



# **UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
GLOBALES**

**Gestión de compras y su relación con la logística en el área de  
producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.**

## **TESIS**

**Para Optar el Título Profesional de Licenciada en Administración de  
Negocios Globales**

## **AUTORA**

**Ñañez Arevalo, Milagros Giselle  
ORCID: 0009-0007-1992-3533**

## **ASESORA**

**Casas Quispe, María Isabel  
ORCID:0000-002-0445-374X**

**Lima, Perú  
2023**

## **Metadatos Complementarios**

### **Datos de autora**

Ñañez Arevalo, Milagros Giselle

Tipo de documento de identidad del AUTOR: DNI

Número de documento de identidad del AUTOR: 44725657

### **Datos de asesora**

Casas Quispe, María Isabel

Tipo de documento de identidad de la ASESORA: DNI

Número de documento de identidad de la ASESORA: 45705128

### **Datos del jurado**

**JURADO 1:** Mendez Vicuña, Carlos Alberto, DNI: 07128084, Orcid: 0000-0001-7809-5781

**JURADO 2:** Vílchez Túpac, Ana María, DNI: 45792969, Orcid: 0000-0002-5919-0086

**JURADO 3:** Salvatierra Roncal, Marvis Eduardo, DNI: 44643443, Orcid: 0009-0003-3570-5932

**JURADO 4:** Huanca Flores, Modesto Roberto, DNI: 25540517, Orcid: 0000-0001-5993-1107

### **Datos de la investigación**

**Campo del conocimiento OCDE: 5.02.04**

**Código del programa: 416016**

**ANEXO N°1****DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD**

Yo, Milagros Giselle Ñañez Arevalo, con código de estudiante N° 200510399, con (DNI o Carné de Extranjería) N° 44725657, con domicilio en Calle Daniel Alcides Carrión N° 463, Urb. Los Precusores, distrito Santiago de Surco, provincia y departamento de Lima, en mi condición de (bachiller/magíster) en Administración de Negocios Globales de la (Facultad/ Escuela de Posgrado). Ciencias Económicas y Empresariales, declaro bajo juramento que:

(El/la) presente (tesis/ trabajo de suficiencia profesional/ proyecto de investigación) titulado: " Gestión de compras y su relación con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023 " es de mi única autoría, bajo el asesoramiento del docente María Isabel Casas Quispe, y no existe plagio y/o copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación presentado por cualquier persona natural o jurídica ante cualquier institución académica o de investigación, universidad, etc; (El/la) cual ha sido sometido (a) al antiplagio Turnitin y tiene el 9 % de similitud final.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el (tesis/ trabajo de suficiencia profesional/ proyecto de investigación), el contenido de estas corresponde a las opiniones de ellos, y por las cuales no asumo responsabilidad, ya sean de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o de internet.

Asimismo, ratifico plenamente que el contenido íntegro del (tesis/ trabajo de suficiencia profesional/ proyecto de investigación) es de mi conocimiento y autoría. Por tal motivo, asumo toda la responsabilidad de cualquier error u omisión en el (tesis/ trabajo de suficiencia profesional/ proyecto de investigación) y soy consciente de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de falsa declaración, me someto a lo dispuesto en las normas de la Universidad Ricardo Palma y a los dispositivos legales nacionales vigentes.

Surco, 09 de octubre de 2023



---

Milagros Giselle Ñañez Arevalo

44725657

---

<sup>1</sup> Se debe colocar la opción que corresponda, realizar lo mismo en todo el texto del documento.

## Gestión de compras y su relación con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>Submitted to Universidad Ricardo Palma</b> Trabajo del estudiante	<b>7%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>idoc.pub</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>cdn.www.gob.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>repositorio.ulasamericas.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>

Excluir citas      Apagado      Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía      Apagado

**Dedicatoria**

El presente proyecto de tesis está dedicado ante todo a Dios por darme la fortaleza para seguir y continuar con mis objetivos y a mis padres que son los pilares fundamentales para mi vida y por su confianza y su apoyo ilimitado.

### **Agradecimientos**

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a mi asesora la Mag. Isabel Casas por haber confiado en mí y por animarme a emprender la elaboración de esta tesis y a la Universidad Ricardo Palma por darme la oportunidad y las herramientas idóneas para hacer posible mi formación profesional en este proyecto de tesis.

## **Introducción**

En la presente tesis diagnóstica y realiza una serie de recomendaciones basadas en las propuestas de la gestión de compras y su relación con la logística en el área de producción de granjas avícolas con proyección global en Lima, 2023. La tesis representa varias etapas recopilando información, verificación y análisis de la actual gestión de compras dentro de una empresa avícola en el área de producción. Como resultado se tuvo propuestas de mejoras para ambas variables que son gestión de compras y logística, colocando como objetivos la reducción de tiempos de entregas como proveedores y considerando también las solicitudes de compras por parte de los usuarios; asimismo se busca tener la mejora en las entregas de productos basado en herramientas técnicas, como encuestas, diagramas, matrices de operacionalización y consistencia, etc.

Esta investigación el marco teórico hace referencia a la gestión de compras y su relación con la logística, la cual involucra homologación y evaluación de proveedores, negociación de precios, recepción y salida de productos, inventarios, estándares de calidad e implementación de encuestas para verificar las funciones del personal.

En el Primer Capítulo, se despliega acerca al problema de investigación, se identifica y se formula a nivel global y específico. Las variables 1 y 2 se encuentran relacionadas con el problema y ahí muestra desacuerdo y acuerdos para el desenvolvimiento de las posibles soluciones. Asimismo, se consideran los pronósticos y el control de pronósticos basados en realizades actuales de las empresas del rubro de avicultura.

Mediante el diagrama de DAFO se identificó las soluciones a los problemas encontrados basados en la realidad actual de la avicultura, esta herramienta nos permite hallar la

propuesta de mejora, estrategias y oportunidades en la cual se podrá visualizar la magnitud de los problemas actuales y las posibles estrategias en diferentes ámbitos como una muestra global del sector avícola en el año 2023.

En el Segundo Capítulo, se encuentra apoyado en los antecedentes nacionales e internacionales basados en las variables, el estado del arte conformado por autores expertos con conocimientos y teorías dirigidas a cada variable y el marco teórico, mediante el cual nos proporciona un análisis científico a la tesis.

En el Tercer Capítulo, se encuentra basada en las hipótesis y variables en la cual, se entrelazadas para obtener un resultado favorable para la presente investigación, considerando la solución óptima utilizando herramientas científicas. Se presenta la matriz de consistencia y las dimensiones e indicadores la cual se relacionan con los objetivos e hipótesis de la investigación realizadas en el proceso del área de producción de una avícola en lima, con la finalidad de desarrollar e implementar herramientas para mejora del problema tomando en cuenta la realizada actual.

En el Cuarto Capítulo, se podrá obtener las consecuencias de la relación de población y censo elaborado para el estudio en el presente informe de investigación, las que permite el desarrollo de herramientas y metodologías apropiadas e idóneas. Las programaciones y método de análisis permiten clarificar la gestión de compras y su relación con la logística en el área de producción de una granja avícola con proyección global. Asimismo, se presentarán las propuestas de mejora, la implementación y los resultados con la finalidad de incrementar la productividad basada en una gestión eficiente de compras para empresa avícola en Lima, con resultados de validez y confiabilidad entre las variables indicadas.

En el Quinto Capítulo, se continuará con los análisis e interpretaciones de resultados descriptivos e inferenciales basados en procesos de evaluación a los trabajadores de la



empresa avícola, asimismo se realizó las contrastaciones de hipótesis por la variable 1 con la finalidad de obtener conclusiones apropiadas para la implementación de las propuestas de mejora en la gestión compras y sus dimensiones.

Por último, en el Sexto Capítulo, se continuará con las conclusiones y recomendaciones finalizando así la investigación realizada en el año 2023 con las problemáticas y posibles soluciones del planteamiento del problema.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>CAPÍTULO I:</b> .....	17
<b>PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO</b> .....	17
<b>1.1. Descripción de la realidad problemática</b> .....	17
<b>1.1.1. Planteamiento de problema</b> .....	17
<b>1.1.2. Diagnóstico</b> .....	20
<b>1.1.3. Pronóstico</b> .....	22
<b>1.1.4. Control de Pronóstico</b> .....	25
<b>1.2. Formulación del problema</b> .....	27
<b>1.2.1. Problema Principal</b> .....	30
<b>1.2.2. Problemas Secundarios</b> .....	30
<b>1.3. Objetivos de Investigación</b> .....	31
<b>1.3.1. Objetivo General</b> .....	31
<b>1.3.2. Objetivos Específicos</b> .....	31
<b>1.4. Justificación o importancia del estudio</b> .....	31
<b>1.4.1. Justificación Teórica</b> .....	31
<b>1.4.2. Justificación Práctica</b> .....	32
<b>1.4.3. Justificación Metodológica</b> .....	32
<b>1.4.4. Importancia del estudio</b> .....	33
<b>1.5. Alcance y Limitaciones</b> .....	33
<b>1.5.1. Alcance</b> .....	33
<b>1.5.2. Limitaciones</b> .....	34
<b>1.5.2.1. Limitación Espacial</b> .....	34
<b>1.5.2.2. Limitación Temporal</b> .....	34
<b>1.5.2.3. Limitación Conceptual</b> .....	34
<b>CAPÍTULO II:</b> .....	35
<b>MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL</b> .....	35
<b>2.1. Antecedentes de la investigación</b> .....	35
<b>2.1.1. Antecedentes Nacionales</b> .....	35
<b>2.1.2. Antecedentes Internacionales</b> .....	39
<b>2.2. Bases teórico-científicas</b> .....	43
<b>2.2.1. Marco histórico</b> .....	43

2.2.1.1.	Marco histórico de la gestión de compras .....	43
2.2.1.2.	Marco histórico de la logística.....	45
2.2.2.	Marco legal .....	47
2.2.3.	Marco Teórico .....	51
2.2.3.1.	Gestión de Compra .....	51
2.2.3.2.	Logística.....	66
2.3.	Estado del Arte.....	73
2.4.	Definición de términos básicos .....	76
CAPÍTULO III:.....		77
HIPÓTESIS Y VARIABLES .....		77
3.1.	Hipótesis y/o supuestos básicos .....	77
3.1.1.	Hipótesis.....	77
3.1.2.	Hipótesis Especificas .....	77
3.2.	Variables de estudio y su operacionalización .....	78
3.3.	Matriz operacionalización de variables.....	80
3.4.	Matriz lógica de consistencia .....	81
CAPÍTULO IV: .....		83
MÉTODOLOGÍA.....		83
4.1	Tipo y método de investigación .....	83
4.2	Diseño específico de investigación.....	83
4.3	Población, Censo.....	84
4.3.1	Población.....	84
4.3.2	Censo.....	84
4.4	Instrumento de obtención de datos.....	85
4.4.1	Validez.....	88
4.4.2	Confiabilidad .....	89
4.5	Técnicas de procesamiento y análisis de datos .....	90
4.6	Procedimiento de ejecución de estudio.....	91
CAPÍTULO V:.....		93
DISCUSIÓN Y RESULTADOS.....		93
5.1.	Análisis e interpretación de los resultados.....	93
5.1.1	Análisis e interpretación de los resultados descriptivos .....	93
5.2.	Análisis e interpretación de los resultados inferenciales.....	120

<b>5.2.1. Contratación de hipótesis general</b> .....	120
<b>5.2.2. Contratación de hipótesis específicas</b> .....	122
<b>5.2.2.1. Proveedor y Logística</b> .....	122
<b>5.2.2.2. Calidad y Logística</b> .....	124
<b>5.2.2.3. Abastecimiento y Logística</b> .....	127
<b>5.3 Discusión de Resultados</b> .....	129
<b>5.4 Benchmarking</b> .....	132
<b>5.5 Actividades para la mejora continua</b> .....	133
<b>CAPÍTULO VI:</b> .....	135
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	135
<b>6.1 Conclusiones</b> .....	135
<b>6.2 Recomendaciones</b> .....	136

