientemente un 20%, con un mal servicio 10% y 3% con un pésimo servicio. Es importante acotar que la calidad del servicio generado por el área de abastecimiento está en estrecha relación con el costo logístico denominado costo de renovación o costo de adquisición, el mismo que interactúa en gran medida para el desarrollo del flujo efectivo de los materiales dentro de la cadena de abastecimiento.

Si tomamos en cuenta que esta calidad del servicio está en función de reducir o eliminar cualquier conflicto generado por una mala práctica relacionada al pedido o emisión de un material para la organización, es pues es una importancia vital que cualquier error de la propia área o el área la cual se hace el servicio de compra originará una pérdida en la eficacia e incluso baja de la eficiencia del servicio generado por compras. Cabe anotar que contar con una calidad del servicio muy aceptable sólo se está presentando en un 20%, aceptable en un 27%, regular en un 40% es decir podríamos considerar todavía bajo un manejo positivo de la gestión de acopio por la empresa compradora de alrededor del 87%; y morigerado bajo un aspecto muy negativo cerca del 13%.

Esta exhibición obtenida luego del cuestionario y entrevista calzada en el momento más oportuno y apropiado a conveniencia de las partes, tanto del investigador como del entrevistado nos ha manifestado que existe una tendencia clara de un crecimiento científico dirigido hacia la gestión de los aprovisionamientos bajo un marco a un halagador.

EN EL COSTO MEDIO DE COMPRA POR ORDEN DE COMPRA

A la pregunta 8: ¿Estaría Ud. de acuerdo en que Utilizar el Costo Medio de Compra por orden de Compra (CMCOC) para la gestión efectiva de sus suministros industriales es crítico?

Objetivo: Averiguar la importancia del CMCOC para la toma de decisiones.

Tabla 10

Relación valores tipo y porcentaje de costo de compra del Suministro

ALTERNATIVAS	f_i	%
Totalmente de acuerdo	5	17
De acuerdo	10	33
Neutral	11	37
En desacuerdo	4	13

Totalmente en desacuerdo	0	0
Total *	30	100

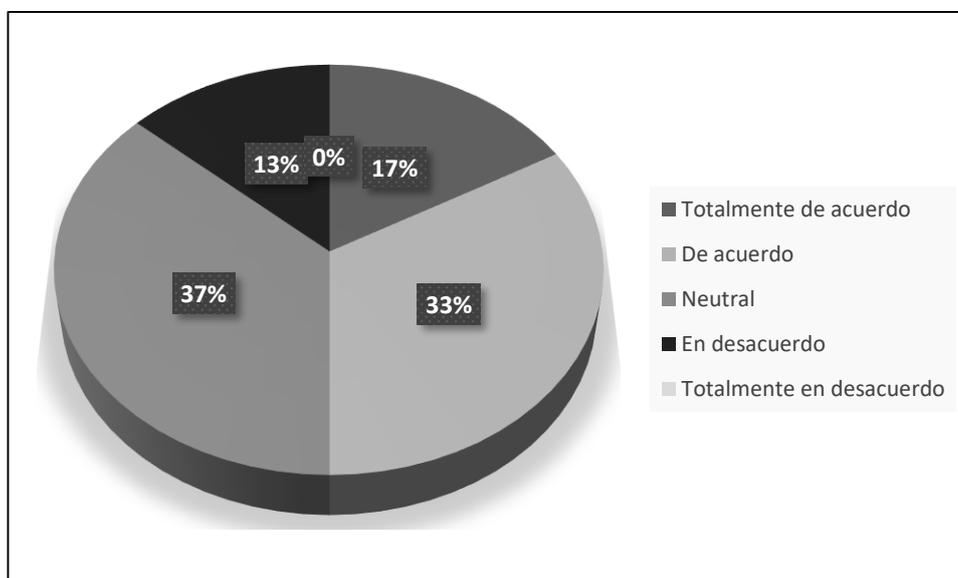


Figura 37. Estructura de resultados de la tabla 8
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Sucede que el 37% no le encuentra una utilidad justa, 33% considera que le sirve preponderantemente, 17% considera que le es de gran utilidad, 13% cree que no es necesario para ello, y nadie está en oposición. El manejo del costo medio de compra evidentemente coadyuva a un desarrollo operativo sustentado en valores aproximados que bajarán la incertidumbre de las diferentes decisiones a realizar por el área de abastecimiento y por ende de las funciones logísticas relacionadas y entrelazadas a las demás áreas de la empresa. Si cabe mencionar el tener este parámetro o factor Cuál y cuantitativo no inhibe en forma alguna el complementarlo con algunos otros parámetros o indicadores o coeficientes de gestión del abastecimiento e incluso el manejo de diferentes medidas de tendencia central que podrían variar en función del tipo de industria, así como de la modalidad de producción y también del movimiento del flujo productivo, como el de empuje y/o arrastre.

También es importante anotar que ante la existencia del uso adecuado de este costo medio de compras ello nos podrá servir de insumo para la elaboración de

un factor poli factorial de la productividad del área de abastecimiento. De los resultados obtenidos podemos corregir que en un 50% existe una gestión positiva para el manejo de este indicador para la planificación del abastecimiento; más sin embargo también es conveniente anotar que existirá casi un 50% que considera deleznable o no trascendente su uso.

EN EL VOLUMEN DE COMPRA

A la pregunta 9: ¿El control de la evolución del crecimiento en las compras en relación con el volumen de venta determina una gestión efectiva de los suministros industriales en su empresa?

Objetivo: Conocer si se llega a conocer la interacción de las compras con las ventas en su optimización mutua.

Tabla 11

Relación valores tipo y porcentaje de compra/venta en el Suministro

ALTERNATIVAS	f_i	%
Completamente Falso	4	13
Falso	3	10
Ni falso ni verdadero	7	23
Verdadero	10	33
Completamente Verdadero	6	20
Total	30	100

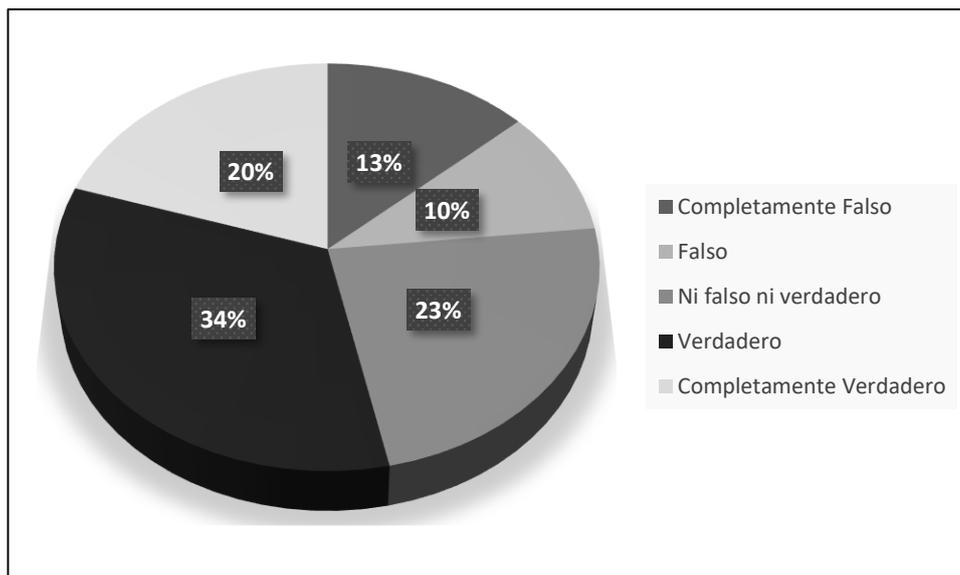


Figura 38. Estructura de resultados de la tabla 9
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se exterioriza que el 54% considera que existe una relación positiva a decantar por gestión, 23% no le da importancia, 23% lo considera inoperante para sus objetivos. Es evidente que de los resultados obtenidos se pueda plantear una regresión directa o positiva entre ambas variables lo que redundará evidentemente en un mayor trabajo de abastecimiento, pero ello producto de un mayor desarrollo de las rentabilidades de la empresa.

El resultado de casi un 54% que considera positivo el manejo de estos datos que una vez orientados hacia los objetivos de abastecimiento formarán la información necesaria y suficiente para coordinar efectivamente un plan de compras directamente relacionado con el plan de producción y el relacionado con el plan de ventas del ciclo económico o del producto que se trate. La existencia de un 13% que considera en desacuerdo está simbiosis propia de causa efecto que se plantea en los diversos modelos de producción en el mundo y en el Perú, nos pone de manifiesto que existe una carencia de conocimientos logísticos sistémicos y los fundamentos de la holística necesaria básica para un ejecutivo del área de abastecimiento. Es importante anotar además de que los modelos de excelencia de gestión empresarial y en este caso de la industria nos manifiestan de que debe existir flujos continuos de materiales que no acoderen

en bodegas ni almacenes de la empresa ya que ellos nos generarán por decisión de la logística interna mayores costos que usualmente no son medidos por los sistemas de la contabilidad tradicional sino son identificados a través de sistemas contables reestructurados o también de manera extracontable.

DE LA ESTRATEGIAS DE ABASTECIMIENTO

EN EL COSTO TOTAL DE PROPIEDAD

A la pregunta 10: ¿Ud. Considera que manejar el Costo Total de Propiedad (CTP) dentro de su estrategia de abastecimiento lo ayudara a lograr una gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

Objetivo: Determinar si se maneja el CTP para su modelo de gestión efectiva.

Tabla 12

Relación valores tipo y porcentaje del costo total de propiedad del Suministro

ALTERNATIVAS	f_i	%
Muy de acuerdo	14	47
De acuerdo	8	27
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	17
En desacuerdo	2	7
Muy en desacuerdo	1	3
Total	30	100

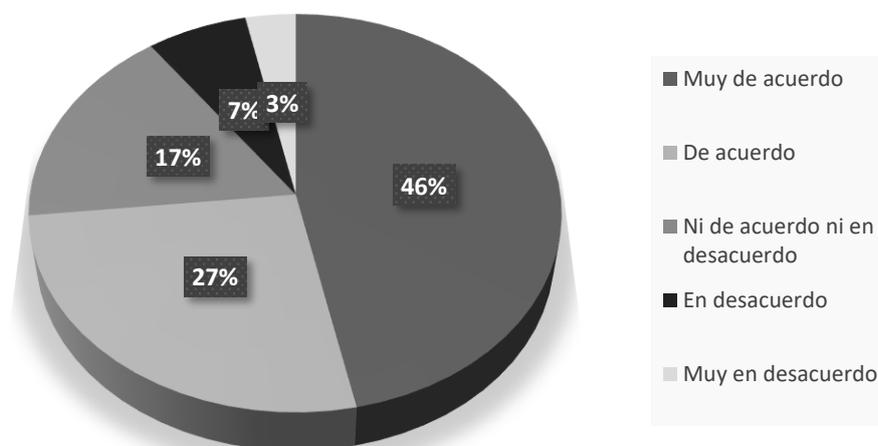


Figura 39. Estructura de resultados de la tabla 10
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se argumenta que el 73% considera positiva su interacción, 17% desconoce su operatividad y 10% lo considera inadecuado. Es importante anotar que en primer lugar existió un desconocimiento académico y profesional del término costo total de propiedad, existiendo un fuerte vacío en su concepción logística y de su manejo táctico para la salud del empresa; por lo cual fue necesario indicar a los entrevistados casi en un 100% la naturaleza de este costo y como el interactúa para la gestión estratégica de las compras; indicado ya por las diferentes categorías de materiales y/o productos a suministrar a nuestra empresa compradora. Es así que se tiene una visión positiva de su uso en un 74% de los entrevistados y evidentemente de las empresas a las cuales representan, un vacío de opinión del 17% que encuentran mucha incertidumbre en su manejo para la toma de decisiones de su proceso de suministro, y también cabe resaltar que el 10% de entrevistados y empresa representadas no consideran su uso como necesario ni importante para su gestión efectiva de su área ejecutiva: lo cual evidentemente raya en una poca formación académico profesional, y un trabajo operativo como táctico del área de mediano valor. Cabe resaltar también que en la dicotomía de visión positiva y negativa existe un cierto porcentaje que se contiene y superpone en las diferentes empresas investigadas, que sin ser una norma si nos implican un análisis de sensibilidad hacia la consecución del trabajo logístico efectivo.