## ÍNDICE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Las empresas más importantes en el Perú .....	18
<b>Tabla 2</b> Líder en producción de pollo engorde, Perú (2022) .....	30
<b>Tabla 3</b> Cuadro Comparativo .....	56
<b>Tabla 4</b> Matriz de Operacionalización.....	80
<b>Tabla 5</b> Matriz lógica de Consistencia .....	81
<b>Tabla 6</b> Matriz de Respuesta .....	85
<b>Tabla 7</b> Validación de expertos .....	88
<b>Tabla 8</b> Interpretación del Coeficiente Alfa de Cronbach .....	89
<b>Tabla 9</b> Resumen de procesamiento de casos.....	90
<b>Tabla 10</b> Coeficiente de Alfa de Cronbach.....	90
<b>Tabla 11</b> ¿Considera usted que para la compra de productos los proveedores pasan por un proceso de selección y evaluación? .....	93
<b>Tabla 12</b> ¿Considera usted que los precios de productos para granja van acorde al mercado avícola?..	95
<b>Tabla 13</b> ¿Está de acuerdo que el proveedor nos brinde las garantías del producto? .....	96
<b>Tabla 14</b> ¿El proveedor cumple con el tiempo de entrega del producto o servicio solicitado en granja?97	
<b>Tabla 15</b> ¿Se deberían realizar mayores muestreos en campo para salvaguardar la producción en granja? .....	98
<b>Tabla 16</b> ¿El proveedor cuenta con certificación de Calidad o algún reconocimiento? .....	99
<b>Tabla 17</b> ¿Considera usted que es necesario evaluar las granjas para obtener un mejor manejo en la capacidad de producción? .....	101
<b>Tabla 18</b> ¿El área de producción mantiene un programa proyectado para las campañas en la crianza de aves?.....	102
<b>Tabla 19</b> ¿Considera usted que es necesario considerar las ventas proyectadas de la campaña anterior para los siguientes meses?.....	103
<b>Tabla 20</b> ¿El supervisor en granja cuenta con un control de inventarios para los requerimientos mensuales? .....	104
<b>Tabla 21</b> ¿El encargado en granja cumple con la revisión de stock de almacén y coordina los requerimientos con el área de compras?.....	105
<b>Tabla 22</b> ¿Considera usted que cumple con la solicitud a tiempo (de 1 a 6 días) de requerimientos para el abastecimiento en granja? .....	106
<b>Tabla 23</b> ¿Considera usted que el almacén se encuentra en óptimas condiciones para el almacenamiento de productos? .....	107
<b>Tabla 24</b> ¿Cuentan con los canales necesarios para la distribución de materiales y transporte de aves vivas? .....	108
<b>Tabla 25</b> ¿Los productos transportados mediante el medio terrestre llegan en óptimas condiciones?..	109
<b>Tabla 26</b> ¿Considera usted que los requerimientos solicitados en las fechas correctas / establecidas han presentado mejores resultados en granja? .....	110
<b>Tabla 27</b> ¿Considera usted que el quiebre de stock es debido a la falta de revisión de inventarios y solicitudes fuera de plazo para las compras?.....	111
<b>Tabla 28</b> ¿Está de acuerdo con las campañas brindadas por el estado para el cuidado del personal en granja?.....	112

<b>Tabla 29</b> ¿Considera usted que genera mayores ganancias mantener productos para la producción de cada campaña en granja? .....	113
<b>Tabla 30</b> ¿Las incidencias de atención en granja se ha incrementado por los cambios climatológicos?114	
<b>Tabla 31</b> ¿Considera usted que la falta de productos en el área de producción incrementa el costo del transporte? .....	115
<b>Tabla 32</b> ¿Considera usted que los costos logísticos por el almacenamiento excesivo de productos en granja perjudican a la empresa? .....	116
<b>Tabla 33</b> ¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja? .....	117
<b>Tabla 34</b> ¿Las entregas concluidas son resultados del crecimiento de aves vivas en óptimas condiciones? .....	118
<b>Tabla 35</b> ¿Considera usted que le información de requerimientos debe enviarse con anticipación para el mejor control de entrega de productos?.....	119
<b>Tabla 36</b> Tabla cruzada de las variables Gestión de compra y Logística .....	120
<b>Tabla 37</b> Prueba de Chi- cuadrado de las variables Gestión de compras y Logística.....	121
<b>Tabla 38</b> Medidas simétricas de las variables Gestión de compras y Logística .....	121
<b>Tabla 39</b> Tabla cruzada Proveedor y Logística .....	122
<b>Tabla 40</b> Prueba de Chi- cuadrado de Proveedor y Logística.....	123
<b>Tabla 41</b> Medidas simétricas de Proveedor y Logística .....	124
<b>Tabla 42</b> Tabla cruzada Calidad y Logística .....	125
<b>Tabla 43</b> Prueba de Chi- cuadrado de Calidad y Logística.....	126
<b>Tabla 44</b> Medidas simétricas de Calidad y Logística .....	126
<b>Tabla 46</b> Prueba de Chi- cuadrado de Abastecimiento y Logística .....	128
<b>Tabla 45</b> Tabla cruzada Abastecimiento y Logística.....	128
<b>Tabla 47</b> Medidas simétricas de Abastecimiento y Logística.....	129
<b>Tabla 48</b> Benchmarking - Empresas Nacionales .....	132
<b>Tabla 49</b> Benchmarking – Empresa Internacional.....	133
<b>Tabla 50</b> Actividades para la mejora continua .....	134

## ÍNDICE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Perú participación de los principales avícolas en la formación del VBPA, Abril 2023. ....	19
<b>Figura 2</b> DAFO Cruzado de una Empresa Avícola en Lima .....	21
<b>Figura 3</b> Distancia entre establecimientos para Empresas Avícolas.....	50
<b>Figura 4</b> Esquema de Variable 1: Gestión de Compras .....	52
<b>Figura 5</b> Modelo de evaluación de proveedores .....	55
<b>Figura 6</b> Control y salida - Venta al cliente.....	60
<b>Figura 7</b> Inventario General en Granja .....	63
<b>Figura 8</b> Esquema de Variable 2: Logística .....	67
<b>Figura 9</b> Incidencia de pedido .....	70
<b>Figura 10</b> ¿Considera usted que para la compra de productos los proveedores pasan por un proceso de selección y evaluación? .....	94
<b>Figura 11</b> ¿Considera usted que los precios de productos para granja van acorde al mercado avícola? 95	
<b>Figura 12</b> ¿Está de acuerdo que el proveedor nos brinde las garantías del producto?.....	96
<b>Figura 13</b> ¿El proveedor cumple con el tiempo de entrega del producto o servicio solicitado en granja?97	
<b>Figura 14</b> ¿Se deberían realizar mayores muestreos en campo para salvaguardar la producción en granja? .....	98
<b>Figura 15</b> ¿El proveedor cuenta con certificación de Calidad o algún reconocimiento?.....	100
<b>Figura 16</b> ¿Considera usted que es necesario evaluar las granjas para obtener un mejor manejo en la capacidad de producción? .....	101
<b>Figura 17</b> ¿El área de producción mantiene un programa proyectado para las campañas en la crianza de aves?.....	102
<b>Figura 18</b> ¿Considera usted que es necesario considerar las ventas proyectadas de la campaña anterior para los siguientes meses?.....	103
<b>Figura 19</b> ¿El supervisor en granja cuenta con un control de inventarios para los requerimientos mensuales? .....	104
<b>Figura 20</b> ¿El encargado en granja cumple con la revisión de stock de almacén y coordina los requerimientos con el área de compras?.....	105
<b>Figura 21</b> ¿Considera usted que cumple con la solicitud a tiempo (de 1 a 6 días) de requerimientos para el abastecimiento en granja? .....	106
<b>Figura 22</b> ¿Considera usted que el almacén se encuentra en óptimas condiciones para el almacenamiento de productos? .....	107
<b>Figura 23</b> ¿Cuentan con los canales necesarios para la distribución de materiales y transporte de aves vivas? .....	108
<b>Figura 24</b> ¿Los productos transportados mediante el medio terrestre llegan en óptimas condiciones? 109	
<b>Figura 25</b> ¿Considera usted que los requerimientos solicitados en las fechas correctas / establecidas han presentado mejores resultados en granja? .....	110
<b>Figura 26</b> ¿Considera usted que el quiebre de stock es debido a la falta de revisión de inventarios y solicitudes fuera de plazo para las compras?.....	111
<b>Figura 27</b> ¿Está de acuerdo con las campañas brindadas por el estado para el cuidado del personal en granja?.....	112
<b>Figura 28</b> ¿Considera usted que genera mayores ganancias mantener productos para la producción de cada campaña en granja? .....	113

<b>Figura 29</b> ¿Las incidencias de atención en granja se ha incrementado por los cambios climatológicos?	114
<b>Figura 30</b> ¿Considera usted que la falta de productos en el área de producción incrementa el costo del transporte? .....	115
<b>Figura 31</b> ¿Considera usted que los costos logísticos por el almacenamiento excesivo de productos en granja perjudican a la empresa? .....	116
<b>Figura 32</b> ¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja? .....	117
<b>Figura 33</b> ¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja? .....	118
<b>Figura 34</b> ¿Considera usted que le información de requerimientos debe enviarse con anticipación para el mejor control de entrega de productos?.....	119



## RESUMEN

El estudio de investigación Gestión de compras y su relación con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023; determinó como objetivo general que existe una relación entre la gestión de compras y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global. El informe de tesis representa un enfoque cuantitativo con un alcance descriptivo - correlacional, con un diseño no experimental y corte transversal. El enfoque utilizado fue hipotético - deductivo. Se realizó un trabajo, considerando una población de 70 personas trabajadoras de una empresa avícola y se presentó un censo conformado por toda la población indicada, los cuales a través del uso de instrumento tipo encuesta se pudo realizar el cuestionario conformado por 25 preguntas con la herramienta llamada escala Likert del 1 al 5 con el fin de decretar la relación de las variables indicadas en el estudio de investigación.

Finalmente, de acuerdo con el estudio realizado basado en la utilización de herramientas estadísticas tuvo como resultado que si existe una relación significativa con una correlación positiva alta entre las variables gestión de compras y logística de acuerdo con los trabajadores del área de producción de una avícola.

Palabras clave: Gestión de compras, logística, proveedores, calidad y aprovisionamiento.

## ABSTRACT

The research study Purchasing management and its relationship with logistics in the production area of a poultry farm with global projection in Lima, 2023; Excluding as a general objective that there is a relationship between purchasing management and logistics in the production area of a poultry farm with global projection. The thesis report represents a quantitative approach with a descriptive-correlational scope, with a non-experimental and cross-sectional design. The approach used was hypothetical-deductive. A work was carried out, considering a population of 70 workers of a poultry company and a census made up of the entire indicated population was presented, which through the use of a survey-type instrument, it was possible to carry out the questionnaire consisting of 25 questions with the tool called Likert scale from 1 to 5 in order to decree the relationship of the variables indicated in the research study.

Finally, according to the study carried out based on the use of statistical tools, the result was that there is a significant relationship with a high positive confirmation between the purchasing management and logistics variables according to the workers in the production area of a poultry farm.

Keywords: Purchasing management, logistics, suppliers, quality and supply.

# **CAPÍTULO I:**

## **PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

#### **1.1.1. Planteamiento de problema**

El planteamiento del problema para las empresas avícolas fue en vincular la gestión de compras y su relación con la logística en el área de producción de una empresa avícola en Lima. Después del fuerte impacto que fue el acontecimiento del Covid-19, las avícolas ya no consideraban sus compras masivas para largo tiempo, sino se basan en las compras urgentes. Es decir, las avícolas ya no cuentan con una planificación para las compras en granjas y/o lugares en donde comercializan sus productos (pollos). En consecuencia, las empresas avícolas cuentan con baja productividad ya que en algunos lugares las aves no crecen en óptimas condiciones, el desabastecimiento de productos en granja, falta de stock de seguridad y la falta de inventarios es que las avícolas no estiman su tiempo de utilización de productos. Las avícolas en Lima, vienen sufriendo una baja de consumo debido al alza de precios de las materias primas como maíz, aceite, suministros como gas, etc. El precio de insumos, transportes y todos aquellos suministros que abastecerán a las granjas en Lima está siendo afectadas por el precio tan volátil de los estándares tanto nacionales como internacionales, perjudicando directamente el proceso de la cadena de suministro, la logística, el abastecimiento y gestión de compra para la producción de aves vivas y venta de

pollos. Las avícolas ubicadas en la provincia de Lima, se encuentran en una encrucijada ya que dependen mucho de los precios del día a día.

**Tabla 1**  
*Las empresas más importantes en el Perú*

Empresa	Año 2022
	% de participación en el mercado
Avicola San Fernando	30%
Agropecuaria Chimu	8%
El Rocio	7%
Redondos	7%
Avinka	5%
Otros	43%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente. Diario Gestión (2023)

Actualmente se consideran las 3 primeras empresas avícolas posicionadas a nivel provincia y nivel nacional; como son: San Fernando, seguido por Agropecuaria Chimu y continúa con avícola El Rocio.

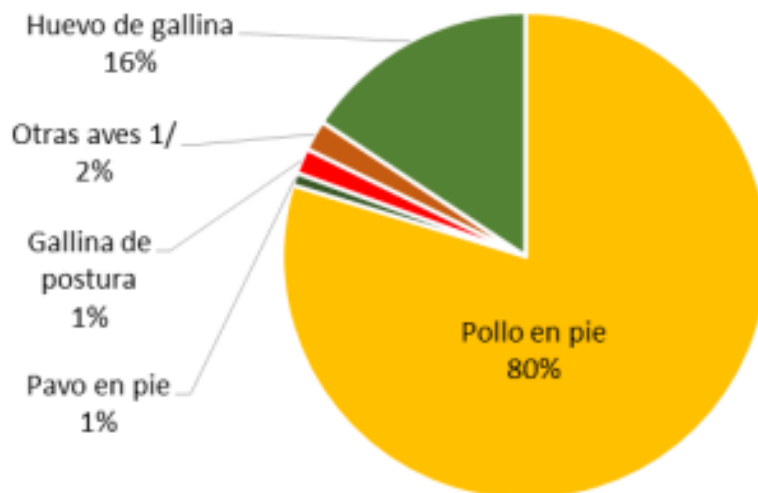
Para la producción en el Perú generalizando la crianza de pollo, en abril de este año 2023, las principales regiones productoras con mayor participación fueron Lima (55,3%), La Libertad (18,3%), Arequipa (9,3%) e Ica (2,3%). Teniendo un gran impacto en el sector ganadero a nivel nacional.

El sector avícola, orientado a la producción de carne de ave y huevos de gallina, es una actividad empresarial y a su vez conformada por procedimientos técnicos

donde se emplean los diferentes procesos para el bienestar e inocuidad de productos (pollo)

**Figura 1**

*Perú participación de los principales avícolas en la formación del VBPA, Abril 2023.*



Nota: Incluye reproductoras, gallinas, patos y aves de traspatio. Valor Bruto de la Producción Agropecuaria (VBPA). Fuente: Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA)

La Figura 1, representa la participación de productos avícolas en el periodo de abril 2023 en el Perú, donde pollo pie (80%) corresponde a un mayor porcentaje de participación comparado con la comercialización de otros productos avícolas como huevo de gallina (16%), otras aves (2%), gallina postura (1%) y pavo en pie (1%).

### **1.1.2. Diagnóstico**

El historial del diagrama de análisis DAFO o FODA CRUZADO, fue inventado en 1960 por un consultor administrativo de nombre Albert Humphrey (en Stanford). Según Humphrey (1960), afirma que este diagrama es analizar criterios específicos como producto, proceso, clientes, distribución, finanzas y administración. Este análisis brinda un alto nivel para detectar los factores internos y externos de la empresa, es decir, ayuda a identificar obstáculos o considerar el análisis para proyectos futuros.

El presente diagnóstico se realizará con la matriz amenazas-oportunidades-debilidades-fuerzas, llamado DAFO cruzado, la cual es un instrumento de ajuste importante que ayuda a los gerentes a desarrollar cuatro tipos de estrategias.

Este instrumento ayudó a identificar los factores internos y externos de la empresa avícola dando lugar a las oportunidades y debilidades para la gestión de compras y su relación con la logística, definiendo sus amenazas y señalando sus oportunidades dentro del contexto avícola.

**Figura 2***DAFO Cruzado de una Empresa Avícola en Lima*

	FORTALEZA	DEBILIDAD
<b>EVALUACIÓN INTERNA</b>	F1: Buenas relaciones comerciales de insumos y materiales.	D1: Falta de capacitación al personal en granja.
<b>EVALUACIÓN EXTERNA</b>	F2: Equipos y materiales para la elaboración de alimento.	D2: Costo intermedio para producir un pollito mas elevado que avícolas medianas y grandes.
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIA-FO</b>	<b>ESTRATEGIA -DA</b>
O1: Reconocimiento del producto en el mercado extranjero.	FO1: Mantener buenas relaciones comerciales y contar con productos de calidad para la producción del alimento de pollo.	DO1: Contratar técnicos profesionales y especializados para la crianza de aves.
O2: Existen mayores proveedores para la venta de insumos.	FO2: Contar con mejores equipos para mantener el pollo en óptimas condiciones de vida hasta su venta.	DO2: Utilizar los mejores recursos de los proveedores a menor precio sin bajar la calidad de insumos.
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIA-FA</b>	<b>ESTRATEGIA - DA</b>
A1: Políticas económicas del país.	FA1: Considerando las relaciones comerciales, se podrá tomar fidelizar a los proveedores con las amenazas políticas económicas del país.	DA1: Se contrata personal con la capacidad para contrarrestar la crisis política económica para la crianza de aves.
A2: Las enfermedades que lleguen del extranjero, cambios climatológicos, etc.	FA2: Teniendo los equipos para la elaboración de alimentos e insumos , de podrá contrarrestar las enfermedades y cambios climáticos.	DA2: Contratando un servicio técnico calificado se podrá contrarrestar las enfermedades o cambios climatológicos para salvaguardar la vida del pollo.

n Propia

La figura 2 representa como resultado al diagrama DAFO Cruzado en la cual poder obtener que el cruce de Fortaleza (F1-F2) y Oportunidades (O1-O2) se

tiene como resultado estrategia (FO1-FO2) que es mantener buenas relaciones comerciales y contar con productos de calidad para la producción del alimento de pollo - contar con mejores equipos para mantener el pollo en óptimas condiciones de vida hasta su venta. Para el cruce de información de Fortaleza (F1-F2) y Amenazas (A1-A2) se tiene como resultado estrategia (FA1-FA2) que es considerar las relaciones comerciales, se podrá tomar fidelizar a los proveedores con las amenazas políticas económicas del país - Teniendo los equipos para la elaboración de alimentos e insumos, de podrá contrarrestar las enfermedades y cambios climáticos.

El análisis de Debilidad (D1-D2) y Oportunidades (O1-O2) se tiene como resultado estrategia (DO1-DO2) la cual consisten en contratar técnicos profesionales y especializados para la crianza de aves - Utilizar los mejores recursos de los proveedores a menor precio sin bajar la calidad de insumos.

Considerando el análisis de Debilidad (D1-D2) y Amenazas (A1-A2) se tiene como resultado estrategia (DA1-DA2) que consiste en contratar al personal con la capacidad para contrarrestar la crisis política económica para la crianza de aves - Contratando un servicio técnico calificado se podrá contrarrestar las enfermedades o cambios climatológicos para salvaguardar la vida del pollo. Las empresas avícolas se les considera el alto consumo de su producto final, es por tal motivo, que las empresas avícolas son consideradas empresas con altos estándares de calidad.

### **1.1.3. Pronóstico**



Los pronósticos son aquellas situaciones que puedan ocurrir en el futuro y sirven para prevenir dichos sucesos, en las empresas avícolas se presentó un descenso en la comercialización de crianza de aves, debido a diferentes situaciones las cuales se presentan a continuación:

1. Con relación a los Proveedores; el tiempo de entrega fue determinado como un factor importante ya que los productos no llegaban a tiempo para el abastecimiento en granja, asimismo debido al incremento de precio de los productos y/o materias primas la rotación de proveedores causó el desabastecimiento en granja. Es así que existió mayor demanda, pero con menos oferta en el mercado del sector de avicultura, al comprar productos con precios mas elevados encarecen al producto final es así que la comercialización también tenía cambios de precios, es así que la venta minorizaba por los altos precios en el mercado avícola, como en la venta de supermercados, mercados y lugares de abastecimiento en donde el cliente realice sus compras. Debido que las granjas se encuentran alejadas de las zonas urbanas fue un motivo en la cual los proveedores no pueden llegar hasta el destino final, es así que el área de compras cuenta con un almacén de tránsito en la cual se considera para la recepción de productos para luego ser trasladados a las granjas, sin embargo, el procedimiento ahí si es accesible y ordenado comparado con la recepción en granjas.

2. Con relación a la Calidad; se determinó que el proceso solicitante no cumplía con la calidad ya que no consideraban los procedimientos para la recepción y almacenamiento de productos en granja, no se consideraba la temperatura, el lote de producto, ni las fichas técnicas de productos como antibióticos y vacunas que se suministraban directo a las aves, es así, que los productos cuando se requerían

para usar se visualizaban sucios o vencidos, ocasionando así demoras para suministrar o utilizar en el momento en granja. Debido a las condiciones en las que se encuentran en granja es importante el buen almacenamiento de productos ya sea dentro de un ambiente cerrado o en lugares abiertos con la revisión respectiva de que el producto no este expuesto a que se perjudique. En estos casos en granjas no toman el cuidado correspondiente debido que no cuentan con una supervisión del capataz o supervisor a cargo ya que los productos no cuentan con el tiempo de duración que indique en la ficha técnica o según compra realizada con el comercial del proveedor.

3. Con relación al Abastecimiento; la falta de capacitaciones para el almacenamiento y cuidado de productos cuando llegaban a granja, y la falta de inventarios ocasionaron el desabastecimiento y demora en atenciones. El personal en granja no consideraba los productos críticos como stock y para aquellos productos sin rotación se encontraban vencidos o en malas condiciones. Con respecto a los traslados, entre granjas se realizaban sin guías de remisión y no se consideraban de manera sistemática, ocasionando así falsos inventarios sistemáticos. Contar con unidades para los traslados fue un motivo en la cual se visualicen los retrasos de llegada de productos en granja, si bien el proveedor realiza las entregas en granjas, estos a su vez se encuentran alejados de zonas urbanas. Compras cuenta con un almacén de tránsito en la cual abastece a las diferentes áreas para estos casos cuando la granja se encuentra muy alejada y no contamos con disponibilidad del proveedor en la atención, El almacén de tránsito como se dice tránsito es aquel lugar en la cual solo se encarga de la recepción de productos por un tiempo determinado, es decir no mantiene productos en stock,

ya que solo ayuda al proceso a la recepción de productos para que luego se coordinen las atenciones o recojo por el proceso solicitante.

#### **1.1.4. Control de Pronóstico**

El control del pronóstico son factores estratégicos que ayudan a determinar qué tan alejado de la realidad se encuentra el pronóstico, se utilizan al momento que se presentan situaciones que perjudican el buen desempeño de una empresa.

1. Con relación a los Proveedores; Realizar homologación de productos críticos y considerar mínimo 3 proveedores con precio, calidad y tiempos de entregas favorables e inmediatos de atención con atenciones directa a granjas o puntos determinados como almacenes de tránsito dentro de la provincia de lima. Asimismo, pactar precios establecidos por tiempos prolongados por 6 a 12 meses. Mantener las relaciones comerciales fidelizando a los proveedores con precios establecidos e insumos de calidad, ser partícipes de ferias a nivel nacional con la finalidad de realizar la búsqueda de proveedores de alta calidad, es decir, en aquellas ferias avícolas o de agro es donde se socializa y se comercializan las mejores marca del mercado local e internacional, es así que presentan una relación directa con el proveedor conociendo sus productos y el personal a cargo donde compras obtendrá mejores alternativas y variedades de productos si bien son las mismas o alternativas que podamos contar en el caso de escases de insumos o suministros para granja como repuestos, productos de limpieza, productos para el alimento de los pollos y gallinas, etc.
2. Con relación a la Calidad; Realizar capacitaciones para el control y manipulación de productos para el cuidado de la inocuidad dentro del proceso de producción, precisar las importancias de los certificados de calidad con los

parámetros indicados para la recepción de productos en granja. Considerar ampliar los registros de calidad para otras áreas como planta de alimento con el certificado HACCP, certificados para la inocuidad en el área de producción, entre otras certificaciones las cuales para una empresa avícola es importante considerando la satisfacción del cliente con productos de calidad y con los registros necesarios para obtener mayores márgenes de ventas por la calidad y compras seguras para los clientes. Considerar un mejor manejo de equipos para la optimización y funcionamiento de estos para una producción en granja sin observaciones. En estos casos es importante considerar que el funcionamiento va acorde al conocimiento de estos, es así que una fuente de conocimiento es dar y apoyar a los trabajadores del área de producción capacitaciones en la cual los mismos proveedores visiten las granjas para que realicen sus charlas y así la personal en granja presente sus consultas, siendo un canal más claro para alinear los trabajos en granja para así obtener resultados beneficiosos para la empresa avícola.

3. Con relación al Abastecimiento; Realizar inventarios trimestrales de manera que controlen sus stocks en granjas y realizar un proyectado de consumo para mantener el stock adecuado con fechas de vencimientos límites para su uso. Mantener los productos en lugares determinados facilitará la realización de conteo y visualización de productos en stock, es así que es importante que los productos se encuentren rotulados, es decir, con el nombre del producto visible para todo aquel que solicite o realice la utilización de insumos. Considerar un listado de productos inventariados que se encuentra accesible para el personal en granja. Mantener stock de seguridad para productos críticos como antibióticos,

vacunas, vitaminas, agua y alimento, asimismo, implementar en el sistema Sap los requerimientos automáticos, es decir, de manera automática se genere el requerimiento en el sistema considerando stock y el proceso de compras proceda con la atención generando la orden de compra sin demora con el proveedor. Este tipo de MRP es considerado para el abastecimiento automático siempre y cuando se realicen los consumos sistemáticos, es decir, el producto se deberán registrar en el sistema de gestión los consumos el mismo día que se realice en granja con la satisfacción de promover que los resultados sistemáticos tenga como resultados la verificada en tiempo real para el buen funcionamiento de la transacción realizada para el abastecimiento de productos críticos, contar con resultados verídicos al igual que el stock real en granja.

## **1.2. Formulación del problema**

La avicultura es probablemente el de mayor crecimiento y el de mayor flexibilidad de todos los sectores que van dirigidos a la crianza de animales. Impulsado principalmente por una fuerte demanda basada en la compra y crianza de aves dentro del litoral en Lima, se ha perfeccionado consolidando y globalizando en los últimos 15 años en países de todos los niveles de renta. La avicultura es fundamental para el crecimiento de unos mil millones de las personas, en la cual la actividad que se realiza es criar y cuidar aves, es así como el beneficio brindado es para las personas de bajos recursos a nivel mundial. La avicultura o la crianza de aves en fincas asentadas principalmente en zonas rurales es una necesidad de subsistencia, especialmente para muchos agricultores de bajos ingresos, ya que muchas veces se puede comprobar que en las zonas más apartadas de Lima se encuentra en una etapa

de desarrollo al alcance de la oferta comercial. Para las regiones más bajas, la reducción del consumo es la única ventaja que se puede considerar.