EN EL AFINAMIENTO ESTRATÉGICO

A la pregunta 11: ¿Identifique Ud. sobre que categorías de productos Ud. Relaciona significativamente las tres dimensiones de análisis del Suministro (Impacto – Riesgo – Valor) para asignar recursos de gestión y como se generan cada Categoría para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

Objetivo: Percatarse si se han definido claramente categorías de gestión de suministros y en qué medida se utiliza las dimensiones del MPA.

Tabla 13

Relación valores tipo y porcentaje categorías función Impacto/Riesgo/Valor

ALTERNATIVAS	f _i	%
Productos Restrictivos o Conflictivos: Alto Impacto Riesgo y Bajo Valor	10	14
Productos Críticos: Alto Impacto Riesgo y Alto Valor	23	32
Productos Rutinarios: Bajo Impacto Riesgo y Bajo Valor	9	12
Productos de Influencia o Relevantes: Bajo Impacto Riesgo y Alto Valor	6	8
Determinamos las Cuatro Categorías de productos	2	3
Determinamos categorías de productos a través de ERPs (Ej. SAP/otros)	5	7
Determinamos otras categorías de productos por entornos causales	9	12
Determinamos categorías de productos solo a base de costos	4	5
Otras: Flujo reverso, JIT y Producción lean	3	4
No determinamos ninguna categoría de productos	2	3
Total *	73	100

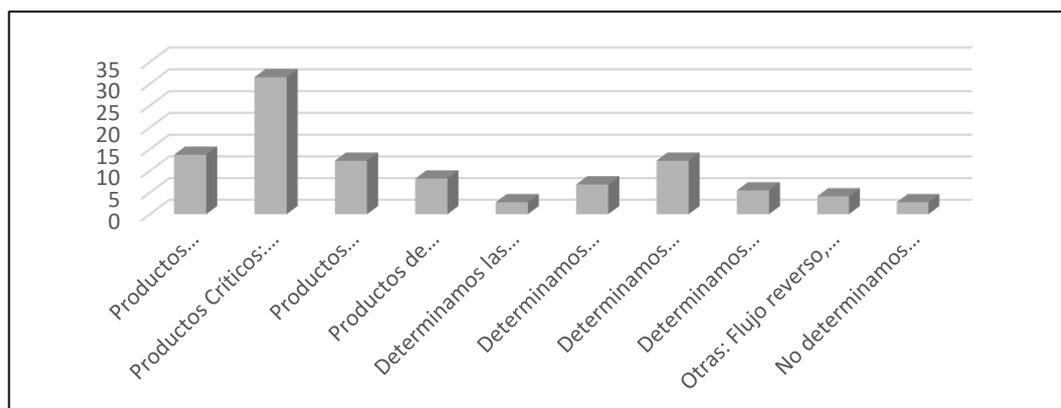


Figura 40. Estructura de resultados de la tabla 11

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se distingue que en promedio están 32% en productos críticos, 14% como productos conflictivos, 12% en productos rutinarios, como productos relevantes solo 8% y el resto bajo otras clasificaciones 34%. Conviene acotar en referencia al información obtenida precedente de este apartado que existe un conocimiento muy bajo insubstancial sobre el manejo del M PA como modelo de gestión efectiva de los suministros, más sin embargo óbice de las necesidades propias de la gestión con requerimientos de eficacia propia se plantean sombras dirigidas hacia los diferentes tipos de materiales o productos que generarán diferentes modelos de gestión para su abastecimiento, nuevamente indicando que el

aspecto empírico se pone de total manifiesto. De las diversas versiones recogidas a través del cuestionario como de la entrevista colegimos directamente que sí ha existido un conocimiento sustentatorio de los denominados materiales/productos críticos, los cuales evidentemente ocasionarían un grave perjuicio a nivel de toda la empresa tanto en su gestión como en su efecto sobre la producción propiamente dicha, al paralizarse las líneas de fabricación ocasionándosele al empresa que los costos fijos totales se conviertan en pérdida y como es saber los mismos no se podrán recuperar nunca ya que la gran empresa industrial trabaja las 24 horas del día y los 365 días del año; no existiendo algún intervalo de tiempo para poder programar la producción no realizada ante una posible rotura de stocks ocasionado por una deficiente gestión de los suministros.

Cabe resaltar también que en un 14% se logran identificar determinados materiales o productos de orden restrictivo o conflictivos, lo que conllevará una mayor asignación de recursos respecto a otras categorías como de materiales rutinarios o materiales relevantes que poseen como sabemos un bajo impacto riesgo y en el primer caso bajo valor y en el segundo alto valor.

Sin embargo, es importante anotar que existe un 3% de ejecutivos del área en las empresas investigadas que no logran hacer ninguna diferenciación entre la interacción causa efecto todo de los materiales por prioridades en sus dimensiones de riesgo, valor e impacto. También es obligatorio mencionar que existe un 28% de diversos materiales gestionados por diferentes ERPs o diferentes modelos de gestión evolutiva propio de la organización.

DE LA GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL

DE LA GESTIÓN DE PROVEEDORES

EN LA HOMOLOGACIÓN

A la pregunta 12: ¿En qué medida Ud. Certifica la idoneidad de sus Proveedores?

Objetivo: Saber la cantidad porcentual de proveedores homologados.

Tabla 14

Relación valores tipo y porcentaje de homologación de proveedores

ALTERNATIVAS	f_i	%
Segmento %: 81 - 100	10	33
Segmento %: 61 - 80	7	23
Segmento %: 41 - 60	10	33
Segmento %: 21 - 40	2	7
Segmento %: 0 - 20	1	3
Total	30	100

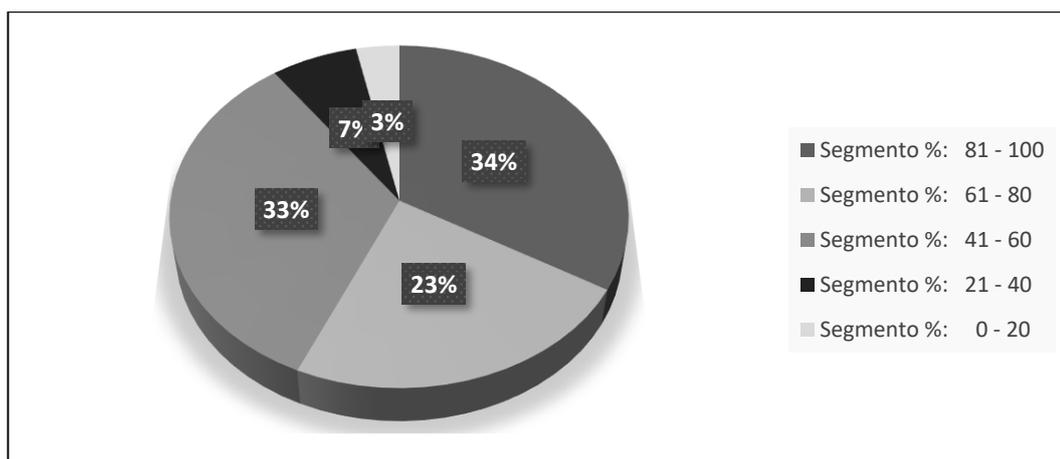


Figura 41. Estructura de resultados de la tabla 12.1

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se muestra que 34% de las empresas mantienen un adecuado control de sus objetivos de abastecimiento en sus proveedores, 23% de forma intermedia, por mejorar un 33% y 10% inadecuadamente. Para desarrollar el análisis es conveniente también mencionar que la evaluación de proveedores, así como su homologación no contemplan una gestión académico profesional actualizada y en muchos casos inadecuada. Es importante acotar que se requiere de una matriz Cuál y cuantitativa en la cual se desarrolle las características ponderadas en función de los objetivos de abastecimiento así como una tabla de calificación

propia de la empresa a sus intereses por categoría de producto; clarificando lo mencionado en que los objetivos de abastecimiento fundamentales y básicos y en general son: la calidad, la cantidad, el precio conveniente, y el servicio; los mismos que pueden desagregarse en diversos parámetros y su categorías para un análisis más específico y de mayor profundidad de acuerdo a los requerimientos de la propia organización industrial y los grados de especificidad y tolerancia de su estándar de calidad así como de su modelo de control de producción. La homologación o estandarización o patronización de los proveedores hacia una lista corta sólo serán plausibles frente a una categorización basadas en las dimensiones del M PA en vistas de una clara efectividad de la gestión de los suministros industriales; tanto así que en un 56% las empresas investigadas a través de sus ejecutivos del área han considerado confiables a los proveedores con los cuales se han certificado en su relación comercial, estando un 44% con graves falencias ocasionadas por la incertidumbre de los tiempos de suministros de sus diversos proveedores; cabe acotar que ello incluirá las características propias de la compra que se basan en que la entrega de lo comprado se realice en el momento y lugar adecuado, cantidad suficiente, calidad pactada, y al precio convenido.

A la sub pregunta de 12: ¿Qué criterios u objetivos de Abastecimiento Ud. Utiliza para certificar a sus Proveedores?

Objetivo: Conocer que criterios de homologación son utilizados.

Tabla 15

Relación valores tipo y porcentaje de criterios de homologación

ALTERNATIVAS	f_i	%
Disponibilidad / Cantidad	20	22
Calidad	21	23
Precio	25	27
Servicio	17	19
Todas las Anteriores	6	7
Otras: Prestigio y contratos	2	2
Ninguno	0	0
Total *	91	100

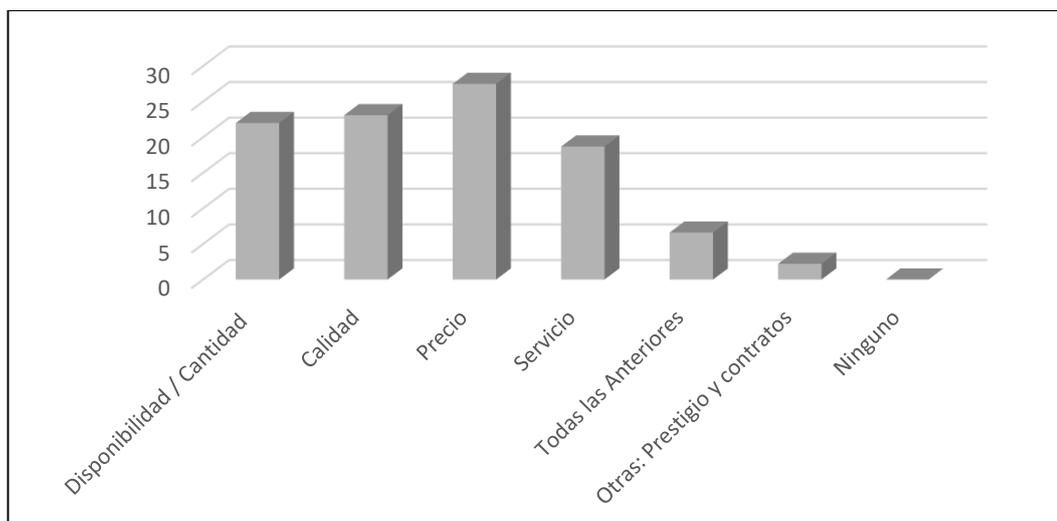


Figura 42. Estructura de resultados de la tabla 12.2

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se infiere que 27% estandarizan por precio a sus proveedores, 23% por calidad, por disponibilidad 22%, por servicio 19%, que solo un 7% manejan adecuadamente los cuatro objetivos de patronización del suministro y en un 2% otros criterios. Como era de esperarse el precio asume una alta preponderancia respecto a las otras características que en realidad van afectar al propio precio es decir al costo de producción frente a un manejo inadecuado de la gestión del suministro, tomándose también como segunda opción en importancia de acuerdo a las empresas investigadas a la disponibilidad o cantidad de lo requerido a los proveedores puestos en planta los referidos materiales o productos; dejándose en último lugar al servicio. Que contempla entre otros la garantías las posibilidades de recambios las tolerancias propias de la calidad tratada, la orientación y el desarrollo del material necesitado y por necesitarse en el futuro; esto dentro de los cuatro objetivos de abastecimiento de orden general para cualquier tipo de empresa. Contándose sólo en un 2% requerimientos debido a otras necesidades complementarias.

EN EL GRADO DE RALENTIZACIÓN DEL CONTRATO

A la pregunta 13: ¿Qué grado de Utilización de inclusión de términos apropiados especializados se utilizan en la gestión de sus contratos de suministros (Continuidad del suministro, Formulas de revisión de precios, Mecanismos de resolución de conflictos, etc. E internacionalmente: Incoterm, La ley que rige el contrato, Condiciones y términos de pago, cláusulas de riesgo en el cambio de divisas, etc.)?