La crianza de aves representa un estimado del 80% de las localidades de aves en países con carencia en víveres y de inferiores recursos. En la actualidad las avícolas existentes en los diferentes países contribuyen elocuentemente a la mejora de la nutrición humana, para la provisión de víveres (carne y huevos) con nutrientes y micronutrientes de alta calidad, también se considera como la trayectoria de pequeños ingreso y el ahorro, fundamental para la canasta básica en el hogar que va dirigido a las mujeres y amas de casa dentro de una familia limeña y para aquellas empresas y/u emprendedores que se encuentran en el rubro de restaurantes, etc; perfeccionando así la capacidad de hacer frente a las crisis y reduciendo la vulnerabilidad económica. La clave de las funciones socioculturales y religiosas de la producción avícola es para la subsistencia del gremio de agricultores con menor actividad, sin dejar de lado su importancia económica o nutricional, también es ampliamente reconocido en la escala mundial.

La cría y venta de aves vivas en el sector avícola, se encuentra orientada a la producción de carne de ave y huevos de gallina, la cual en un escenario de carácter empresarial y con procedimientos modernos para la producción que antes no se consideraban necesarios. La cría y comercialización de aves incluye las etapas de control genético, producción de reproductoras, producción de alimento balanceado, incubación de aves, alimentación y procesamiento y comercialización del producto final: pollos y huevos comerciales de gallina. Según el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI, 2013) indica que la avicultura en el Perú es una actividad económica moderna, comercial y tecnológica con dos líneas productivas principales,

la granja de crianza y el criadero. Estas líneas incluyen etapas de control genético, producción de reproductoras y progenitores, producción de alimentos balanceados, incubación, crianza y ganancias. y comercialización del producto final (es decir, aves de corral).

En el Perú, la mayor producción de pollo a nivel nacional se centra en las principales regiones productoras como Lima, La Libertad, Arequipa e Ica. Para la comercialización de huevo de gallina, las regiones que cuentan con mayor afluencia de compra fueron Ica, Lima, Arequipa y La Libertad. En 2017, Perú fue posicionado en la cuarta etapa en producción de carne de pollo en todo Sudamérica.

Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI,2020); el MINAGRI (2020) indica que, “durante la cuarentena los precios promedio del pollo disminuyeron en las granjas (-30,6%), centros de acopio (-23,4%) y mercados minoristas (-15,7%) en comparación con los precios promedio registrados en el periodo previo a la cuarentena”.

El periódico Gestión (2020) afirma que fue creado el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), que reemplazará al Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri, nombre que databa del 2013).

Debido a los escasos de empleo, cierre de locales como restaurantes, hoteles, cafeterías y pollerías; las actividades de crianza aves se paralizaron debido al stock que contaban las empresas avícolas. La comercialización fue afectada ya que las personas no contaban con liquidez para la compra de productos y las empresas avícolas contaban con sobre stock de productos (pollo), debido a la reducción de la demanda, las empresas avícolas optaron por congelar aquella producción excedente, asimismo, generaron campañas para obsequiar pollos/huevos y ampliaron sus

conocimientos optando mayor gestión de almacenamiento y distribución para aquellos puntos no accesibles para las personas de bajos recursos.

**Tabla 2**

*Líder en producción de pollo engorde, Perú (2022)*

	Cabezas sacrificadas anualmente ( millones)
San Fernando	232
Redondos	163
Grupo Santa Elena	70.1
Rico Pollo	50
Técnica Avícola	50
Nutriproductos Santa Ana	45
El Rocío	32
Molino La Perla	26.3
Grupo Don Pollo	23
<b>Total</b>	<b>691.4</b>

Nota: Datos tomados de Poultry International Digital (2022)

La tabla 2 hace referencia aquellas empresas del rubro avícola que se les consideraran como principales distribuidoras de pollos a nivel nacional, el cuadro presentado hace referencia a la cantidad anual de sacrificio de pollos en las diferentes empresas avícolas de Perú.

### 1.2.1. Problema Principal

¿De qué manera la gestión de compra se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?

### 1.2.2. Problemas Secundarios



1. ¿De qué manera el proveedor se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?
2. ¿De qué manera la calidad se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?
3. ¿De qué manera el abastecimiento se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?

### **1.3. Objetivos de Investigación**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar la relación entre la gestión de compra y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

Los objetivos específicos se determinan en relación con la empresa avícola ubicadas en Lima, las cuales son las siguientes:

1. Determinar la relación entre el proveedor y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.
2. Determinar la relación entre la calidad y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.
3. Determinar la relación entre el abastecimiento y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

### **1.4. Justificación o importancia del estudio**

#### **1.4.1. Justificación Teórica**

Este proyecto hace referencia a evaluar las realidades de las avícolas dentro de la provincia de Lima. Se tuvieron estrategias que evaluaron el conocimiento válido y confiables midiendo los datos obtenidos de cada dimensión, y generar nuevo conocimiento. En este capítulo se realizó una evaluación entre variables gestión de compras y su relación con la logística, contextualizando el problema de una empresa avícola para el desempeño en los tiempos de entrega de los equipos dentro de granjas, se podrá implementar mejoras en la gestión de compras de manera que las empresas del sector avícola contarán con un mejor control del abastecimiento de productos en granjas y un mejor canal de distribución.

#### **1.4.2. Justificación Práctica**

La investigación permitió establecer y comprender el vínculo que existe entre la gestión de compras y logística en una compañía avícola de Lima. Es una forma de mejoras para el abastecimiento y cadena de suministro para las empresas avícolas, es así, que se demostraría una mayor participación en el mercado y cambios que se direccionen al posicionamiento de la empresa y marca.

#### **1.4.3. Justificación Metodológica**

El presente estudio de investigación adopta un análisis cuantitativo con un alcance descriptivo-correlacional, conformado por un diseño no experimental de corte transversal por que la información se tomó dentro de un periodo de tiempo actual, la metodología es Hipotético- Deductivo que ayudó a evaluar las realidades de las empresas avícolas frente a la evolución de aspectos de la gestión de compras y la logística. En esta investigación se proponen identificar

las estrategias para las futuras crisis, brindando conocimientos válidos para mejorar la cadena de suministro y el abastecimiento oportuno dentro de granjas y distribución de pollos.

#### **1.4.4 Importancia del estudio**

En una empresa avícola tiene como importancia defender a todos sus procesos internos y áreas externas acopladas entre sí, en donde debe existir una buena comunicación entre las mismas. La logística es un proceso importante dentro de una empresa u organización, ya que las actividades realizadas son en función a los bajos costos para el bienestar de la empresa u organizaciones. Asimismo, para una avícola es importante que la gestión de compras cumpla con todos los requerimientos necesarios para abastecer a las granjas. Es importante su abastecimiento, control y contar con proveedores que cumplan con las necesidades adecuadas para las atenciones en granjas, sino es el caso, perjudica directamente al crecimiento de los pollos en granja y por ende disminuiría el cumplimiento de entregas al cliente final.

### **1.5. Alcance y Limitaciones**

#### **1.5.1. Alcance**

Según Hernández (2014), plantea que el objetivo del alcance de investigación es obtener un resultado y método en la cual es importante para identificar la importancia para el desarrollo, es decir, es considerar el grado de correlación que existe entre dos o más dimensiones. En esta investigación se busca exponer la presencia de la gestión de compras y su relación con la logística de una empresa avícola.

## **1.5.2. Limitaciones**

### **1.5.2.1. Limitación Espacial**

La investigación se realizó en una empresa avícola situada en la provincia de Lima, 2023.

### **1.5.2.2. Limitación Temporal**

La investigación obtuvo investigación del año 2023

### **1.5.2.3. Limitación Conceptual**

La presente investigación estudia las variables de gestión de compras y logística de los siguientes autores:

- Gestión de compras: Escudero (2019) / Heredia (2013)
- Logística: Mora (2010) / Philip Kotler (2012)
- Administración de la cadena de suministro: Sunil Chopra (2013).
- Cadena de Abastecimiento: Mora (2010).

## **CAPÍTULO II:**

### **MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL**

#### **2.1. Antecedentes de la investigación**

En la presente tesis se procedió en la búsqueda de la excelencia de antecedentes nacionales e internacionales.

##### **2.1.1. Antecedentes Nacionales**

Según Flores et al. (2022) en su tesis de título “Gestión de inventarios y gestión de compras en una bodega - bazar - librería, Puente Piedra, 2022”, manifiesta que tiene como objetivo determinar la relación que existe, entre la gestión de inventarios y gestión de compras, en la Bodega – Bazar – Librería, Puente Piedra, 2022. Es correlacional-cuantitativa, con un diseño transversal y no experimental.

Usando Google Forms, se emplearon dos tipos de encuestas para recopilar datos de 55 clientes de disertaciones masculinos y femeninos con 20 preguntas en una escala Likert de 1 a 5 para establecer la relación entre las dos variables. Luego, los estudios correspondientes se procesaron utilizando el software Spss26.

El estudio concluyó que existe una correlación significativamente alta entre las variables de gestión de compras y 4 dimensiones: gestión, organización, eficiencia y costo.

Esta tesis ayudó en la investigación realizada en relacionar la gestión de compras para el abastecimiento a clientes y la gestión de inventarios manteniendo un control mecanizando tiempos y procesos, asimismo, permitiendo mejorar las ventas y un mejor rendimiento de abastecimiento.

Según Ramírez (2022) en su tesis de título “Gestión de compras y su incidencia en el mejoramiento logístico de la Empresa Repuestos Bong S.A.C., La Victoria 2021”, plantea el objetivo primordial fue decretar la incidencia de la gestión de inventarios y el mejoramiento logístico en la empresa Repuestos BONG S.A.C., la victoria -2021. Cuenta con enfoque cuantitativo, de tipo básica, diseño no experimental de corte transversal. Conformado por una población y muestra por 48 trabajadores, los cuales a través de la rutina de instrumento tipo cuestionario brinda la información directa e indirecta. El diseño tuvo como investigación no experimental de corte transversal, el nivel fue descriptivo correlacional.

Esta tesis apoyó en plantear las posibles soluciones que se pueden efectuar dentro del marco investigado de la gestión de inventarios y su mejoramiento logístico.

Esta tesis de grado permitió considerar el lead time para el abastecimiento de productos para las empresas, haciendo seguimiento a los procesos logísticos para

la atención adecuada. Se consideró la hipótesis, el análisis de resultado y la discusión, dentro de las cuales proporcionó ver la relación de las variables gestión de compras y mejoramiento logístico

Según Samaniego (2019) en su tesis de título “Propuesta de un proceso de aprovisionamiento para atender a los clientes de la empresa exportadora Ecoandino S.A.C. en el año 2018”, plantea que el objetivo es diseñar e implementar una fase de entrega que resulte en mejores resultados de servicio al cliente y productos de calidad. La investigación es aplicada, descriptiva y no experimental, utilizando métodos cuantitativos y encuestas para captar relaciones entre variables. Este método de investigación es un método cualitativo de corte transversal, ya que se lleva a cabo con una encuesta que incluye desarrollos en momentos reales y únicos, es decir, en habitaciones específicas.

Este trabajo es deductivo que se refiere a realidades de hechos. El muestreo se conformó por 50 personas, se considera la aplicación de una encuesta que contó con 24 preguntas elaboradas con tipos de respuesta de escala de Likert.

Esta tesis de grado permite demostrar que el trabajo coordinado de las áreas de gestión de aprovisionamiento y atención a los clientes resultan esenciales para que las organizaciones puedan realizar sus objetivos. Ayuda en gestionar los productos necesarios para realizar cierta operación, y no ocasionar retraso en la producción.

Según Soto y Mechato (2020) en su tesis de título “Los procesos logísticos y su relación con las exportaciones de harina de pescado hacia China durante el periodo 2015-2019” afirma que el objetivo fue determinar la relación entre ambas variables en la cual se realizó una investigación cuantitativa, de la cual se trabajará con una población de 98 empresas exportadoras con las prácticas necesaria en el rubro de las principales exportadoras de harina de pescado. Es una investigación cuantitativa, el nivel de nuestra investigación será transversal y descriptivo.

En esta tesis de grado se puede considerar el abastecimiento y con la relación de la harina de pescado como insumo principal para las empresas avícolas (alimento del pollo) considerar el proceso de inventarios, almacenamiento, compras y transporte.

Según Alfaro (2022), en su tesis de título “Administración de riesgos y cadena de suministros en una empresa procesadora de aceites y piensos para avícolas, Trujillo, 2022”, su propósito es determinar si la gestión de riesgos es relevante para la cadena de suministro de los socios de la empresa. La variable gestión de riesgos utiliza la teoría propuesta por ISO (2018) y la variable cadena de suministro utiliza la teoría SCC (2010).

El método fue cuantitativo, tipo de aplicada, alcance descriptivo y diseño no experimental de corte transversal; la empresa procesadora empleó a 53 empleados, y el diseño de la investigación fue no experimental y de corte transversal.



En esta tesis de grado se puede considerar los indicadores para concientizar los riesgos para gestión de compras dentro de la cadena de suministros, como la administración interna y el procedimiento para el abastecimiento interno de la empresa

Según Rondan (2017) presenta el título “Planificación y Productividad en la empresa Yobel Supply Chain Managment Los Olivos 2017” determina la conexión entre la planificación y la producción en una empresa de manufactura. La población de 80 trabajadores, realizando una fórmula adecuada la cual determinó una muestra de 66 colaboradores. El nivel utilizado fue descriptivo-correlacional, el tipo de investigación fue aplicada y el diseño metodológico no experimental de corte transversal. Los datos fueron recogidos mediante la técnica de la encuesta y se utilizó como instrumento de recolección de datos un cuestionario de 20 preguntas de tipo Likert, los resultados fueron procesados mediante el programa estadístico SPSS versión 24. Finalizando, el instrumento utilizado muestra que no existe relación entre la variable planificación y productividad en la empresa Yobel Supply Chain Managment – Los Olivos 2017.

En esta tesis de grado permite reconocer que las empresas de manufactura tienen una buena planificación de todos los procesos que realizan y lo cual generan una buena productividad.

### **2.1.2. Antecedentes Internacionales**

Según Muñoz y Santamaría (2017) en la tesis titulada “Estudio para optimizar el proceso de compra y pago a proveedores de materia prima de la empresa VALTIMGNA SA”, ubicado en Brasil, el principal objetivo se detalla en determinar un marco teórico y metodológico acerca del proceso de compras y pagos a proveedores. La investigación fue de tipo cualitativa porque fue realizada bajo una forma progresiva la cual tuvo como importancia la investigación proporcionada por la empresa y el proceder de los problemas de área de compras y los diferentes contextos de cancelaciones a proveedores dentro de la empresa. Se tuvo como conclusiones que la investigación fue realizada bajo la detección de los errores u equivocaciones dentro del proceso de compras y pago a proveedor, por la cual las diferentes diligencias eran inconsistentes y producía malestares a los proveedores causando las limitantes para la elaboración de costos de oportunidad de los insumos, ya que se iba menguando al no tener parámetros establecido para cumplir con los objetivos de la empresa además que eso afecta a las ventas del negocio.

En esta tesis de grado permite reconocer el plan estratégico del departamento de compras y evaluar los controles internos para optimizar los procesos para el pago a proveedores. Se puede determinar que la insatisfacción de proveedores tiene como resultado la baja fidelidad del proveedor al cliente

Según Asubadin, I. (2011) en la tesis titulada “Control interno del proceso de compras y su incidencia en la productividad de la empresa Comercial Yucailla Ltda.”, ubicado en Ecuador, tuvo como objetivo ampliar el nivel de

conocimientos aplicando componentes a las actividades para un mejor control en la empresa. Enfoque cuantitativo, de tipo aplicada y diseño no experimental. La investigación utilizada fue bibliográfica documental ya que fue necesario la investigación en diferentes anexos como fueron los libros, documentos basados en el control interno de procesos, archivos para conocer más a fondo los problemas suscitados en la empresa. Se ha utilizado una población de documentos y órdenes de compra, 2276 documentos y una muestra de 244 documentos.

En esta tesis de grado permite reconocer un inadecuado control de compras, falta de experiencia y capacitación de personal, es así como debido a la investigación da como solución importante llevar un control interno porque permite cumplir las funciones con eficiencia.

Según Berrueta y Manaure (2017) define que “Gestión de compra e inventario de materia prima del sector cervecero de la Parroquia Cristo de Aranza del Municipio de Maracaibo”, Venezuela. El objetivo principal es estudiar la gestión de compras de materias primas e insumos en el sector vitivinícola de la parroquia Cristo de Aranza, Maracaibo. El diseño de investigación es de tipo corte transversal correlacional. Un grupo está formado por las mismas características y prioridades similares en la empresa. El tipo de muestreo se determina por el método de conveniencia El total de empleados correspondientes al área de compras es de 47. La herramienta utilizada es una encuesta la cual se realiza mediante una encuesta basada en la recolección de datos. Utilizando el

coeficiente de correlación de Spearman, se encontró que  $r=0,879$ , lo que indica una mayor percepción de altos estándares en la gestión de compras de control de inventario de materia prima y viceversa.

Este trabajo, puede representar un procedimiento de aprovisionamiento donde el proveedor no mantiene los términos pactados originalmente y la causalidad negociada por lo que el pedido completado o el documento completo se verifica como defectuoso, teniendo en cuenta también la reposición de suministros, el inventario y la entrega en tiempo real. Mejora la gestión de compras e inventario.

Bohórquez y Puello (2013) en la tesis titulada “Gestión de distribución de los recursos hidrobiológicos decomisados en el Ministerio de la Producción del año 2016”, Colombia, tuvo como objetivo relacionar todos áreas que se encuentran dentro de la empresa y el proceso de compra de un bien o servicio interno y externos para el proceso logístico. Para los estudios cuantitativos, los niveles utilizados fueron las correlaciones descriptivas, los tipos de investigación utilizados y los métodos corte transversal no experimentales.

Tuvo una población de 60 personas, en la cual se realizó el cuestionario a aquellos trabajadores que se encuentran designados como profesión de ingenieros y aquellos biólogos pesqueros que se encuentran dentro del proceso. El objetivo general de este estudio es crear un modelo de gestión logística para mejorar la efectividad organizacional de Coralinas & Pisos S.A. Una unidad de Cospisos S.A., donde los nuevos procesos agotan los nuevos procesos en los que la empresa necesita enfocarse; es decir, consiste en enriquecer tu gestión

logística y cadena de suministro con las transformaciones necesarias para mantener tus procesos, actualizándolos de acuerdo con sus necesidades de información e introduciendo nuevos recursos, tecnologías de trabajo para lograr la organización.

En esta tesis de grado, se presentaron los problemas en la cual se basaron en los retrasos y al recoger y entregar productos, la cual se generan incertidumbres a los clientes. En base a los resultados mediante el proceso estadístico, se presentaron las recomendaciones indicando que todas las áreas se deben interactuar con un mismo fin.

## **2.2. Bases teórico-científicas**

### **2.2.1. Marco histórico**

#### **2.2.1.1. Marco histórico de la gestión de compras**

Las crónicas de las compras se originaron desde tiempos muy remotos cuando las remotas manifestaciones comerciales desarrollaron el primer modelo de intercambio y abastecimiento entre las personas llamados trueques o cambios de sus pertenencias por algún bien o servicio. El aprovisionamiento es el proceso de obtención de materias primas,

suministros de calidad suficiente y al precio adecuado en la cantidad necesaria para satisfacer la demanda y estar disponibles para operar en el lugar y momento adecuados. El origen de la palabra compras proviene del latín *comparare*, conseguir, cotejar, adquirir. Tradicionalmente, los compradores son empleados que conocen las materias primas a utilizar y los proveedores que las suministran, y es así como se negocia la compra de un producto o servicio. En los últimos años la actividad de compras ha ido evolucionando, enriqueciéndose por numerosas técnicas en diferentes ramas hasta conseguir integrar una Administración estratégica del Abastecimiento. Dicha actividad abarca el desarrollo de estrategias que equilibren con la línea del negocio, en el caso de empresas avícolas este negocio gira entorno a la necesidad del bien y servicio que solicitan los pollos para su crianza es así como implica la oferta y la demanda para este negocio.

Según Sangri (2014) determina que, el aprovisionamiento se rige de acuerdo con el éxito de las compañías ya que la gestión de compras cubriría la compra de insumos, materia prima, componentes y otros. Las compras planeadas generan un ahorro en cierto en su liquidez y en la fluidez de capital.

Según Arenal (2016) determina que, la gestión de compra se basa en de realizar todas las compras y/o suministros de productos que se encuentran dentro de las necesidades de una empresa para la comercialización o proceso interno dentro de la empresa (industria o fabricación) que sean necesarios para la producción o comercialización de productos. Es decir, que esta gestión culmina hasta que el cliente o usuario final tenga el

producto o servicio concluido, esto dependerá del sector de actividad y de la posición de la entidad referente a los competidores y proveedores.

Según Gratacos y Fernandez (2002) determinan que la gestión de compra favorece siempre la posibilidad de ajustar los costes de los materiales y de todos aquellos productos que se compran. Considerando de manera administrativa, las compras generan entrada de mercancías y salida de su contravalor en dinero.

#### **2.2.1.2. Marco histórico de la logística**

La historia comienza hace 50 años. La primera interpretación de la logística proviene del ámbito militar, que se refiere al suministro de municiones, armas, y la adquisición y entrega de equipos y materiales necesarios para las misiones como actividad logística principal. El término se remonta al Imperio Romano y la época griega, y de hecho, algunos historiadores sugieren que la palabra logística se deriva de la palabra griega "Logistikos", que significa razonamiento o cálculo.

Como consecuencia la estrategia más usada por los Romanos era abastecimiento, es por eso por lo que atacaban los bienes y suministros de los enemigos para realizar daños monetarios y así ganar las batallas. Luego para la Segunda guerra mundial se puede decir que el término "logística" toma fuerza y se posiciona en las batallas como actividad principal. Con el tiempo, el concepto evolucionó gradualmente incluso que el significado de "logística" surgió claramente en el mundo empresarial. Hoy en día, las empresas utilizan cada vez más el concepto de logística para dotar a sus

productos y procesos de una ventaja competitiva que es fundamental para su crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Según Ferrel et al. (2004) determina que, es una función operativa crítica, incluidas todas las actividades necesarias para comprar y administrar materias primas y componentes. Consiste en el manejo de materiales con la finalidad de mantener un flujo de inicio a fin para la entrega y recepción de mercaderías.

Según Hernández (2016) define que, la logística permite gestionar la organización desde el inicio de necesidad de querer un material, la circulación informática y el proceso financiero, es decir, el proveedor y cliente final se asocian tomando como objetivo la atención en el tiempo indicado, cantidad deseada y costo bajos.

Según Bureau (2011) determina que, la logística se desarrolla sobre la base de subsistemas y actividades logísticas clásicas: El subsistema de abastecimiento también llamado aprovisionamiento se ocupa de la gestión del proceso de compra de bienes y contratación de servicios a proveedores para el proceso de fabricación o distribución con el objetivo que mantener una relación de áreas para la llegada de producto a inventario final. El subsistema de manufactura y producción que es responsable de planificar y controlar las modificaciones requeridas necesarias para transformar los materiales en productos terminados. Realiza las siguientes actividades: planificación y control, gestión de inventarios (stock) y producto terminado. El subsistema de almacenamiento incluye almacenamiento de productos distribuidos físicamente, siendo como resultado que el producto se mantuvo



con el diagrama de compra, traslado y llegada para el usuario final. Se realizan los siguientes pasos: recepción, procesamiento y preparación de pedidos.

### **2.2.2. Marco legal**

Para las empresas avícolas en el Perú es importante y necesario que cuenten con una serie de marcos legales para el bienestar y salud de las personas, se incluyen para las granjas, plantas de alimentos, granjas de pollos, asimismo como reproductoras e incubadoras, es así como se deben registrar ante la SENASA, debiendo cumplir con los requisitos establecidos en la normatividad sanitaria vigente., entre ellos se indican los principales decretos y leyes legales dentro del territorio peruano:

- Según el diario El Peruano (1997) informa que se aprobó el primer reglamento de instalación y funcionamiento de granjas avícolas y planta de Incubación, con el Decreto Supremo N° 019-97-AG. En la cual consta de procesos, funcionamientos y manejo de las granjas avícolas para consumo humano.
- Según el diario El Peruano (2007) informó con el Decreto Supremo N° 029-2007-AG; 020-2009-AG, aprueba el Reglamento del Sistema Sanitario Avícola. Asimismo, los residuos sólidos de este tipo de negocios (crianza de aves) deben depositarse en un relleno sanitario (pozos sépticos), el cual debe cumplir con el Reglamento para el Diseño, Operación y Mantenimiento de Infraestructuras de Disposición Final de Residuos Sólidos del Ámbito Municipal de la Dirección General de Salud Ambiental del MINSA.

- El Registro Sanitario de Predio Avícola (RSPA) es un documento oficial que contiene la información del predio avícola en el cual se precisan datos relacionados con el propietario, tenedor o poseedor del predio, su ubicación geográfica, infraestructura, capacidad instalada, eventos o actividades sanitarias, entre otros.
- Según el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa,2023) determina que:

La licencia comercial como se dice funcionamiento tiene una validez de un año, durante el cual se deben observar condiciones sanitarias mínimas y estándares sanitarios ambientales suficientes. La ficha de verificación debe contar con ciertos requisitos mínimos, como:

- Especies reproductoras.
- Población de aves.
- Aislamiento de la granja con otros lugares, rellenos sanitarios, humedales.
- Suficiente control de acceso a granjas.
- Desinfección y sanitización controlada de equipos y materiales antes de ingresar a la granja.
- Registro de ingreso del personal y vehículos.
- Proporcionar duchas para el personal y visitantes en granja
- Desarrollar un plan de limpieza y desinfección.
- Una adecuada infraestructura para eliminación de aves muertas.
- Registro de ocurrencias sanitarias.