Objetivo: Averiguar el grado de utilización de términos especializados para la gestión de sus contratos.

Tabla 16
Relación valores tipo y porcentaje de términos contractuales de Suministro

ALTERNATIVAS	f_i	%
Nada en lo absoluto	3	10
Un poco	5	17
De forma intermedia	12	40
Bastante	6	20
Mucho	4	13
Total	30	100

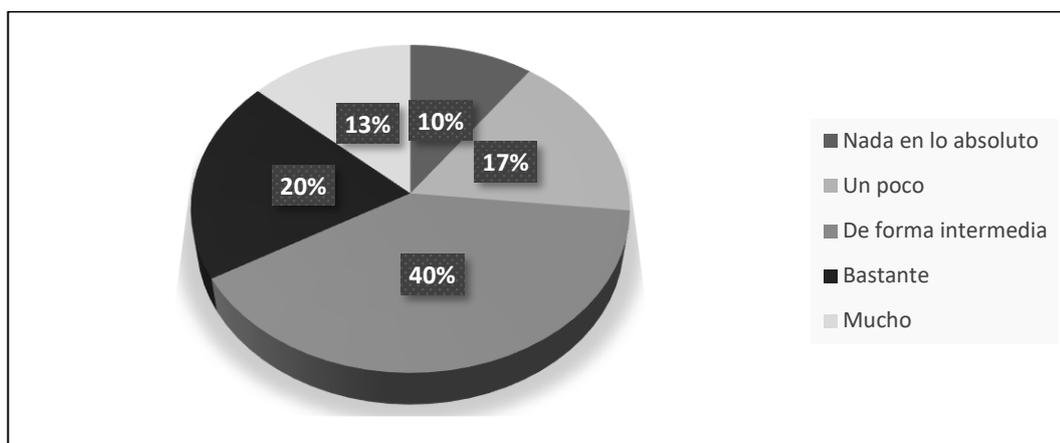


Figura 43. Estructura de resultados de la tabla 13
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se arguye que en un 40% hay un uso controlado, completamente en un 33%, de forma inconsistente un 17% y de forma no convencional en un 10%. Los diversos grados de ralentización del contrato ponen de manifiesto la especialización y grado de profesionalidad del área de abastecimiento de las diversas empresas investigadas, es así que tenemos que en referencia a los diferentes términos por los cuales se hace el desarrollo contractual entre la

empresa compradora y la proveedora se manifiesta producto de los resultados del cuestionario y se evidencia con la entrevista realizada que en un 33% es de forma sostenida la utilización de diversos parámetros de control y seguimiento de las cláusulas de los contratos contenidos en la relación comercial obtenida por el área de abastecimiento; así también ello evidencia que existe un grado suficiente de confianza por la resolución de las cláusulas contenidas en su operatividad para una gestión más efectiva del suministro industrial, tanto así que se podrá incluso para los productos o materiales que se encuentran bajo este contexto de un uso suficiente y amplio de términos de especialidad para la gestión de los contratos de compras la posibilidad del manejo de diversas técnicas o metodologías de gestión de suministros que nos ayuden a reducir sostenida y permanentemente los costos de posesión, indicamos por ejemplo entre otras metodologías de excelencia industrial al ser posible su aplicabilidad bajo los lineamientos de especialización de los contratos de compras, a la producción lean, el justo a tiempo y la tecnología de producción optimizada. Es importante resaltar también que en un 27% se realizan contratos un tanto espurios a las necesidades de gestión de la cadena de suministros ya que en muchos casos nos pondremos en manos de los proveedores y si acaso en ese 27% se encuentran materiales o productos críticos, sabremos entonces que existirá un gravísimo riesgo iniciado u originado por una gestión del abastecimiento inadecuado a través de la relación contractual con sus proveedores. Es también importante anotar que un 40 por ciento se desarrollan contratos con cierta validez para el flujo continuo los materiales en diversos grados de certidumbre. Cabe anotar sin embargo que sólo es posible desarrollar una gestión científica del abastecimiento sólo si podemos desarrollar al proveedor no sólo en su contexto operativo y/o táctico sino también a través de la legalidad, especificidad, y dominio de la especialidad bajo entornos contractuales justos y basados en el respeto y confianza mutua; sea a nivel de cofabricante o también del partenariado a sumo grado.

EN EL ESCALAMIENTO DEL CONTRATO

A la pregunta 14: ¿En qué Porcentajes aproximados por la modalidad del aprovisionamiento Ud. realiza?

Objetivo: Enterarse porcentualmente bajo que tipos de contratos se realiza el abastecimiento.

Tabla 17

Relación valores tipo y porcentaje de tipos de contratos de Suministro

ALTERNATIVAS	$\sum B_i \% / 30 = \bar{A}$	% Promedio
% Compra Puntual / Contado	20	22
% Comercio Habitual	30	34
% Contratos Abiertos	15	17
% Contratos Fijos	12	13
% Acuerdo de Asociación	6	7
% Empresas Conjuntas	3	3
% Prestación interna	3	3
Total	89	100

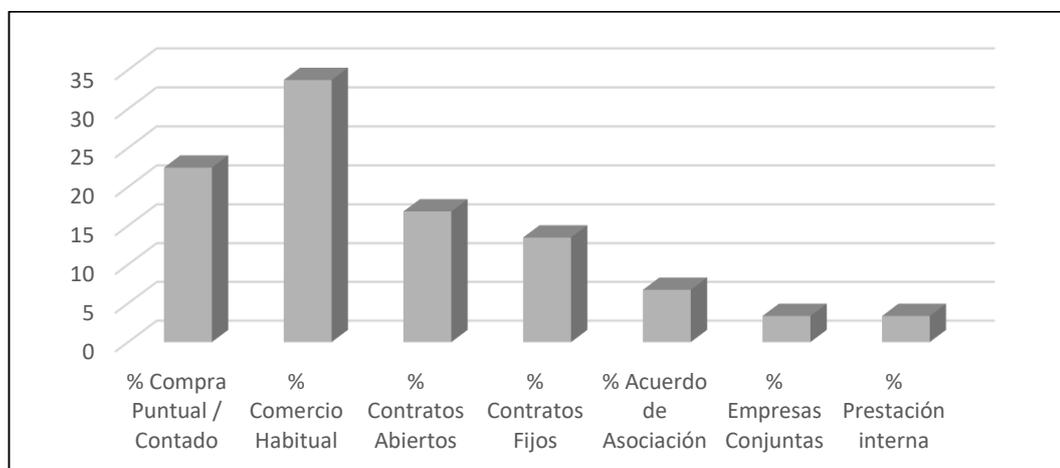


Figura 44. Estructura de resultados de la tabla 14

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se distingue que bajo el protocolo del comercio habitual se suministran en un 34%, bajo contratos abiertos 17%, como contratos fijos el 13%, en acuerdos de asociación el 7%, como empresas conjuntas el 3% y bajo prestación interna también 3%. Es muy importante anotar que existen para la gestión científica de

las compras y a un nivel profesional aceptable en su manejo dentro de la organización industrial diversos tipos de contratos de abastecimiento los mismos que poseen características diversas aunque complementarias en su conjunto.

Estos diversos tipos de contrato estarán muy en función del tipo de material o producto del cual nos abastecemos es decir por ejemplo de los resultados obtenidos podemos corregir colegir que en un 23% por el tipo de contrato sea fijo, acuerdo de asociación, y/o empresas conjuntas ellos se estarán desarrollando bajo estas categorías para materiales o productos fundamentalmente críticos o de influencia; y bajo un 51% productos de tipo restrictivo o conflictivo bajo las modalidades de comercio habitual y/o contratos abiertos; estando los materiales o productos rutinarios bajo el tipo de contrato de compra puntual o al contado.

EN LA PRACTICA CONTRACTUAL

A la pregunta 15: ¿En qué medida Ud. gestiona una Práctica Contractual (PC) deseable con sus Proveedores?

Objetivo: Percatarse en que porcentajes su PC es positiva con sus proveedores.

Tabla 18
Relación valores tipo y porcentaje de practica contractual del Suministro

ALTERNATIVAS	f_i	%
Segmento %: 81 - 100	10	33
Segmento %: 61 - 80	8	27
Segmento %: 41 - 60	10	33
Segmento %: 21 - 40	2	7
Segmento %: 0 - 20	0	0
Total	30	100

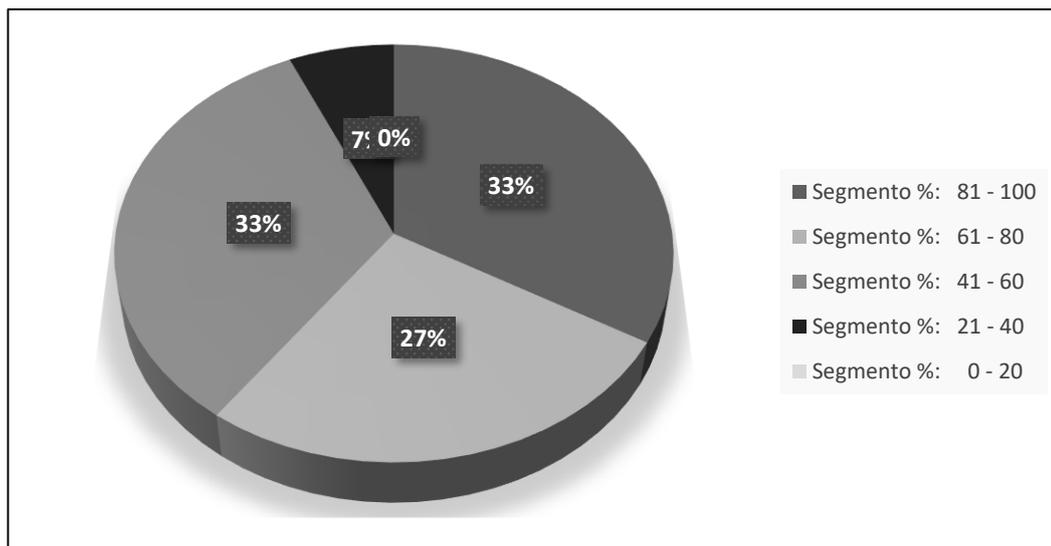


Figura 45. Estructura de resultados de la tabla 15
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se argumenta que en un 33% se tiene una práctica contractual positiva, en forma aparente un 27%, de forma regular 33% y de forma conflictiva en un 7%. Es así como tenemos que en un 33% las empresas desarrollan del total de su comercio con sus proveedores entre un 81 al 100% contractualmente sus compras y esto quiere decir que el manejo del flujo de materiales bajo su cadena de suministro de este 33% de empresas y tiene una certidumbre y un grado sostenido de confiabilidad sustentado en el manejo contractual.

Es importante también anotar que del 27% de empresas hacen un manejo de relación comercial con sus proveedores alrededor de entre 61 a 80% de todas las compras que realizan, lo cual se considera aceptable para el manejo sobre todo de los materiales y productos críticos, así como de los relevantes. Que exista un 33% de empresas que manejan sus relaciones comerciales con sus proveedores entre 41 y 60% definitivamente no es aconsejable debido a que esto generará mucha incertidumbre en la llegada de los materiales o productos e incluso servicios a nuestra organización industrial. Según lo manifestado por investigación realizada tenemos un 7% de empresas que del total de su relación comercial con sus proveedores solo hacen contratos hasta un 40% los mismos,

lo cual evidentemente va a originar mayor complejidad, multiplicidad de conflictos entre el área logística en conjunto y las otras áreas de la empresa.

DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS

EN LA EXACTITUD DEL INVENTARIO

A la pregunta 16: ¿Considera Ud. que el conocimiento y control de la Exactitud del Inventario (EI) al controlar la confiabilidad de las existencias desarrollara una gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

Objetivo: Saber si se considera la exactitud importante en la certidumbre de los inventarios para la toma de decisiones.

Tabla 19
Relación valores tipo y porcentaje de Exactitud de Inventario del Suministro 1

ALTERNATIVAS	f_i	%
Verdadero	19	63
Falso	11	37
Total	30	100

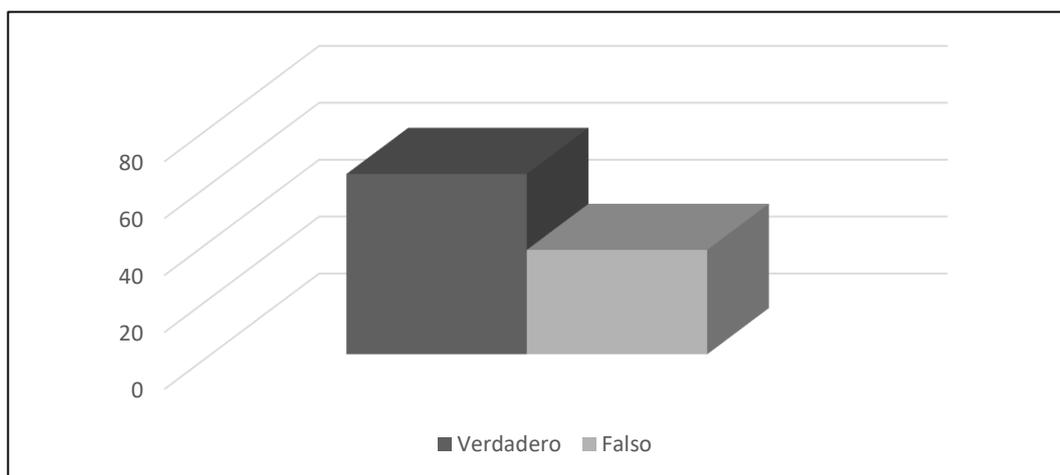


Figura 46. Estructura de resultados de la tabla 16.1
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se valora que en un 63% la aseveración de la EI es válida para una gestión efectiva de los suministros y un 37% considera inadecuada la aseveración planteada. Que el conocimiento de los valores más certeros del manejo de los inventarios va a relacionar la precisión de los mismos con la exactitud de ellos. Esto quiere decir que podremos tener información bajo modelos o metodologías integren el resultado de los datos esperados, mas sin embargo con el uso acertado en la selección de las metodologías de comprobada confiabilidad llegaremos a la desea de exactitud de la información con la cual tomaremos las decisiones más acertadas posibles y sobre las cuales fundamentalmente tendremos que desarrollar un PCI: planeamiento y control de inventarios respondiendo capital en mente a dos preguntas substanciales sin las cuales no existirá un planeamiento efectivo sobre el flujo los materiales dentro de la empresa y evidentemente ello no colaborará si deseamos un valor de competitividad acertado y protagónico en el sector en el cual nuestra organización se esté desarrollando, es así que debemos de responder capital mente las dos preguntas siguientes ¿Cuánto? y ¿Cuándo?; y sólo así las empresas investigadas a través de sus ejecutivos del área podrán plantearse una efectiva gestión de los suministros.

Al considerar que los ejecutivos del área en un 63% consideran que el conocimiento más exacto de sus valores del flujo de materiales dentro de su empresa es algo muy positivo y alentador para los resultados que obtendrán en el futuro producto de una información lo más exacta posible; conviene sin embargo mencionar que muchos datos al no poderse orientar claramente hacia un objetivo imita propia del área o correlacionada con otras áreas los resultados en la gestión del suministro si bien no serán los más halagüeños a esperar si serán positivos aunque estos datos sean solamente precisos y no así exactos.

El tener un 37% de ejecutivos que considera que la exactitud de la información obtenida sobre los inventarios no es crítica ni delicada, lo único que nos manifiesta es que como ya hemos notado en otros análisis anteriores existe mucho trabajo basado en la práctica entiéndase por ello la experiencia o

empíricamente lo que hace que casi un tercio de los ejecutivos del área no valoricen en gran medida la exactitud de la información sobre el manejo de sus inventarios.

A la sub pregunta de 16: ¿Qué porcentaje aproximado maneja?

Objetivo: Advertir en que porcentajes se cuenta información inventariada correcta.

Tabla 20

Relación valores tipo y porcentaje de Exactitud de Inventario del Suministro 2

ALTERNATIVAS	f_i	%
Segmento %: 81 - 100	14	47
Segmento %: 61 - 80	7	23
Segmento %: 41 - 60	5	17
Segmento %: 21 - 40	3	10
Segmento %: 0 - 20	1	3
Total	30	100

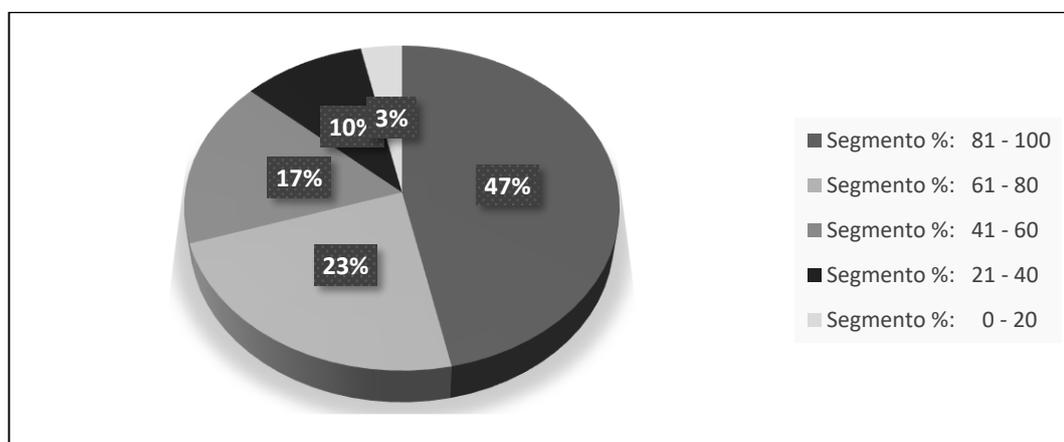


Figura 47. Estructura de resultados de la tabla 16.2

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se afirma que en 47% se trabaja con información válida de las existencias, en un 23% se cuenta se tiene una certeza aceptable, 17% de la información no es confiable y 13% se considera poco fiable. Al corroborar nuevamente de que alrededor de 70% de ejecutivos nos informan a través del cuestionario además

de la entrevista que ellos utilizan en sus modelos de gestión entre un 80 y 100% de datos exactos del total de inventarios administrados, tenemos que anotar que existe un 17% de empresas investigadas que ameritan sólo entre 40 y el 20% la información exacta o precisa del total de sus existencias; y ello debido a que la empresa maneja la información obligatoriamente de los materiales críticos y de influencia bajo estos porcentajes, aunque sería mayormente atractivo que la empresa gestionara a través de la información recibida entendiéndose la caducidad de la misma en función de los índices de rotación de stocks, para un planeamiento holístico y sistémico de todas sus existencias para una decisión con preclara certidumbre así como desarrollar eficacia y eficiencia en los diferentes materiales en gestión. Es muy importante anotar también de que existe un 13% de empresas evaluadas que solo logran obtener información de sus inventarios hasta un 40% como máximo, lo cual nos indica el bajo nivel de gestión del abastecimiento en estas empresas, los mismos que podrán ser subsanados a través del tiempo producto de capacitaciones o asesorías tanto con las últimas técnicas de gestión de inventarios como las técnicas básicas de la gestión de los mismos; pero pretender seguir gestionando hasta un información precisa o exacta de como máximo sólo el 40% del total de sus inventarios ello nos conlleva a una alta incertidumbre y con seguridad a una problemática en ciernes si no en franco desarrollo ya en la compañía.

EN LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS

A la pregunta 17: ¿Indique el valor Promedio aproximado del control de las salidas del Producto Terminado del centro de distribución con el Coeficiente de Rotación de Inventarios (CRI)?

Objetivo: Enterar el valor promedio del CRI para evaluar el desempeño logístico y comercial de la industria.

Tabla 21

Relación valores tipo y porcentaje del Índice de Rotación de Inventarios 1

ALTERNATIVAS	f_i	%
Veces: Mas 5	7	23
Veces: 4 - 5	11	37
Veces: 2 - 3	9	30
Veces: 1	3	10
Veces: Menos 1	0	0
Total	30	100

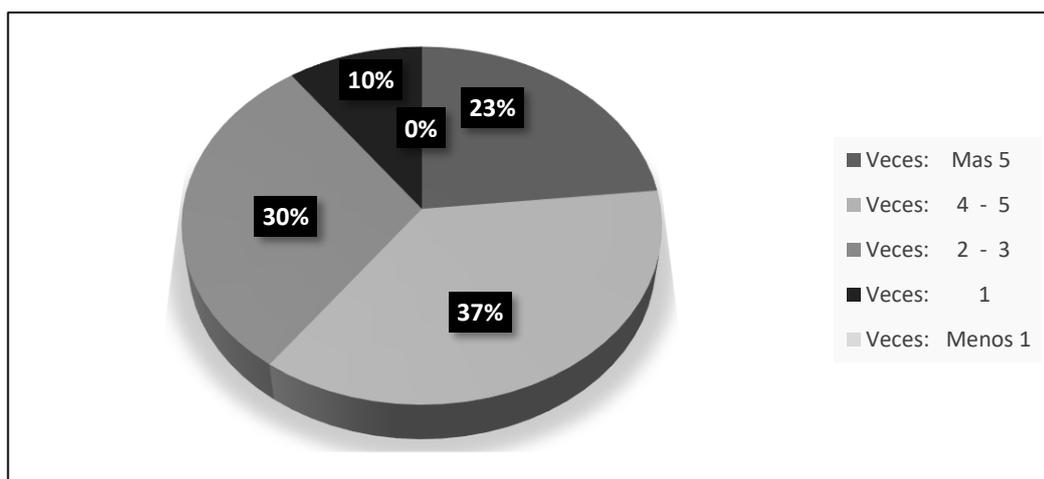


Figura 48. Estructura de resultados de la tabla 17.1

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se sostiene que 23% tienen en general una muy buena performance en la rotación de estos activos generándole liquides y también cuentas por cobrar, 37% se manejan sobre un estándar normal para el sector industrial, 30% mantienen de 2 a 3 veces la recuperación de capital para un periodo promedio determinado y 10% mantienen una falencia que en general podría tener consecuencias críticas. Identificar que del total de las empresas investigadas un 23% desarrollan un coeficiente rotación de inventarios de más de cinco veces se considera esta connotación al igual que 37% de las empresas consideren entre cuatro a cinco veces y un 30% consideren de dos a tres veces, y en el peculiar caso de al menos una vez en un 10%; no se puede de estos valores obtenidos indicaron su grado de efectividad ya que por tipos de industria, modalidades de producción, y sistemas de gestión industrial deberemos recién con estos datos adicionales y categorizada dos indicar si los valores obtenidos en estos índices de rotación de existencias son muy buenos, buenos o aceptables. Además al considerar esta

rotación de inventarios exclusivamente del producto terminado, nos lleva a intuir que los índices de rotación de inventarios tanto como el coeficiente rotación de materia prima, el coeficiente rotación de productos en proceso el coeficiente rotación de repuestos o artículos para el mantenimiento; como también el coeficiente rotación de inventarios global evidentemente marcarán una tendencia de igual sentido y dirección tal como nos manifiesta la información obtenida de los valores promedios aproximados para los diferentes productos terminados de los diferentes tipos de industrias, así como de sus productos primados. Conviene también corregir que el agrupamiento de más de cinco veces, así como los demás intervalos nos puede mostrar una tendencia de acuerdo con los tipos de industrias y modalidades de producción desarrolladas en estas organizaciones industriales.

A la sub pregunta de 17: ¿Y su grado de importancia de aumentar el número de veces para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

Objetivo: Saber en qué grado se tiene presente de como la velocidad afecta la gestión efectiva de los suministros.

Tabla 22

<i>Relación valores tipo y porcentaje del Índice de Rotación de Inventarios 2</i>		
ALTERNATIVAS	f_i	%
Muy importante	8	27
Importante	10	33
Intermedio	6	20
Un poco	5	17
Nada en absoluto	1	3
Total	30	100

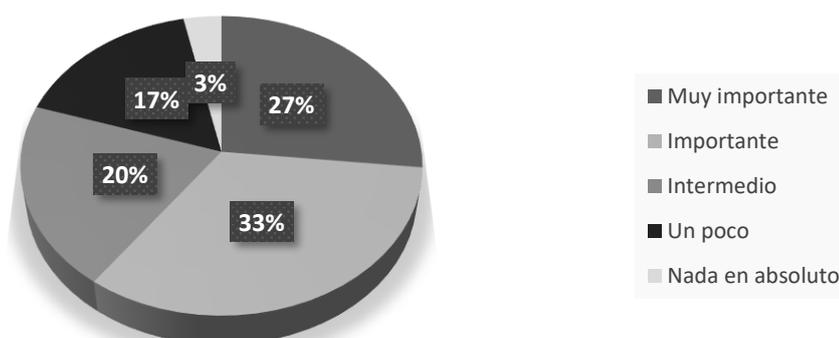


Figura 49. Estructura de resultados de la tabla 17.2
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se infiere que 60% considera directamente proporcional el aumento de la velocidad producto de la gestión efectiva de los suministros, 20% considera posible esta razón, 17% considera poco acertada la afirmación y 3% considera que no existe ninguna relación.