- Según el diario El Peruano (2022), informa que se adicionó un artículo en la R.J. N° 0180-2022-MIDAGRI-SENASA, que autoriza y brinda el permiso para trasladar aves vivas y sus productos desde establecimientos de crianza avícola autorizados en el territorio nacional con certificado sanitario previamente emitido por un médico veterinario autorizado por el SENASA.

**Figura 3**  
*Distancia entre establecimientos para Empresas Avícolas*

Establecimiento	Abuelos	Padres	planta de incubación	Planta de alimento balanceado	Broilers	Postura	Acopio	Faenamiento o centro de lavado	Acopio guano, plumas, etc.	Humedal, bofedal o equivalente	Otros animales	Craidores de aves de combate	coliseo de gallo	Lab. Pat. Aviar	botadero o relleno sanitario
Abuelos	5 km	5 km	5 km	5 km	5 km	5 km	5 km	5 km	5 km	10 km	5 km	5 km	5 km	5 km	10 km
Padres	5 km	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km	5 km	5 km	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km	10 km
planta de incubación	5 km	2 km	200 m	200 m	500 m	500 m	5 km	5 km	500 m	10 km	200 m	500 m	2 km	2 km	10 km
Planta de alimento balanceado	5 km	2 km	200 m	No requiere	500 m	500 m	500 m	500 m	500 m	10 km	200 m	500 m	200 m	2 km	10 km
Broilers	5 km	2 km	500 m	500 m	500 m	500 m	5 km	5 km	5 km	10 km	500 m	500 m	2 km	2 km	5 km
Postura	5 km	2 km	500 m	500 m	500 m	500 m	5 km	5 km	5 km	10 km	500 m	500 m	2 km	2 km	5 km
Acopio	5 km	5 km	5 km	500 m	5 km	5 km	No requiere	No requiere	5 km	10 km	500 m	5 km	1 km	2 km	3 km
Faenamiento o centro de lavado	5 km	5 km	5 km	500 m	5 km	5 km	No requiere	No requiere	5 km	10 km	500 m	5 km	1 km	2 km	10 km
Acopio guano, plumas, etc.	5 km	2 km	500 m	500 m	5 km	5 km	5 km	5 km	No requiere	10 km	500 m	5 km	1 km	2 km	3 km
Humedal, bofedal o equivalente	10 km	10 km	10 km	10 km	10 km	10 km	10 km	10 km	10 km	No aplica	No aplica	10 km	10 km	10 km	No requiere
Otros animales	5 km	2 km	200 m	200 m	500 m	500 m	500 m	500 m	500 m	No aplica	No aplica	500 m	500 m	500 m	No requiere
Craidores de aves de combate	5 km	2 km	500 m	500 m	500 m	500 m	5 km	5 km	5 km	10 km	500 m	No aplica	2 km	2 km	5 km
coliseos de gallo	5 km	2 km	2 km	200 m	2 km	2 km	1 km	1 km	1 km	10 km	500 m	2 km	no requiere	500 m	5 km
Lab. Pat. Aviar	5 km	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km	10 km	500 m	2 km	500 m	No requiere	10 km
botadero o relleno sanitario	10 km	10 km	10 km	10 km	5 km	5 km	3 km	10 km	3 km	No aplica	No aplica	5 km	5 km	10 km	No requiere

Nota: Reglamento del Sistema Sanitario Avícola (D.S. N°029-2007-AG.). Fuente: Senasa.

### **2.2.3. Marco Teórico**

#### **2.2.3.1. Gestión de Compra**

Según Heredia (2013) define que la gestión de compras implica mucho más que la adquisición de bienes y servicios por una cantidad económica preestablecida, sino se encuentra relacionado a todo el sumario de adquisiciones para la empresa, planeación, ejecución y el control y seguimiento. Esto quiere decir que la gestión de compras conforma un proceso cíclico que soporta todas las acciones de la empresa.

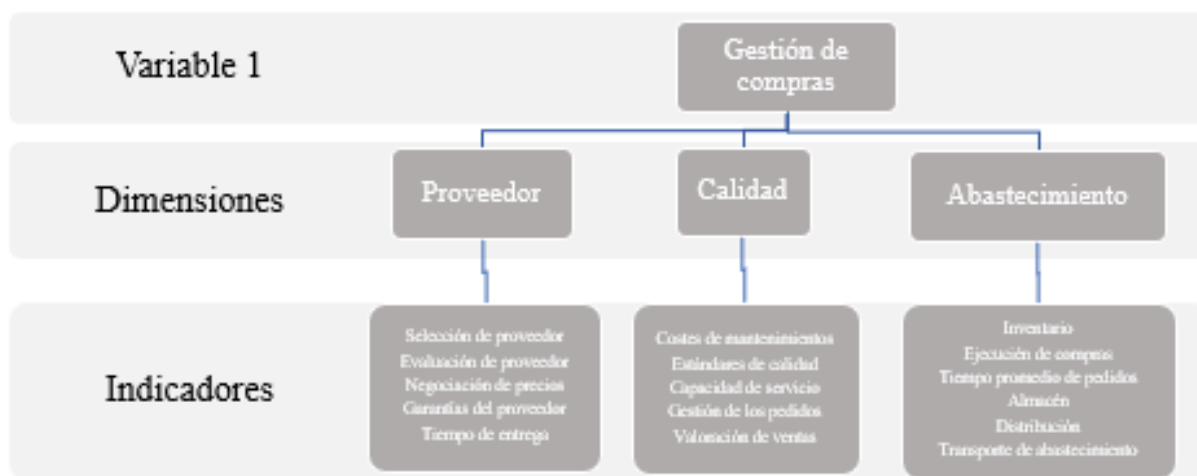
Según Arenal (2016) determina que la gestión de compras es responsable de la compra de todos los productos necesarios para la producción o venta de un producto. En otras palabras, este control culmina hasta que el cliente o usuario final recibe el producto o servicio terminado, lo que dependerá de la industria y de la posición de la entidad frente a competidores y proveedores.

Según Escudero (2019) determina que, la gestión de compras cumple la función de recibir las solicitudes de materiales necesarios, encontrar proveedores y realizar las acciones necesarias para que los productos comprados lleguen al almacén de la empresa en buena calidad, es decir, se encuentra basada en la calidad, proveedores y abastecimiento de las compras, en el mercado con los proveedores estableciendo acuerdos para la atención de bienes y/o servicios con la finalidad de optimizar las funciones para la gestión de compras.

Según Martínez (2015) determina que, la gestión de compra consiste en la ejecución de una serie de factores en la cual suministra materiales y bienes para satisfacer la necesidad del usuario solicitante de una manera externa. Es así como se incluye de manera directa a la cadena de suministro, las cuales son atendidas en cantidades adecuadas en el lugar indicado con el precio y calidad solicitada.

Según Bureau (2011) manifiesta que, la gestión de compras condiciona fuertemente la calidad del producto final, la eficacia de la producción o del servicio y por extensión la situación económica de la empresa. La buena gestión de la compra con productos de calidad va a determinar la contabilidad e ingreso a inventarios de la empresa.

**Figura 4**  
*Esquema de Variable 1: Gestión de Compras*



igura 4, representa el esquema de las dimensiones e indicadores que conforman a la variable 1, gestión de compras.

#### Dimensión 1: Proveedor

Según Achilles (2014) determina que, los proveedores son importantes para una empresa, proporcionan el los suministros y diversos productos solicitado para la satisfacción del cliente o usuario final. Los indicadores para esta dimensión tenemos:

##### - Indicador.1.1 Selección de proveedor

Según Achilles (2014) determina que, la selección de buenos proveedores juega un papel decisivo dentro del proceso comercial, además define en gran parte el presente y futuro de la empresa. La elección debe hacerse entonces en términos muy claros, tales como: a) calidad, b) precio, c) organización, d) su soporte técnico, e) responsabilidad, f) recursos disponibles, g) referencias a su empresa, h) su servicio al cliente, i) proceso de manejo de reclamos, j) procesamiento de entrega, k) frecuencia de entrega, l) estado del pedido, m) confiabilidad y facilidad de entrega, y n) costo.

Según Escudero (2019) indica que la selección de proveedores comienza luego de las solicitudes de presupuesto de varios proveedores y, además de recopilar diversa información de estos, se realizan ofertas sobre las ofertas recibidas, comparando precios, calidad de los bienes, condiciones, etc. con los demás.

- Indicador.1.2 Evaluación de proveedor

Al seleccionar un proveedor, se introducen varios criterios de calificación del producto como calidad, precio, lead time y condiciones de pago, dentro de ellas se busca la complejidad del proceso de calificación depende de la complejidad del producto.

Según López & Roldán (2015) indican que el proceso de evaluación de proveedores debe participar representantes de las unidades estructurales relevantes de la empresa: el responsable de compras, el responsable de calidad y el responsable del departamento que solicita el producto. Luego de la evaluación y conformidad, se prepara y distribuye una lista de verificación al personal de la empresa involucrado en el proceso de compra de un producto o servicio.



**Figura 5**  
Modelo de evaluación de proveedores

**EVALUACION DE PROVEEDORES**

<b>NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:</b>	<b>FECHA:</b>
<b>RUC:</b>	<b>CARGO:</b>
<b>CONTACTO:</b>	
<b>PRODUCTO / SERVICIO:</b>	

**INDICACIONES**

Para la selección considerar los puntos del 1 al 7.

**SELECCIÓN  
EVALUACION  
REEVALUACION**


Ítem	CRITERIOS	Peso	10	5	0	Puntaje Obtenido
1	Condiciones de Pago	4	Mayor a 30 días	Credito hasta 30 días	Contado	
2	Referencias SUNAT	3	Información sin	Información con	No registrado en	
3	Precio	5	Precio por debajo	Precio igual al	Precio por encima	
4	Ofrece Garantía del producto/ Servicio	4	Si ofrece	-----	No ofrece	
5	Productos: Es Representante o Distribuidor de la Marca.	3	Si	-----	No	
	Servicios: En el caso de Servicios, cuenta con experiencia		Mas de 3 años	de 1 a 3 años	hasta 1 año	
6	Brinda Asesoría Técnica	3	Si ofrece	El proveedor no aplica	No ofrece	
	(Solo en caso de Servicio de Transporte de productos críticos: Cuenta con Flota adecuada al servicio).		Si cuenta	El proveedor no aplica a este ítem	No cuenta	
7	Cuenta con certificación de Calidad o Algun	1	Si	-----	No	
8	Cumple con entregar el producto o servicio de acuerdo a las especificaciones técnicas solicitadas, según orden compra.	3	Siempre Cero Devoluciones	Casi Siempre Hasta 2 devoluciones	Nunca Cumple Mas de 2 devoluciones	
9	Cumple con el tiempo de entrega del producto o servicio ofrecido	4	Siempre Hasta 25% de Incumplimientos Tope 2	Casi Siempre Entre 26% y 75% Tope 5 incumplimientos	Nunca Cumple Entre 76% y 100%	
10	Cumple con entregar las cantidades de productos de acuerdo a lo solicitado.	3	Siempre Cumple Por lo menos una O/C incompleta	Casi Siempre Mas de una orden incompleta	----- ----	
11	Brindo asesoramiento Post Venta	2	Plus (personalizado)	Estándar	No Brinda.	
12	Brindo atención a los reclamos.	3	No presento reclamos	Atendio y Resolvio 100% reclamos	Atendio y resolvio menos del 100%	
13	Los productos / Servicios cumplieron con la calidad y características solicitadas y ofrecidas por el proveedor.	5	Siempre Cero Reclamos	Casi Siempre Hasta 2 reclamos	Nunca Cumple Mas de 2 reclamos	
14	Mejora en la atención brindada	1	Mejora la calidad de su servicio	Mantiene la calidad de servicio	Disminuye la calidad del servicio	
15	Cuenta con los recursos necesarios para atender la demanda de LA EMPRESA	2	Siempre	Pocas Veces	Nunca cuenta	
16	El proveedor mejoro los productos / servicios actuales, o presento nuevas alternativas que permitieron mejoras en nuestros procesos	3	Mejoro / presento alternativas	El servicio no presento cambios	----- ----	
<b>V*B* RESPONSABLE DE EVALUAR</b>		<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>		<b>CALIFICACIÓN</b>		
<b>Nombre:</b>		<b>0</b>				
<b>OBSERVACIONES</b>						

<b>CALIFICACIÓN PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES NUEVOS</b>	
<b>PUNTAJE</b>	<b>CALIFICACIÓN:</b>
0 - 60	PROVEEDOR NO ACEPTABLE
60 - 104	PROVEEDOR REGULAR
105 - 230	PROVEEDOR ACEPTABLE

Nota: Elaboración propia

La Figura 5, representa un modelo de evaluación de proveedor, conociendo los parámetros básicos para el registro de proveedor como Ruc, Condición de pago, certificaciones de calidad, etc.

- Indicador.1.3 Negociación de precios

Según Moya (2012) determina que, el proceso de negociación u homologación de proveedores pone como importancia el nivel de abasto de bienes y servicios, por ende, es recomendable que los proveedores se encuentren en estándares profesionales y calificados para el alto nivel de competitividad.