El saber y entender la regresión directa existente entre el conocimiento de afectación a la eficiencia y eficacia de la gestión del abastecimiento, por la rapidez o velocidad del movimiento de las existencias dentro de nuestra organización; ello conlleva evidentemente al conocimiento básico profesional de gestión en el área ya que si aumenta el número de pedidos así como por ende el costo de renovación, es lógico darse cuenta de que habrá un necesario y rápido enriquecimiento a lograr en la especialización y mejora tecnológica de la gestión de compras para aquel esfuerzo desarrollado tenga la connotación positiva es así que en la información obtenida tenemos un 60% de empresas que consideran preponderante el aumento de la velocidad como factor de competitividad y crecimiento de su empresa.

Existe lamentablemente un 20% que no atisba a darse cuenta de que la dinámica de los abastecimientos dentro de la empresa tienen un coeficiente de correlación alto y por otro lado pertenecen a una regresión directa o positiva; cabe mencionar además que hay un 20% de organizaciones industriales que consideran algo insubstancial esta relación y el porqué de una gestión más científica de sus aprovisionamientos.

EN LA OBSOLESCENCIA DEL INVENTARIO

A la pregunta 18: ¿Cuál es el Factor de Obsolescencia (FO) que Ud. maneja con su Inventario?

Objetivo: Advertir que FO se manejan en la gran empresa industrial.

Tabla 23

Relación valores tipo y porcentaje del Factor de obsolescencia 1

ALTERNATIVAS	f_i	%
(81 - Mas) %	4	13
(61 - 80) %	9	30
(41 - 60) %	10	33
(21 - 40) %	5	17
(Menos - 20) %	2	7
Total	30	100

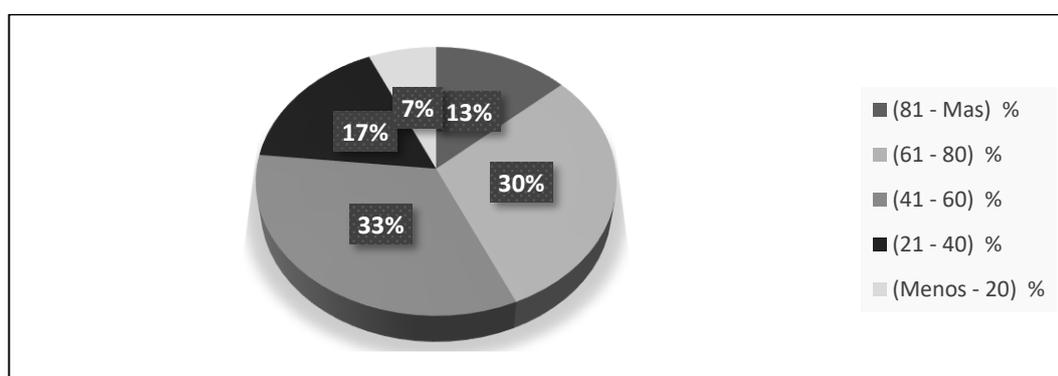


Figura 50. Estructura de resultados de la tabla 18.1

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se colige que en un 33% existe un FO no aceptable, que 30% es ineficaz y problemático, es manejable en un 17%, que 13% se convertirán en merma posiblemente y 7% se maneja adecuadamente. Es evidente que el mostrar un mayor porcentaje de factor de obsolescencia pues conllevará a un manejo poco deseable dentro de la gestión efectiva del suministro de los resultados obtenidos podemos corregir rápidamente que 13% de las empresas investigadas poseen un alto factor de obsolescencia más del 81% lo cual nos indicaría que estas organizaciones industriales no llevan un buen control de inventarios así como también un buen sistema de gestión de sus suministros y muy probablemente exista una gruesa o abundante descoordinación entre el área de producción y el área de compras pasando evidentemente por el área de marketing; tenemos que existe un 30% de empresas que manejan factores de obsolescencia tanto de sus materias primas productos en proceso e incluso productos terminados que sufren algún tu tipo de deterioro o merma en su manejo dentro de los almacenes del

producto terminado lo cual es también un factor bastante alto y poco deseable. Cumpliéndose que la distribución de frecuencia de probabilidades por los resultados obtenidos damos cuenta que estas siguen una función de densidad de probabilidad de Gauss; siendo así que el mayor porcentaje en un 33% consideran que el factor de obsolescencia que se mueve en la gestión de sus materiales andan entre el 41 al 60%, considerándose que hay un 17% de organizaciones investigadas que consideran en el manejo de su factor de obsolescencia; entre un 21 al 40% el que exista un 7% de empresas investigadas con un factor de obsolescencia menor del 20% no es considerable de forma muy eficiente sino más bien se podría considerar; bajo una gestión de suministro eficaz es así que la organización industrial debe considerar y debe lograr mejores valores en la gestión de su factor de obsolescencia tendiendo, a una disminución muy considerable e incluso llegando al cero como factor de obsolescencia teniendo ello como meta final cabe resaltar que los materiales obsoletos sea de materia prima, sea de producto en proceso e incluso producto terminado; ellos originarán una fuerte merma o desperdicio en alto detrimento a la efectividad de la gestión óptima del suministro.

A la sub pregunta de 18: ¿Ud. estaría de acuerdo en considerar su reducción una tarea primaria para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

Objetivo: Ergotizar de qué manera el FO se correlaciona con la gestión efectiva del aprovisionamiento.

Tabla 24

Relación valores tipo y porcentaje del Factor de Obsolescencia 2

ALTERNATIVAS	f_i	%
Totalmente en desacuerdo	1	3
En desacuerdo	3	10
Neutral	6	20
De acuerdo	7	23
Totalmente de acuerdo	13	43
Total	30	100

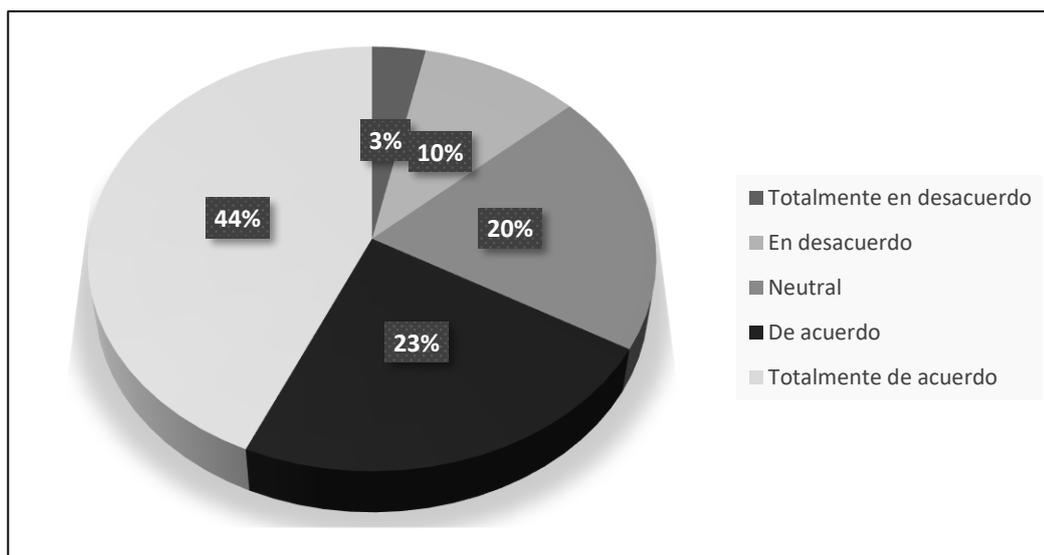


Figura 51. Estructura de resultados de la tabla 18.2

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Interpretativo

Se arguye que 44% considera totalmente válida su decrecimiento inversamente proporcional a su eficiencia, para el 23% es acertada su tarea disminutiva, 20% no lo considera indispensable, 10% no está de acuerdo y un 3% está en franca oposición. Es importante anotar de acuerdo a los resultados obtenidos en el presente estudio y en especial en la pregunta precedente que frente un análisis dicotómico existe un interés positivo del 66% en lograr y dirigir y asignar recursos de gestión para el logro de la disminución y/o eliminación de los factores de obsolescencia altos o medios; de forma negativa existe un 13% de empresas industriales que no consideran que la disminución del factor de obsolescencia sea importante en su correlación con la gestión efectiva del aprovisionamiento lo cual evidentemente es una de las razones por las cuales el área de suministro y en especial la gestión efectiva de la misma se encuentra muy mediatizada pobremente desarrollada en la mayoría de empresas industriales en nuestro país y esto lo deducimos; producto de los resultados que hemos analizado en preguntas precedentes como la actual también cabe mencionar que hay un 20% de ejecutivos del área y por ende de empresas u organizaciones industriales que no consideran de gran interés o importancia el manejo y/o control de estas pérdidas o mermas ocasionadas por la obsolescencia de los materiales consumidos por nuestra organización es importante anotar

también que ello puede estar fundamentado incluso en un desconocimiento dentro de este 20% de empresas acerca de los valores de gestión que se dan en referencia del costo total de materiales y cómo afecta en gran medida al costo total de producción de la organización ello debido a que no hay una información suficiente y necesaria acerca de instrumentos científicos y o académicos de administración de los suministros como un este caso es el M PA que nos indica que el 63% del costo total es costo de materiales para todo tipo de empresa industrial es decir de cualquier rubro o tipo de industria y modalidad de producción y ubicación geográfica de la misma así como el grado de agregación del producto o frente a los modelos tecnológicos de los mercados en cuestión.

CAPITULO V DISCUSIÓN

Discusión

Del tema en cuestión tratado se hará la contrastación de ideas bajo los protocolos estandarizados para tal fin; siendo los criterios normalizados los siguientes:

Los resultados del instrumento de investigación contra la hipótesis planteada, si bien se presentó el supuesto, que existiría una relación significativa de como el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana; los resultados que hemos obtenido difieren de sino ostensiblemente si de forma concluyente, ya que al aceptar la hipótesis nula, pues estaremos negando la hipótesis alterna o de trabajo. Pero como podríamos entender lo sucedido, pues si hay una explicación por demás válida y es de que al no plantearse el Modelo de posicionamiento de forma estructurada y holística en el área, la fundamentación de los resultados de sus indicadores harán un efecto inverso, ya que al desarrollar parcial y segmentadamente el modelo este afectara a los indicadores en forma inversamente proporcional; es decir que si yo aplico este modelo fragmentariamente y solo se profundiza en ese sentido lo que lograre es que la efectividad de los indicadores sean inferiores en conjunto, y que ciertos indicadores al ser manejados inconsistentemente serán sus resultados puramente perentorios, es decir no serán sostenibles y respecto a la salud del área carecerán de fundamento. Por otro lado, cabe mencionar que de haberse planteado en tales condiciones estaríamos frente a la comisión del cumplimiento del error tipo II, que si bien nos genera cierto conflicto frente a la realidad posee una comprensión aceptable por arriba analizado circunspectamente. Además, al comprobar las teorías existentes sobre el particular concluimos que ellas armonizan lo que se sostiene en el análisis presentado.

En referencia a los objetivos de la investigación al ser confrontados con los resultados de la investigación indicamos que el objetivo general de demostrar

como el modelo de posicionamiento de aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana, se ha logrado una consecución práctica ya que si bien la correlación entre ambas variables existe, aunque producto de su baja aplicabilidad sufre un deterioro en la forma como ella se relaciona con la propia efectividad del conjunto de indicadores logrados, tal cual se explica en la pendiente referida líneas arriba. Por otro lado, los objetivos específicos al tener una regresión local positiva, aunque con valores de baja, muy baja y moderada; constituyen un sustrato muy adecuado, proporcionando al quehacer académico un refuerzo hacia sus propias estructuras. Al ser relacionados los objetivos específicos con el objetivo general de forma parcial, en los resultados obtenidos observamos que esta relación se ratifica en el sentido de la existencia de una relación directa o positiva obtenida de los objetivos específicos entre sí; cambiando su sentido a inversa o negativa al constituirse todo el modelo de conjunto, lo cual se explica ya que al ser gestionado parcialmente no logra una alineación que desarrolle una consecución práctica de efectividad en regresión positiva o directa.

El marco teórico constatado con los resultados obtenidos nos referencian que se establecen continuos y fuertes vínculos entre el constructo y la utilidad mostrada para desarrollar la presente investigación, ya que la misma nos indica permanentemente que existe una regresión constante, aunque si bien no con la intensidad esperada si se refleja la existencia de esta. Ahora bien es evidente que la construcción teórica de esta investigación al pretender resolver han generado una utilidad de uso mediatizado por la baja interacción profesional del área logística en el sistema empresarial peruano en general y en particular en la gran empresa empresarial industrial, percatándose sin embargo que este sector pese a ser de bajo nivel en el uso de herramientas, metodologías y técnicas, se considera más desarrollado frente a otros sectores del ámbito empresarial peruano. Cabe acotar sin embargo que se planteó cierta similitud de los resultados obtenidos con vínculos obvios intrínsecos a la gestión logística; algo que merece ser anotado es también que emergió como respuesta

de este estudio de investigación que existen variadas metodologías que de forma complementaria o supletorio a desarrollan el fin mostrado, no siendo el MPA la forma más exclusiva para una efectiva gestión de los suministros. Si bien el conocimiento científico de generación logística nos plantean diversos entornos válidos, los sujetos de estudios no se encuentran desarrollando una gestión exitosa en tal nivel ni teórico ni práctico. La apertura que planteamos frente a los nuevos retos que exigen mayor grado de competitividad sustentadas en bases académicas innovadoras, para ello convendría generar nuevas investigaciones que frente a las necesidades no urgentes sino más bien importantes que puedan generar modelos de baja, media y elevada gestión logística, monitoreando su aplicabilidad en el sector empresarial y organizacional en general.

Conclusiones

- ❖ Al finalizar esta investigación podemos inferir en primer lugar que existe un claro y sostenido desconocimiento transversal de la gestión logística científica en el ambiente empresarial industrial peruano; como se colige en la edición de los resultados y entrevistas obtenidas con los ejecutivos logísticos. Esta condición no es diferente a lo reconocido y observado por múltiples administradores logísticos de ambos hemisferios.

- ❖ La manera que el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana presenta una correlación negativa muy baja, aceptándose la hipótesis nula. Ello nos indica meridianamente el poco uso de este modelo en razón del Pvalor general obtenido y por otro lado se confirma dada la interacción negativa e inversamente proporcional del coeficiente de correlación de rho de spearman, debido a su escaso uso.

- ❖ El manejo empírico logístico mediatiza en gran medida el desarrollo natural del empresariado en general; si asumimos que la gran empresa industrial con la mayor posibilidad de manejo de recursos tiene una baja o muy baja gestión competitiva tal cual se demuestra con los resultados obtenidos del presente estudio.

Recomendaciones

- ❖ La logística en general debe abandonar su carácter de cenicienta de las ciencias administrativas y en especial en la gestión científica del suministro; ello planteado por un sostenido y sostenible mejoramiento de la capacitación, entrenamiento y seguimiento de los indicadores de gestión logísticos en general para recibir su alto efecto de competitividad organizacional.

- ❖ Es importante desarrollar un esfuerzo holístico de aplicabilidad, fundados en diversos grados de gestión, desde una gestión baja de indicadores de performance logístico, seguido por una gestión media de ellos, hasta lograr un conjunto positivo de indicadores de gestión avanzada logística.

- ❖ Si entendemos con claridad que la definición sustentatoria básica, es que la logística es el satisfactor de todas las necesidades operacionales y funcionales de la organización; entonces se requiere una atención superlativa y responsable de su generación y cumplimiento, ya que muy poco se podrá lograr en alta competitividad si carecemos de este criterio a priori, ya que ningún área podrá desarrollarse en mejor medida sin un sostén estructurado en su sistema logístico en general.

Referencias bibliográficas

- Adarme W. (2011). *Desarrollo Metodológico para la Optimización de la Cadena de Suministro Esbelta, Proveedores y demandantes bajo condiciones de incertidumbre caso aplicado a empresas navieras colombianas*. (Tesis de Doctorado, Universidad Nacional de Colombia, Colombia). Recuperado de http://bdigital.unal.edu.co/5514/1/91068411.2011_1.pdf.
- Alva y Reyes y Villanes (2006). *Propuesta de mejora en la Logística de Entrada en una empresa agro exportadora*. (Tesis de Magister, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú). Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/277816872_Propuesta_de_mejora_en_la_logistica_de_entrada_en_una_empresa_agroexportadora.
- American Psychological Association. (2009). *Publication manual of the American Psychological Association* (6th ed.). Washington, DC: Autor.
- Anaya T. J. J. (2007). *Innovación y mejora de procesos logísticos* (2da ed.). Madrid: Esic Editorial.
- Anaya, T. J. J. (2009). *Logística Integral* (2da ed.). España: Esic Editorial.
- Anderson, D., Sweeney, D. y Williams, T. (2008). *Estadística para Administración y Economía*. (10ma ed.). México D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.
- Angulo A. (2010). *Mejora del Sistema de Abastecimiento de Materiales de una Empresa de Catherine aéreo a través de herramientas del Lean Manufacturing*. (Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú). Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/273473/A_Angulo.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- Ávila R. (2001). *Guía para elaborar la tesis: Metodología de la investigación; cómo elaborar la tesis y/o investigación, ejemplos de diseños de tesis y/o investigación*. Lima: Ediciones R.A.
- Ballou R. (2010), *Logística: Administración de la cadena de suministro* (5ta ed.), México: Pearson educación.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación para Administración y Economía* (3ra ed.). Santa Fe de Bogotá, D. C.: Pearson Educación de Colombia, Ltda.
- Bowersox, D., Closs, D. and Cooper, B. (2007). *Administración y logística en la cadena de suministros* (2da ed.), México: McGraw-Hill interamericana editores, s.a.
- Cabañero C. (2008). *Logística en red, Flexibilidad, Usos digitales y Performance empresarial*. (Tesis de Doctorado, Universitat de Barcelona, España). Recuperado de http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/35384/1/CFCP_TESIS.pdf.
- Cárdenas, R. (2013). *Análisis y propuestas de mejora para la Gestión de Abastecimiento de una empresa comercializadora de luminarias*. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4541/CARDENAS_RICARDO_ABASTECIMIENTO_LUMINARIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Carranza O. (2005). *Logística. Mejores prácticas en Latinoamérica* (1ra ed.). México: International Thomson Editores.
- Casanovas, A., Cuatrecasas, L. (2003). *Logística Empresarial* (1ra ed.). Barcelona: Ediciones Gestión 2000 S.A.

- Casanovas, A., Cuatrecasas, L. (2011) *Logística Integral* (1ra ed.). Barcelona: Profit Editorial.
- Crosato y Allyosha y Soriano (2016). *Propuesta de mejora del proceso de Aprovechamiento de Materiales consumibles y Suministros en una empresa de servicios petroleros*. (Tesis de Magister, Universidad del Pacífico, Perú). Recuperado de <http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1209/CrosatoEnzo2016.pdf?sequence=1>.
- Cuatrecasas A. L. (2012). *Organización de la Producción y Dirección de Operaciones* (1ra ed.). Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Chopra S. y Meindl P. (2008), *Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación (3ra ed.)*, México: Pearson Education, Inc.
- Delgado y Flores y Ninahuanca (2016). *Plan Estratégico para McDonald's Perú: Gestión de una Cadena de Suministros Sostenible 2008-2010*. (Tesis de Magister, Universidad del Pacífico, Perú). Recuperado de http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1467/Edwin_Tesis_Maestria_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Douglas L. (2006). *Logística Internacional: Administración de la Cadena de abastecimiento global* (1ra Ed.). México: Limusa.
- Escabias M. (2002). *Reducción de Dimensión en Regresión Logística Funcional*. (Tesis de Doctorado, Universidad de Granada, España). Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=12065>.
- Fabián, M. (2009). *La importancia del desarrollo y desenvolvimiento de los Proveedores y sus productos para el progreso de la industria de la*

construcción de edificaciones. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/702>.

Fraser P., Leenders M. and Flynn A. (2011). *Purchasing and Supply Management* (14va ed.). México: Mc graw-hill / interamericana editores, s.a.

Frey y Vela (2014). *Relevancia del proceso de Abastecimiento en empresas grandes del sector construcción: Estudio de caso comparado entre empresas familiares peruanas*. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/6847/FREY_JUAN_VELA_JESSICA_RELEVANCIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Gattorna J. (2009), *Cadena de abastecimientos dinámicas* (1ra ed.), Bogotá: Ecoe Ediciones.

Gómez C. (2006). *Propuesta de un modelo de Gestión Logística de abastecimiento internacional en las empresas grandes e importadoras de materia prima*. (Tesis de Magister, Universidad nacional de Colombia, Colombia). Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/30757307_Propuesta_de_un_modelo_de_gestion_logistica_de_abastecimiento_internacional_en_las_empresas_grandes_e_importadoras_de_materia_prima_caso_Manizales.

Gómez J. (2012). *Metodología para calcular el Abastecimiento de una empresa de partes automotrices: caso de estudio*. (Tesis de Maestro, Instituto Politécnico Nacional, México). Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1347294722556TesisJDaniel.pdf>.

González y Ortega (2011). *Propuesta de aplicación de los principios de la filosofía lean en la Cadena de Suministros para la reducción del tiempo de abastecimiento de materia prima de la empresa cementos Pacasmayo S.A.A.* (Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú). Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621080/Ortega_UF.pdf?sequence=6&isAllowed=y.

Guevara y Flores y Ojeda (2016). *Optimización del Proceso de Abastecimiento de la empresa Contugas.* (Tesis de Magister, Universidad del Pacífico, Perú). Recuperado de http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1662/Jessica_Tesis_maestria_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Haller E. (2010). *Logística Inversa: El medio ambiente y las cadenas de suministro de ciclo cerrado.* (Tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires, Argentina). Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0439_HallerEP.pdf.

Herrera, H. (2009). *Formulación de una Estrategia de Compras de repuestos para camiones fuera de carretera en una distribuidora local.* (Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú). Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/273420/Herrera.pdf?sequence=1>.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *Informes publicados (1ra ed.)*. Lima, Perú: Autor.

International Trade Centre. (2015). *Manual de Módulos MPA (10ma ed.)*. Ginebra, Suiza: Autor.

- Levin, R. y Ruvin, D. (2004), *Estadística para administración y economía* (7ma ed.), México: Pearson Educación.
- Lind, D., Marchal, W. y Wathen S. (2008), *Estadística aplicada a los negocios y la economía* (13va ed.), México: Mc graw-hill.
- Lozano R. J. R. (2002). *Como y Donde Optimizar los Costes Logísticos* (1ra ed.) Madrid: Fundación Confemetal.
- Madrid, J. (2011). *Estudio de buenas prácticas en los Compradores del sector público*. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1453>.
- Mauleón M. (2006). *Logística y Costos* (1ra ed.). Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Michalski M. (2009). *Asimetrías en el proceso de gestión de cadenas de aprovisionamiento y su influencia en los resultados finales de colaboración organizacional*. (Tesis de Doctorado, Universidad Rey Juan Carlos, España). Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/48989442> Asimetrías en el proceso de gestión de Cadena de Suministro y su Influencia en los resultados finales de colaboración organizacional.
- Muñoz, W. (2015). *Estudio, Análisis y Mejora de la Planificación del Abastecimiento de residuos plásticos recuperados en una red de logística inversa*. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/6034>.

- Oz E. (2006), *Administración de los sistemas de información (5ta. Ed.)*, México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Pau, C. J., Navascués R. (2001). *Manual de Logística Integral (2da ed.)*. España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Quevedo, J. (2010). *Análisis, Diagnóstico y Propuesta de mejora de la Cadena Logística y de Planeamiento de las Compras de una empresa peruana comercializadora de productos químicos*. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/915>.
- Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la lengua española (23.a ed.)*. Madrid, España: Autor.
- Rodas, A. (2012). *Modelo de Gestión de la Cadena de Suministros en una asociación apícola para mejorar su posición competitiva en el mercado nacional*. (Tesis de Maestro, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú). Recuperado de http://cybertesis.uni.edu.pe/bitstream/uni/3329/1/rodas_aa.pdf.
- Rodríguez, J. (2008). La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en industria española: El papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación. (Tesis de Doctorado, Universidad de Salamanca, España). Recuperado de https://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/17501/3/DAEE_Relacion%20practicas_y_desempeno_funcion_compras.pdf.
- Romero, A. (2007). *La implantación de un sistema integrado de calidad enfocado en la Gestión de Cadena de Suministro, Proveedores y mercados prioritarios para artículos de consumo manufacturados en una planta*

productiva. (Tesis de Magister, Universidad Iberoamericana, México).
Recuperado de <http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/015834/015834.pdf>.