Según Puchol (2017) indicó que, la negociación se adecua con mayor importancia en aquella actividad que es conformada sólo por dos partes, que cuentan con intereses propios, buscando sus oportunos beneficios. Intentan llegar a un acuerdo que satisfaga unos y otros intereses mientras buscan nuevas conversaciones para impulsar el futuro.

**Tabla 3**  
*Cuadro Comparativo*

Item	Descripción	Moneda	Cantidad	Proveedor A		Proveedor B		Proveedor C	
				Costo soles	Total costo	Costo soles	Total costo	Costo soles	Total costo
1	Comedero tolva 20k p/pollos(plato aluminio + tolva galv.)	PEN	250	S/ 45.50	S/ 11,375.00	S/ 35.00	S/ 8,750.00	S/ 50.00	S/ 12,500.00
	Tiempo de entrega			15 días		7-10 días		7-10 días	
	Condición de pago			Factura a 30 días		Factura a 45 días		Factura a 30 días	
	SUB TOTAL PEN			S/ 11,375.00		S/ 8,750.00		S/ 12,500.00	
	IGV 18%			S/ 2,047.50		S/ 1,575.00		S/ 2,250.00	
	TOTAL PEN			S/ 13,422.50		S/ 10,325.00		S/ 14,750.00	

Nota. Elaboración Propia

En la Tabla 3, tiene como información el proceso de homologación y negociación de precios entre proveedores que son considerados con las

características y requerimientos solicitados por el producto como la calidad, precio y atención de entrega adecuada. Los proveedores que queden como segunda opción se consideran como alternativas para las futuras compras.

- Indicador.1.4 Garantías del proveedor

Según Sangri (2014) afirma que, para tener mayor claridad con la licitación de proveedor es importante considerar la dirección y teléfono de contacto. Otro medio de comunicación y contar con las garantías del bien o servicio es contar con una inscripción en la cual podrá tomar por correo electrónico la información preliminarmente establecida según sus predilecciones.

- Indicador.1.5 Tiempo de entrega

El tiempo de entrega se determina de acuerdo con la urgencia de la mercancía, en casos urgentes se deberá prestar atención de inmediato, caso contrario la fecha de entrega se determinará de acuerdo al cronograma de recepción, tanto en las condiciones de compra como de venta.

## Dimensión 2: Calidad

Según Kotler y Armstrong (2013) definen que, la calidad va de la mano con el valor y la satisfacción del cliente.

Segun Hoffman y Bateson (2012), afirman que al reconocer la satisfacción del cliente contribuye a la percepción de calidad del cliente porque la percepción del cliente se basa en su experiencia o satisfacción previa, las cuales se revisan en cada encuentro posterior para determinas sus expectativas e intenciones de compra. A continuación, la siguiente información de indicadores:

- Indicador.2.1 Costo de mantenimiento

Según la Universidad de Valencia (2016) plantea que, también se denomina costo de la calidad al resultado del dinero invertido por la empresa en el desarrollo de la función de calidad, es decir, el costo que gasta para producir un producto de alta calidad, así como el costo de los errores. En las granjas avícolas, el bienestar animal significa un funcionamiento biológico sano y normal, sentimientos de "animal subjetivo" y la capacidad de las aves para vivir en su entorno natural.

- Indicador.2.2 Estándares de calidad

Según Pulido (2004) determina que, los estándares de eficacia es el conjunto de exigencias mínimos en busca de la excelentísimo dentro de una empresa. La familia de estándares de calidad más utilizada en las Administraciones es aquellas normas ISO 9000 y la Norma ISO 9001. Es decir, las empresas actualmente se definen por sus procedimientos de gestión basados en las leyes de calidad y las normas de calidad.

Según Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi,2010):

La Norma ISO 9001 ha sido elaborada por el Comité Técnico ISO/TC176 de ISO Organización Internacional para la Estandarización y especifica los requisitos para un buen sistema de gestión de la calidad que pueden utilizarse para su aplicación interna por las organizaciones, para certificación o con fines contractuales. (p.4)

La mejora para las empresas y organizaciones es que pueden ampliar su nivel de trabajo, es así como incrementan sus compradores y tramitar el riesgo de la mejor manera reduciendo costos y mejorando la calidad.

- Indicador.2.3 Capacidad de servicio

Según Naya (2020) determina que, el índice de la capacidad de un proceso (PCR) es un valor numeral que permite tomar disposiciones sobre si un proceso es o no capaz. Es decir, la manera de interpretarlos asocia a márgenes grandes de estos índices en la cual darían un proceso como capaz de producir productos que cumplen con las solicitudes del cliente. Para una empresa avícola es fundamental el espacio y las condiciones en la cual las aves podrán crecer en óptimas condiciones. Asimismo, es considerar el lugar en donde el cliente realizará la compra de los productos.

- Indicador.2.4 Gestión de pedidos

Hace referencia a proporcionar a las empresas las mejoras para los clientes con un seguimiento en tiempo real. El propósito de la gestión de pedidos es crear conciencia de calidad en todos los procesos o áreas de la empresa para comprar y vender productos de calidad a tiempo, no solo para seguir los procedimientos, sino también para considerar globalmente el proceso de la organización con las personas en todo el proceso de cultivo y la venta final.

- Indicador.2.5 Valoración de ventas

La eficacia y la eficiencia de los esfuerzos de ventas se pueden medir de varias maneras para comprender las tendencias de ventas, como informes de ventas e informes de rendimiento de la fuerza de ventas. Para las empresas avícolas, la



Según Nicole (2017) determina que, es la agrupación de actividades, fundamentos y medios de distribución que son la base fundamental para el proceso de ventas de un producto, es decir, el abastecimiento es la búsqueda de materia prima, proceso de transformación y hasta que se cumpla el transporte y entrega al cliente final.

Según Sangri (2014) plantea que el abastecimiento se conforma por el almacenamiento de productos que ejecuten en la empresa, en la elaboración como también aquellos productos para planificación.

Los indicadores para esta dimensión tenemos:

- Indicador.3.1 Inventario

Según Heredia (2013) indica que el proveedor debe identificar su stock de acuerdo con sus ventas y exigencias del cliente, para una empresa avícola contar con sobre stock no es rentable ya que la crianza de aves dura aprox 45 días, por tal motivo, mantener un sobre stock genera pérdidas a la empresa.

Considerar el inventario para las empresas es fundamental ya que dependerá del stock de los proveedores para proyectarse con las compras futuras es así como el proveedor se convertirá más competitivo en el mercado.

Según Sangri (2014) determina que, los inventarios se desarrollan bajo un plan de producción, es decir, con un proyectado de ventas y un historial de compra del año pasado para estimar las futuras compras nuevas. Es importante considerar stock para la venta o productos de libre utilización.





**Figura 7**  
Inventario General en Granja

GRANJA:

POBLACIÓN:

DESCRIPCIÓN	ESPECIFICACIÓN	UND.	CANTIDADES			
			BUENO	POR REPARAR	OBSOLETO	TOTAL
<b>1.-EQUIPO AVÍCOLA :</b>						
BALANZA RELOJ		UND.				
BALANZA DIGITAL SALTER (CAP.....KG)		UND.				
BALANZA GRAMERA (CAP .....KG)		UND.				
BEBEDERO DE VOLTEO DE 1 GALÓN	Tongo PVC	UND.				
PLATOS PARA BEBEDERO DE VOLTEO 1 GALÓN	PVC	UND.				
COMEDERO BANDEJA P/POLLO BB.		UND.				
COMEDERO INFANTIL	Minitolva	UND.				
COMEDERO TIPO POLLO	Plato BB	UND.				
COMEDERO TIPO POLLO	Plato Adulto	UND.				
COMEDERO TIPO POLLO	Plato Unico	UND.				
TOLVAS PARA COMEDERO TIPO POLLO	Galv	UND.				
BEBEDERO TIPO CAMPANA		UND.				
BEBEDERO TIPO NIPLE (NIPLES)		UND.				
CRIDADORAS A GAS REFRACTARIAS		UND.				
CRIDADORAS A GAS TERMOSTÁTICAS		UND.				
CARRETILLA BUGUI		UND.				
CARRETILLA GUANERA		UND.				
LÁMPARA A GAS		UND.				
SILO GLV. 6 TM.		UND.				
SILO GLV. 8 TM.		UND.				
TERMÓMETRO DIGITAL		UND.				
TERMOHIGRÓMETROS		UND.				
BALONES DE GAS (45KG)		UND.				
CUCHARON GLV. 5 KG.		UND.				
<b>2.- EQUIPOS Y HERRAMIENTAS VARIOS :</b>						
BOMBA FUMIGADORA		UND.				
CEBADERO DE PVC		UND.				
CLORÍMETRO		KIT.				
THERMA A GAS DE 10 LTS. CAP.		UND.				
THERMA A GAS DE 5 LTS. CAP.		UND.				
LAMPA CUCHARA		UND.				
LAMPA GUANERA		UND.				
LAMPA RECTA		UND.				
MOCHILA FUMIGADORA		UND.				
RASTRILLO SIMPLE		UND.				
RASTRILLO TIPO ARADO		UND.				
WINCHA		UND.				
ALICATE		UND.				
MARTILLO		UND.				
ARCO DE SIERRA		UND.				
LANZA LLAMAS + MANGUERA		UND.				
EXTINTORES		UND.				
MASCARILLAS		UND.				

Nota. Elaboración Propia

En la figura 7, representa un modelo de inventario de productos necesarios en granja, las cuales se deberán contar con stock y en buen estado para la crianza de aves dentro en granjas, con la finalidad de obtener resultados favorables para la venta de aves vivas.

- Indicador.3.2 Ejecución de compras

Toda compra se realiza desde el requerimiento, es decir, una necesidad; según Sangri (2014) plantea que, se puede dar un pequeño cronograma Nacimiento, Crecimiento y Terminación. Se puede definir que el nacimiento hace referencia cuando se requiere un insumo, el crecimiento cuando se obtiene propuestas de proveedores teniendo como resultado cotizaciones, en las cual el comprador procede al pedido (orden de compra) y finaliza con la emisión de factura. Y finalmente la Terminación se define en la cancelación de la factura emitida por parte del proveedor realizándose el pago definido.

- Indicador.3.3 Tiempo promedio de pedido

Según Romero (2012), afirma que el tiempo promedio de pedido corresponde al tiempo en la cual el producto o material necesita para su traslado conformado por toda una cadena de valor de principio a fin, es decir, es el tiempo de abastecimiento el cual ocurre desde que el comprador genera su solicitud hasta la llegada en granja o la atención de venta hasta la llegada al cliente.

- Indicador.3.4 Almacén

Según De Diego (2015) determina que, el almacén es un área física donde almacena, recepciona y custodia la conservación de productos, y despacho de las mercancías. Es decir, es un entorno en el que una empresa almacena

productos/materias primas de cualquier campo o proceso en grandes o pequeñas cantidades.

- Indicador.3.5 Distribución

Según Giraldo (2013) indica que, Independientemente del sistema de costos utilizado, los costos de distribución están determinados por cuatro factores principales: producto y canal de mercadeo, valor del producto, tamaño de la organización y nivel de servicio.

- Indicador.3.6 Transporte de Abastecimiento

Para elegir el mejor proveedor de servicios de entrega de productos para su empresa, debe considerar los siguientes factores:

a) Tipo de producto. Determinar si un producto es perecedero, frágil o peligroso para la salud permitirá verificar las condiciones del proveedor y la atención segura.

b) Objetivos. ¿Qué espera lograr con el reclutamiento? ¿Quieres acortar el tiempo de entrega? ¿Condiciones de transferencia? La empresa debe identificar tus metas y proporcionar soluciones adecuadas.

c) Condiciones de entrega. Se debe tener en cuenta el tamaño del pedido, el origen y destino, así como las condiciones de mantenimiento. ¿Puede la empresa cumplir con estos requisitos?

d) Presupuesto. Finalmente, debes considerar cuál es tu presupuesto para este tipo de eventos. De esa manera, puede considerar opciones relacionadas.

### **2.2.3.2. Logística**

Según Philip Kotler (2012) determina que, la logística consiste en tareas relacionadas con la planificación, ejecución y gestión del flujo físico de materiales y productos terminados desde su punto de origen hasta el usuario o cliente final. Se da a entender que se considera que los clientes cuentan con un margen de ganancia y busca beneficios para la empresa.

Según Gómez (2014) plantea que, la logística implica la planificación y ejecución de las diversas actividades que dan lugar a cualquier proyecto, es decir, es un total del proceso en la cual se consideran variables que definen el proyecto, estableciendo las relaciones que existen entre ellas, como la entrega, el almacenamiento, la distribución, etc.