Rubio S. (2003). *El sistema de la Logística inversa en la Empresa: Análisis y aplicaciones*. (Tesis de Doctorado, Universidad de Extremadura, España).
Recuperado de <http://biblioteca.unex.es/tesis/8477236135.PDF>.

Serra F. D. (2005). *La Logística Empresarial* (2da ed.). España: Ediciones gestión 2000.

Soret L.S. I. (2004). *Logística Comercial y Empresarial* (4ta ed.). Madrid: Esic Editorial.

Soret, L. S. I. (2006). *Logística y Marketing para la Distribución Comercial* (3ra ed.). Madrid: Esic Editorial.

Travaglini M. (2016). *La logística en las Empresas Virtuales*. (Tesis de Doctorado, Universidad de Málaga, España). Recuperado de https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/12279/TD_TRAVAGLINI_Maria.pdf?sequence=1.

Triola, M. (2009). *Estadística* (10ma ed.). México: Pearson Educación.

Ulloa, K. (2009). *Técnicas y herramientas para la Gestión del Abastecimiento*. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú).
Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/187>.

Urzelai I. A. (2006). *Manual Básico de Logística Integral* (2da ed.). España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

Vara, A. (2012). *Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales* (3ra ed.). Lima: Instituto de Investigación de la Universidad de San Martín de Porres.

Vargas, G. (2008). Diseño de un Sistema Logístico de Abastecimiento para la gerencia de red de una empresa de telecomunicaciones utilizando la teoría de las restricciones. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/306>.

Viu M. (2015). *El Rol del Proveedor de Servicios Logísticos en la Cadena de Suministros Análisis del sector farmacéutico en España*. (Tesis de Doctorado, Universitat de Barcelona, España). Recuperado de https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/404015/MVR_TESIS.pdf?sequence=1.

ANEXOS

ANEXO A1
Ficha técnica de los instrumentos a utilizar

ANEXO N° 2

Cuestionario de Encuesta

USO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

“MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO: INSTRUMENTO DE GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL”

Reciba nuestro más cordial saludo y agradecimiento por la muy particular gentileza de responder este breve cuestionario, que fundamenta como propósito ulterior la generación de información completamente ANÓNIMA, la que posterior a un concienzudo análisis se transformara en conocimiento para la toma efectiva de decisiones en la gestión del área Logística, desarrollando el crecimiento científico del sistema empresarial peruano gracias a su valiosa ayuda.

Número Encuesta <input type="text"/>	Empresa Industrial: ** CONFIDENCIAL **		Nombre del Encuestado: CONFIDENCIAL	
			Apellido:	Código <input type="text"/>
		Nombre:		Ubigeo <input type="text"/>
Cargo en el Área Logística		Antigüedad	Profesión o Actividad:	
		<input type="text"/> Años	<input type="checkbox"/> Ingeniero	
		<input type="text"/> Meses	<input type="checkbox"/> Administrador	
		Otra:		
Observaciones:				

INSTRUCCIONES: RESPONDA CADA UNO DE LOS 18 ACÁPITES SEGUIDOS CON LA RESPUESTA QUE MÁS REFLEJE LA CONDICIÓN DE SU ORGANIZACIÓN EN LA GESTIÓN DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL, TOMANDO COMO CONDICIONAMIENTOS DE SU GESTIÓN: EL RIESGO DEL ABASTECIMIENTO, EL VALOR DEL APROVISIONAMIENTO Y EL IMPACTO DE LA CARENCIA DEL SUMINISTRO EN LAS LÍNEAS DE PRODUCCIÓN; LO CUAL DEFINE PRIMARIAMENTE EL MANEJO DEL ENTORNO DEL MPA (MODELO DE POSICIONAMIENTO DE APROVISIONAMIENTOS). EN ALGUNOS ACÁPITES SE LE PEDIRÁ CONSIGNAR EL VALOR PORCENTUAL APROXIMADO POR CADA OPCIÓN CONSIDERADA, A TOMAR EN CUENTA QUE LA SUMA DEL TOTAL DE SUS RESPUESTAS POR CADA UNA DE ESTAS ALTERNATIVAS DEBE SER EL 100%. EN OTROS ACÁPITES UD. ELEGIRÁ COMO MÍNIMO UNA OPCIÓN Y EN ALGUNOS OTROS ACÁPITES MÁS DE UNA SELECCIÓN. “EN CADA PREGUNTA UD. TENDRÁ LA AYUDA PERTINENTE DE UN GLOSARIO DE FÓRMULAS Y/O TÉRMINOS Y/O EJEMPLO, PARA RESPONDER DE UNA MANERA MÁS RÁPIDA COMO EFECTIVA ESTE CUESTIONARIO”. NUEVAMENTE MUCHAS GRACIAS POR SU INVALORABLE AYUDA Y POR EL TIEMPO DISPENSADO AL PRESENTE ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICO PROFESIONAL.

Nada en lo Absoluto	Un Poco	De forma Intermedia	Bastante	Mucho
1	2	3	4	5

14.- ¿En qué Porcentajes aproximados por la modalidad del aprovisionamiento Ud. realiza?

- () % Compra Puntual / Contado
 () % Comercio Habitual
 () % Contratos Abiertos
 () % Contratos Fijos
 () % Acuerdo de Asociación
 () % Empresas Conjuntas
 () % Prestación interna
 100 %

<p>Compra Puntual o de Contado: Compras esporádicas y de necesidad a veces urgentes. Comercio Habitual: Compras permanentes y usuales que se realizan sin contrato. Contrato Abierto: Se pacta todo excepto obligaciones de cantidades fijas en periodos fijos (Ej. Cada 3 semanas 5,000 unidades). Contratos Fijos: Nos obligamos a comprar cantidades fijas en periodos fijos de tiempo. Acuerdo Asociación: Compras grupales de gremio. (Ej. Lograr descuentos por cantidad). Empresa Conjuntas: Compran para todas o varias empresas de los mismos propietarios. Prestación Interna: Es tan Critico que lo hacemos o elaboramos nosotros.</p>	Definiciones
--	--------------

15.- ¿En qué medida Ud. gestiona una Práctica Contractual (PC) deseable con sus Proveedores? Rpta. %

Obtención:

$$PC \% = [\text{Contratos Escritos} / (\text{Contratos Escritos} + \text{Contratos Orales})] \times 100$$

16.- ¿Considera Ud. que el conocimiento y control de la Exactitud del Inventario (EI) al controlar la confiabilidad de las existencias desarrollara una gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa? ¿Qué porcentaje aproximado maneja? (Marque Solo Una Rpta.)

- Verdadero Rpta. %
 Falso

Obtención:

$$EI \% = [\text{Valor de la diferencia} (\$) / \text{Valor Total del Inventario} (\$)] \times 100$$

17.- ¿Indique el valor Promedio aproximado del control de las salidas del Producto Terminado del centro de distribución con el Coeficiente de Rotación de Inventarios (CRI)? ¿Y su grado de importancia de aumentar el número de veces para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

Rpta. veces

Obtención:

$$\text{CRI} = \text{Ventas Acumuladas} / \text{Inventario Promedio} = \text{Número de veces}$$

(Marque Solo Una Rpta.)

Muy Importante	Importante	Intermedio	Un Poco	Nada en Absoluto
5	4	3	2	1

18.- ¿Cuál es el Factor de Obsolescencia (FO) que Ud. maneja con su Inventario?
¿Ud. estaría de acuerdo en considerar su reducción una tarea primaria para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

Rpta.	%
-------	---

Obtención:

$$\text{FO} = \frac{[(\text{Unidades dañadas} + \text{Unidades Obsoletas} + \text{Unidades vencidas}) / (\text{Unidades disponibles en el Inventario})] \times 100}$$

(Marque Solo Una Rpta.)

Totalmente en Desacuerdo	En Desacuerdo	Neutral	De Acuerdo	Totalmente de Acuerdo
1	2	3	4	5

Observaciones / Comentarios del Encuestado / Celular:
(EN ESTE RECUADRO EL LLENADO ES TOTALMENTE OPCIONAL)

Muchas Gracias

Atte. Ing. Oscar Vidal PINEDA HUERTA

C.I.P. N° 39296

Cel. Movistar: 9311-20068

"Año de la consolidación del Mar de Grau"

Lima, 23 de diciembre del 2016

Señor(a) Doctor(a)

Presente. -

Por la presente reciba usted el saludo cordial y fraterno a nombre de la Escuela de Post Grado de la Universidad Nacional Federico Villarreal y del mío propio; para luego manifestarte, que estoy desarrollando la tesis de Maestría en Administración intitulada: **"MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO: INSTRUMENTO DE GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL"**, por lo que conoedores de su exitosa trayectoria profesional y estrecha vinculación en el campo de la investigación, le solicito su colaboración en emitir su JUICIO DE EXPERTO, para la validación del Instrumento "Cuestionario de encuesta sobre la gestión instrumental del suministro industrial utilizando el Modelo de Posicionamiento del Aprovevisionamiento" de la presente investigación.

Agradecemos por anticipado su gentil colaboración como experto, me suscrito de usted.

Atentamente.

Ing. Oscar Vidal, PINEDA HUERTA
C.I.P. N° 39296

Adjunto:

- 1.- Matriz de Consistencia / Operacionalización de variables
- 2.- Instrumento de Investigación / Hoja de respuesta
- 3.- Ficha de Juicio de Experto

Título del Proyecto: "MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO: INSTRUMENTO DE GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL"

Autor: Ingeniero Oscar Vidal, PINEDA HUERTA / C.I.P. N° 39276



LISTA DE EXPERTOS

N°	Apellidos y Nombres	Grado Académico	Especialidad	Cargo	Institución	Teléfono
1	CRUZ LLERENA, Blanca Silvia	DOCTOR	ADMINISTRACIÓN	Investigadora	UNMSM	991001252
2	ALCANTARA INFANTES, Marco Antonio	DOCTOR	ADMINISTRACIÓN	Docente TC	UTP	998021608
3	VIGO SANCHEZ, Edwin Augusto	DOCTOR	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	Investigador	UNMSM	999853657
4	PORRAS LA VALLE, Raúl Ernesto	DOCTOR	GESTION Y DIRECCION DE EMPRESAS	Director Investigación Rectorado	UNFV	996358324
5	AMBROCIO BARRIOS, Napoleón	DOCTOR	ECONOMÍA	Docente TP	Universidad de Lima	941767351
6	TORRES CARPIO, María Diana	DOCTOR	CONTABILIDAD	Docente EUPG	UNFV	989410026

Título del Proyecto: "MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO: INSTRUMENTO DE GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL"

Autor: Ingeniero Oscar Vidal, PINEDA HUERTA / C.I.P. N° 39276



7	LON KAN PRADO, Carlos Alberto	MAESTRO	GESTIÓN DE OPERACIONES Y PRODUCTIVIDAD	Coordinador Académico	UTP	994699998
8	VEGA HINOSTROSA, Roxana	MAGISTER	SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	Docente TP	Universidad ESAN	999455900
9	SOLIS VASQUEZ, Marcial Augusto	MAGISTER	ADMINISTRACIÓN	Docente TP	Universidad del Pacífico	999854705
10	PINEDA HUERTA, Néida Rosalbina	MAESTRO	DERECHO	Docente TC	UPLA	990525594

VARIABLE INDEPENDIENTE
X: EL MODELO DE POSICIONAMIENTO DE APROVISIONAMIENTO
X1: DIMENSIÓN 1: ANÁLISIS DEL MERCADO DE ABASTECIMIENTO
INDICADOR 1.1: ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL SUMINISTRO
<p>PREGUNTA 1: ¿En qué porcentajes y prioridad por su impacto clasifica sus compras por categoría? ¿De qué forma Ud. Bajaría o Controlaría el "Alto Impacto" de los productos considerados en esta categoría?</p> <p>PREGUNTA 2: ¿Conoce y utiliza algún tipo de relación mixta, basado en el Impacto en las líneas de fabricación con otras variables como el Riesgo de aprovisionamiento y/o el Valor anual del inventario; para el análisis del mercado de suministros, negociación, la gestión estratégica de las compras, etc.? ¿El tomar decisiones de gestión basados en la relación: Impacto – Riesgo – Valor es de importancia crítica para una gestión efectiva del suministro industrial?</p>
INDICADOR 1.2: ANÁLISIS DEL RIESGO DEL SUMINISTRO
<p>PREGUNTA 3: ¿Qué tipos de riesgos Ud. Gestiona en su Aprovisionamiento?</p> <p>PREGUNTA 4: Del Riesgo basado en la Localización ¿Cuántos productos calificamos bajo este protocolo?</p>
INDICADOR 1.3: ANÁLISIS DEL VALOR DEL SUMINISTRO
<p>PREGUNTA 5: ¿Qué método de valorización de sus existencias Ud. Utiliza para la gestión efectiva de sus suministros industriales?</p> <p>PREGUNTA 6: El conocer el valor de sus inventarios ¿Cómo facilita la gestión efectiva de sus suministros industriales?</p>
X2: DIMENSIÓN 2: FUNCIÓN DE ABASTECIMIENTO
INDICADOR 2.1: FIABILIDAD DE PEDIDOS GENERADOS
<p>PREGUNTA 7: ¿En qué medida porcentual aproximadamente se manifiesta en promedio anual la calidad del servicio de los pedidos generados por el área de abastecimiento para la gestión efectiva de los suministros industriales?</p>
INDICADOR 2.2: COSTO MEDIO DE COMPRA POR ORDEN DE COMPRA
<p>PREGUNTA 8: ¿Estaría Ud. de acuerdo que Utilizar el Costo Medio de Compra por orden de Compra (CMCOC) para la gestión efectiva de sus suministros industriales es crítico?</p>
INDICADOR 2.3: VOLUMEN DE COMPRA
<p>PREGUNTA 9: ¿El control de la evolución del crecimiento en las compras en relación con el volumen de venta determina una gestión efectiva de los suministros industriales en su empresa?</p>

X3: DIMENSIÓN 3: ESTRATEGIAS DE ABASTECIMIENTO
INDICADOR 3.1: COSTO TOTAL DE PROPIEDAD
PREGUNTA 10: ¿Ud. Considera que manejar el Costo Total de Propiedad (CTP) dentro de su estrategia de abastecimiento lo ayudara a lograr una gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?
INDICADOR 3.2: AFINAMIENTO ESTRATÉGICO
PREGUNTA 11: ¿Identifique Ud. sobre que categorías de productos Ud. Relaciona significativamente las tres dimensiones de análisis del Suministro (Impacto – Riesgo – Valor) para asignar recursos de gestión y como se generan cada Categoría para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?
VARIABLE DEPENDIENTE
Y: GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL
Y1: DIMENSIÓN 1: GESTIÓN DE PROVEEDORES
INDICADOR 1.1: HOMOLOGACIÓN
PREGUNTA 12: ¿En qué medida Ud. Certifica la idoneidad de sus Proveedores? ¿Qué criterios u objetivos de Abastecimiento Ud. Utiliza para certificar a sus Proveedores?
Y2: DIMENSIÓN 2: GESTIÓN DE CONTRATOS
INDICADOR 2.1: GRADO DE RALENTIZACIÓN DEL CONTRATO
PREGUNTA 13: ¿Qué grado de Utilización de inclusión de términos apropiados especializados se utilizan en la gestión de sus contratos de suministros (Continuidad del suministro, Formulas de revisión de precios, Mecanismos de resolución de conflictos, etc. E internacionalmente: Incoterm, La ley que rige el contrato, Condiciones y términos de pago, cláusulas de riesgo en el cambio de divisas, etc.)?
INDICADOR 2.2: ESCALAMIENTO DEL CONTRATO
PREGUNTA 14: ¿En qué Porcentajes aproximados por la modalidad del aprovisionamiento Ud. realiza?
INDICADOR 2.3: PRACTICA CONTRACTUAL
PREGUNTA 15: ¿En qué medida Ud. gestiona una Práctica Contractual (PC) deseable con sus Proveedores?
Y3: DIMENSIÓN 3: GESTIÓN DE INVENTARIOS
INDICADOR 3.1: EXACTITUD DEL INVENTARIO
PREGUNTA 16: ¿Considera Ud. que el conocimiento y control de la Exactitud del Inventario (EI) al controlar la confiabilidad de las existencias desarrollara una gestión

efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa? ¿Qué porcentaje aproximado maneja?

INDICADOR 3.2: ROTACIÓN DE INVENTARIOS

PREGUNTA 17: ¿Indique el valor Promedio aproximado del control de las salidas del Producto Terminado del centro de distribución con el Coeficiente de Rotación de Inventarios (CRI)? ¿Y su grado de importancia de aumentar el número de veces para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

INDICADOR 3.3: OBSOLESCENCIA DEL INVENTARIO

PREGUNTA 18: ¿Cuál es el Factor de Obsolescencia (FO) que Ud. maneja con su Inventario? ¿Ud. estaría de acuerdo en considerar su reducción una tarea primaria para la gestión efectiva de los suministros industriales utilizados en su empresa?

VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN JUICIO DE EXPERTO

TESIS:

**MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO:
INSTRUMENTO DE GESTIÓN EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL**

Investigador: Ing. Oscar Vidal, PINEDA HUERTA

Indicación: Señor especialista se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems del cuestionario de encuesta que le mostramos marque con un aspá el casillero que crea conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional declarando si cuenta o no cuenta con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación.

Nota: Para cada ítem se considera la escala de 1 a 5 donde:

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿De qué manera mide el impacto de cómo la carencia de materiales y/o servicios que utiliza afectan la capacidad utilizada de las líneas de fabricación, a través del indicador de la capacidad de producción utilizada?					
2	¿En qué porcentajes ponderadamente el nivel de producción real impacta el nivel esperado (standard), categorizando sus abastecimientos por afectación a las líneas de fabricación?					
3	¿Qué tipo de implicación relacional tiene el Impacto del aprovisionamiento con la Productividad Operacional de la planta?					
4	¿Qué porcentajes de productos Ud. administra en los diferentes tipos de mercados de suministros?					
5	¿Cómo consolidaría el Riesgo de localización para poder plantear una estrategia de Abastecimiento efectiva que conlleve un lead time estimado congruente al real?					
6	¿Cómo Ud. determina la segmentación de su mercado suministros?					

Ficha de Validación Página 2

7	¿Cómo Ud. define la cantidad de pedido que reduzca al mínimo el costo total del inventario de la empresa, tomando en cuenta los diferentes costos financieros y de operación generando así mayor valor de gestión?						
8	¿Cómo relaciona la valorización de sus existencias por asignación de recursos de gestión a través de Pareto definiendo nuevas categorías ponderativas?						
9	¿Ud. prepara su negociación con sus proveedores siguiendo una estrategia basada en el valor?						
10	¿En qué medida controla la calidad de los pedidos generados por el área?						
11	¿En qué medida Ud. conoce, controla y desarrolla la calidad de sus proveedores y su nivel de integración?						
12	¿Cómo Ud. controla la evolución del crecimiento de las compras respecto al volumen de venta?						
13	¿Qué sistemas de valorización de los stocks Ud. realiza por categorías ponderadas de productos?						
14	¿En qué medida Ud. Identifica el nivel de cumplimiento del despacho de su almacén?						
15	¿En qué medida Ud. controla el nivel de rendimiento de las mercancías por no disponibles de su almacén para su entrega?						
16	¿De qué manera Ud. Logra definir científicamente el cuándo y cuánto del flujo de sus inventarios?						
17	¿En qué medida Ud. cataloga el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas en su plan de inventarios?						
18	¿En qué medida Ud. determina parámetros de gestión óptima en el manejo de sus inventarios?						

Recomendaciones:

.....

.....

.....

.....

.....

Ficha de Validación Página 3

Nombres y APELLIDOS		D.N.I. N°
Dirección Domiciliaria		N° Celular
Grado Académico	Mención	

----- FIRMA Lugar y Fecha: Lima, 23 diciembre del 2016

ALFA DE CRONBACH

Numero Formulario	PREGUNTAS																		Total Filas	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18		
MPAHG01	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	82
MPAHG02	4	5	5	5	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	79
MPAHG03	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	83
MPAHG04	3	2	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	2	4	3	4	2	4	4	61
MPAHG05	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	85
MPAHG06	5	5	3	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	80
MPAHG07	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	83
MPAHG08	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	85
MPAHG09	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	84
MPAHG10	4	3	3	4	4	4	4	5	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	71
Promedio	4.3	4.2	4.3	4.5	4.4	4.3	4.4	4.8	4.4	4.4	4.3	4.4	4.6	4.5	4.5	4.2	4.5	4.2	4.5	Varianza TC
Desv.Stand.	0.675	1.033	0.823	0.707	0.516	0.675	0.699	0.422	0.699	0.483	0.483	0.699	0.516	0.972	0.527	0.632	0.527	0.919	0.527	52.61
Varianza	0.41	0.96	0.61	0.45	0.24	0.41	0.44	0.16	0.44	0.21	0.44	0.44	0.24	0.85	0.25	0.36	0.25	0.76	0.25	7.73

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S^2} \right]$$

$\alpha = 0.903250333$

TEST RETEST

Toma realizada el 23 de Diciembre del 2,016

Numero Formulario	PREGUNTAS																	Total Filas (X)	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17		P18
MPAHG01	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	82
MPAHG02	4	5	5	5	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	79
MPAHG03	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	83
MPAHG04	3	2	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	2	4	3	4	2	4	61
MPAHG05	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	85
MPAHG06	5	5	3	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	80
MPAHG07	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	83
MPAHG08	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	85
MPAHG09	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	84
MPAHG10	4	3	3	4	4	4	4	5	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	71

Toma realizada el 07 de Febrero del 2,017

Numero Formulario	PREGUNTAS																	Total Filas (Y)	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17		P18
MPAHG01	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	80
MPAHG02	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	82
MPAHG03	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	82
MPAHG04	3	2	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	2	4	4	4	4	4	68
MPAHG05	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	84
MPAHG06	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	83
MPAHG07	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	81
MPAHG08	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	84
MPAHG09	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	83
MPAHG10	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	77

$$r_{xy} = \frac{\sum x_i y_i - n \bar{x} \bar{y}}{(n-1) s_x s_y}$$

$$r_{xy} = 0.95$$

ANEXO A2
Definiciones de términos

Título: MODELO DE POSICIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO: INSTRUMENTO DE GESTION EFECTIVA DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL

Autor: Oscar Vidal, PINEDA HUERTA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS Y VARIABLES			Metodología
		HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	
<p>PROBLEMA PRINCIPAL</p> <p>¿De qué manera el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Demostrar como el modelo de posicionamiento de aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>Existirá una relación significativa de como el modelo de posicionamiento del aprovisionamiento influye en los indicadores de gestión del suministro en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p>	<p>X1. Análisis del Mercado de Abastecimiento</p>	<p>1.1. Análisis: Impacto Suministro 1.2. Análisis: Riesgo Suministro 1.3. Análisis: Valor Suministro</p>	<p>a) Tipo, nivel y diseño</p> <p>Básica</p> <p>Descriptiva, Correlacional y Transversal</p> <p>No Experimental</p>
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>a) ¿Qué relación existe entre el Análisis del Mercado de Abastecimiento con la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?</p> <p>b) ¿Qué relación existe entre la Función de Abastecimiento con la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?</p> <p>c) ¿Qué relación existe entre las Estrategias de Abastecimiento con la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>a) Describir de qué manera se relaciona el Análisis del Mercado de Abastecimiento con la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p> <p>b) Examinar de qué manera se relaciona la Función de Abastecimiento con la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p> <p>c) Analizar de qué manera se relaciona las Estrategias de Abastecimiento con la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</p> <p>a) Existirá una relación significativa entre el Análisis del Mercado de Abastecimiento con la Gestión de proveedores en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p> <p>b) Existirá una relación significativa entre la Función de Abastecimiento con la Gestión de Contratos en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p> <p>c) Existirá una relación significativa entre las Estrategias de Abastecimiento con la Gestión de Inventarios en la gran empresa industrial de Lima Metropolitana.</p>	<p>X2. Función de Abastecimiento</p> <p>X3. Estrategias de Abastecimiento</p> <p>Y1. Gestión de Proveedores</p> <p>Y2. Gestión de Contratos</p> <p>Y3. Gestión de Inventarios</p>	<p>2.1. Fiabilidad de Pedidos Generados 2.2. Costo Medio de Compra por Orden de Compra 2.3. Volumen de Compra</p> <p>3.1. Costo Total de Propiedad 3.2. Afinamiento Estratégico</p> <p>1.1. Homologación</p> <p>2.1. Grado de Ralentización del Contrato 2.2. Escalamiento del Contrato 2.3. Práctica Contractual</p> <p>3.1. Exactitud del Inventario 3.2. Rotación de Inventarios 3.3. Obsolescencia del Inventario</p>	