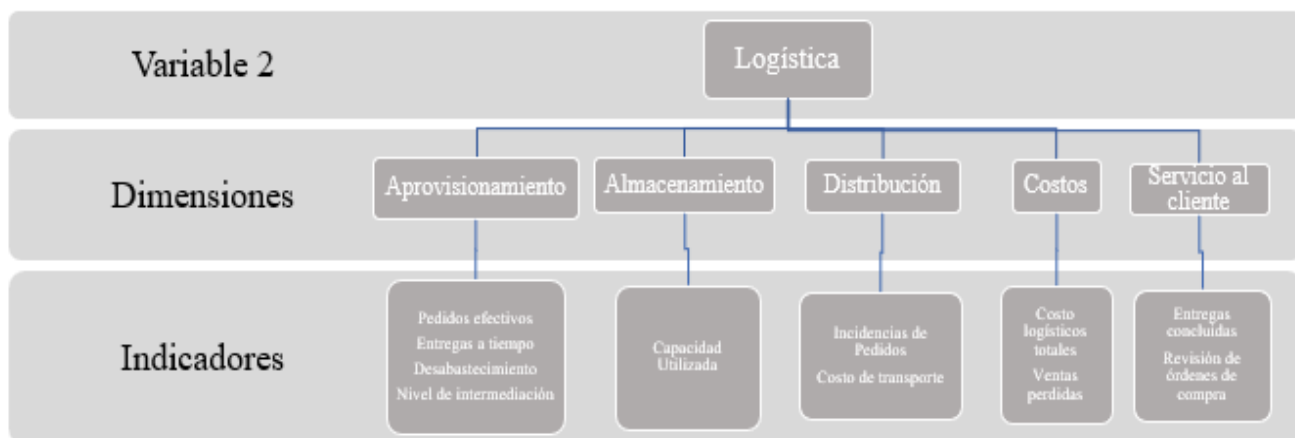
Según Soret (2010) determina que, la logística es una parte del proceso de gestión de la cadena de suministro que es responsable de la planificación, implementación y control efectivos del almacenamiento, flujo directo e inverso de bienes y servicios de una empresa u organización. El objetivo es satisfacer las expectativas de los consumidores y/o usuarios finales. Se basa en la variedad de actividades.

Según Hurtado (2018) define que, la logística consiste en planear, implementar y controlar los procesos de productos en proceso y con el objetivo de satisfacer los requerimientos/necesidades del cliente o usuario. En otras palabras, el concepto

implica no solo entregar el producto, sino también entregar el producto correcto en la cantidad correcta en el lugar correcto, en el momento correcto ya un precio razonable para satisfacer las necesidades del cliente o usuario.

Según Mora (2010) define que, la logística es una actividad que consta de varias disciplinas que conectan diferentes áreas, desde la planificación de compras hasta el servicio postventa; a saber, mediante el suministro de materias primas; planificación y gestión de la producción; almacenamiento, manipulación y gestión de inventarios, embalaje, embalaje, transporte, logística y flujo de información.

**Figura 8**  
*Esquema de Variable 2: Logística*



Nota. Elaboración Propia.

La Figura 3, representa el esquema de las dimensiones e indicadores que conforman a la variable 2, Logística.

### Dimensión 1: Aprovisionamiento

Según Guersney (2022) determina que, el aprovisionamiento es el proceso por el cual las empresas cuenta con la labor de conseguir los materiales y los servicios que se necesiten. Hay dos tipos principales: el directo (materiales para el producto final) y el indirecto (orientadas al servicio tercerizado).

#### - Indicador 1.1: Pedidos efectivos

Hace referencia a aquellos pedidos, ordenes de compras realizadas a tiempo, es decir, realizan la entrega sin observaciones.

#### - Indicador 1.2: Entregas a tiempo

Según Iglesias (2019) determina que este indicador mide el cumplimiento de compromiso de la tiempo y hora de entrega realizada entre el distribuidor y comprador. Calcula desde el inicio del requerimiento hasta la llegada de suministros al usuario final.

$$\% \text{ entregas a tiempo} = \frac{\# \text{ pedidos entregados a tiempo}}{\# \text{ total de pedidos entregados}} \times 100 \%$$

#### - Indicador 1.3: Desabastecimiento

El desabastecimiento es un indicador que puede ocurrir en cualquier mercado Existen factores que pueden ocasionar un déficit para el abastecimiento de productos. Los factores que originan un desabastecimiento son:

- Controles de tiempo: El gobierno fija precio menor al del mercado ocasionando una alteración al sistema de precio de la economía.

- Incremento de la demanda: Es aquel aumento inesperado en la demanda de un producto.
- Disminución de la oferta: Los escasos de insumos y/o productos generan la reducción de oferta para los clientes y proveedores.
- Indicador 1.4: Nivel de intermediación

Son aquellas empresas que cuentan con apoyo del estado u organizaciones y de manera paralela entregan de manera de préstamo a quienes necesiten los recursos económicos.

#### Dimensión 2: Almacenamiento

Serna y Gonzales (2018) plantea que, un almacén de materias primas, donde se almacenan todos los materiales necesarios para la elaboración del producto. Un almacén bien estructurado y organizado es esencial para garantizar que los materiales de fabricación y otras áreas se entreguen en la cantidad y calidad requeridas.

- Indicador 2.1: Capacidad Utilizada

Este indicador mide el porcentaje de la producción potencial de una organización que se está realizando realmente. Es decir, hace referencia al máximo volumen de bienes que se encuentran en la empresa, en la cual el objetivo es utilizarlo para satisfacer el incremento inmediato de la demanda.

#### Dimensión 3: Distribución

Según González, et al., (2020) manifiesta se encuentra en la organización de la distribución, la comercialización de materiales, capital, mano de obra, tecnología y

recursos de información, la ampliación del ámbito de trabajo y el logro de las metas previstas.

- Indicador 3.1: Incidencias de Pedidos

Los incidentes son aquellas posibilidades en la cual la mercadería cuente con demoras de envío de productos y traslados teniendo como resultado el incumplimiento de entregas.

- Indicador 3.2: Costo de transporte

Este indicador se refiere a la medición del desempeño, seguimiento y optimización de los procesos logísticos que aseguran el movimiento de materias primas, productos terminados y todos los bienes en la cadena de transporte.

Según Gonzáles (2016) determina que el transporte es fundamental en la programación y dirección de un diseño integrado de gestión de logística.

**Figura 9**

*Incidencia de pedido*





Nota. Elaboración propia

#### Dimensión 4: Costos

Según Guevara (2020) determina que estos costos incluyen el almacenamiento de productos, que están sujetos a componentes de valor. El valor unitario del producto en depósito y/o almacén es una cuestión de mercadería de proveedores externos, por supuesto, el precio a pagar por el producto.

##### - Indicador 4.1: Costo logísticos totales

Según Estrada (2010) afirma que estos, son los coste en los que incide una empresa u organización para garantizar un determinado nivel de servicio a sus clientes y proveedores.

- Indicador 4.2: Ventas perdidas

Las ventas perdidas hacen referencia a aquellas ventas que no se llegaron a realizar, es decir, productos que se dejaron de vender. Pueden relacionarse por la falta de stock, quiebre de inventarios y baja satisfacción del cliente final.

Dimensión 5: Servicio al cliente

Según Sangri (2014) determina el servicio como el conjunto de acciones, beneficios o satisfacción que se brinda para su venta o referente a ventas.

Atender al cliente es brindar una satisfacción la cual es una estrategia que las empresas diseñan y se caracterizan con sus competidores.

- Indicador 5.1: Entregas concluidas

Es aquel indicador que mide el nivel de participación de pedidos que fueron entregados dentro del plazo acordado con el cliente, es decir, son aquellas atenciones que llegaron a tiempo y lugar solicitado.

- Indicador 5.2: Revisión de órdenes de compra

Un pedido u orden de compra es el comienzo de cualquier transacción entre un cliente y un proveedor. Este proceso implica revisar la dignidad y crear procesos internos para los clientes o usuarios finales.

### 2.3. Estado del Arte

La teoría de la gestión de compras revisadas en el presente trabajo cuenta como objetivos generales un papel fundamental dentro de las técnicas productivas de una empresa, en base a la teoría de la autora Heredia, la gestión de compras es un proceso de planeación, cumplimiento y control y seguimiento de todas y cada una de los movimientos u acciones relacionadas directa y secundariamente con la adquisición de la empresa.

En base la teoría del autor Arenal, determina que la gestión de compras está conformada por realización de compras desde la provisión y negociación de compra hasta la entrega de producto al usuario final y/o cliente. Basándose en el flujo de compra de inicio a fin.

Con respecto a la teoría de la autora Escudero se define que la gestión de compras se basa en la recepción de materiales del usuario, buscar proveedores y gestionar lo necesario para el abastecimiento y lleguen al inventario de la empresa, es importante considerar esta teoría se basa principalmente en la calidad, proveedores y abastecimiento de las compras; en analizar, estudiar al proveedor en seguimientos y envíos; y en la búsqueda de soluciones para las mejores propuestas para la empresa reduciendo costos.

La gestión de compra de acuerdo con el autor Martínez, define su teoría en que la compañía consiste en una serie de factores en la cual su abastecimiento se basa en

compra de productos externos a mayor volumen y mejor precio, considerando las compras a corto plazo con una proyección para las áreas involucradas de la empresa. Es así como el objetivo final es obtener mayor rentabilidad de los gastos generados de la producción de la empresa.

La gestión de compra de acuerdo con el autor Bureau define su teoría basada en una formación, previsión y control de actividades. La buena gestión de compras influye principalmente a la calidad, su eficiencia y por extensión la situación económica de la empresa es así que el objetivo principal del autor es adquirir productos de calidad para obtener resultados de calidad.

Según la teoría de la logística de Philip Kotler, la logística consiste en las tareas de planificar, ejecutar y controlar el flujo físico de bienes y servicios, desde la demanda de bienes o servicios hasta el punto de consumo, con el objetivo de cumplir el fin. demanda de los usuarios y/o consumidores.

La logística de acuerdo con el autor Gómez plantea que, es un cúmulo de actividades en la cual ponen en marcha para la realización de un proyecto, es decir, depende la estructura del negocio u organización de la empresa incluyen actividades como el abastecimiento de materiales, producción, almacén y comercialización de productos.

La logística de acuerdo con el autor Soret define que, se encomienda de planificar, implementar y controlar las diferentes actividades que son parte de la cadena de

suministro, es decir, de manera eficientemente y segura se realizan el seguimiento de almacenaje y flujos directos que corresponden para el abastecimiento de la adquisición de bienes y/o servicios para la empresa de manera interna que incluyen las áreas conformadas por la empresa y de manera externa, consiste a las actividades que se integran a la cadena de suministro como transporte, distribución, almacenaje, etc.

La logística de acuerdo con el autor Hurtado indica que, no solo significa adquirir correctamente o tener una unidad de transportes para la distribución, sino hace referencia que incluye muchas variables como costo, tiempo, cantidad, calidad, localización, etc, es decir, depende mucho de la estrategia logística por el giro de la empresa u organización como retail o empresa de fabricación. El objetivo es considerar las actividades logísticas a través de diversas actividades en la empresa y utilizarlo como un concepto de gestión operativa logística y tener productos y flujo de personal efectivos y rentables.

La logística de acuerdo con el autor Mora define que, no solo es una actividad funcional sino un modelo y un sistema referencial. Asimismo, los autores señalan que la logística no es una función operativa, sino un mecanismo de planificación que puede ayudar al consumidor y/o usuario a reducir el nivel de incertidumbre en la cadena de suministro. El objetivo es utilizar diversas actividades y conocimientos relacionados con la gestión y el control de los flujos físicos y de información en la organización.

#### 2.4. Definición de términos básicos

- **Gestión de Compras:** La función de optimización de recepción de solicitudes de los materiales necesarios, búsqueda de proveedores y llegada de productos al almacén de la empresa. (Escudero, 2019).
- **Compras:** suministro de bienes y/o servicios a introducir en la cadena productiva debe ser entregado en la cantidad y tiempo requerido, al precio acordado y en sitio (Heredía, 2013).
- **Logística:** Actividad empresarial que tiene como propósito satisfacer las necesidades del cliente, suministrando productos y servicios (Escudero, 2019).
- **Gestión de Inventario:** Procesos de gestión de inventario para que las cantidades se puedan reducir sin comprometer el servicio al cliente. (Cespón Castro, 2012).
- **Cadena de Suministro:** Es una sucesión de acciones, realizadas dentro de una compañía, para obtener utilidades y satisfacer a sus clientes (Chávez ,2012).
- **Proveedores:** Son importantes para una empresa, proporcionan el bien o servicio solicitado para la satisfacción del cliente o usuario final (Achilles ,2014).
- **Foda Cruzado:** Mecanismo para la adquisición de decisiones de una empresa para los gerentes, en la cual se relacionan e interactúan sus cuatro tipos de habilidades solucionando o dar posibles soluciones al problema diagnosticado (Humphrey,2014)
- **Supply Chain Management:** Cadena de abastecimiento conformado por 3 procesos macros que son gestión de vendedores, proceso interno del abastecimiento de procesos y gestión de compradores (Chopra y Meindl,2014)

### **CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1. Hipótesis y/o supuestos básicos**

##### **3.1.1. Hipótesis**

H1: La gestión de compra y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

H<sub>0</sub>: La gestión de compra y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

##### **3.1.2. Hipótesis Especificas**

He1: El proveedor y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He1<sub>0</sub>: El proveedor y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He2: La calidad y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He2<sub>0</sub>: La calidad y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He3: El abastecimiento y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He3<sub>0</sub>: El abastecimiento y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

### **3.2. Variables de estudio y su operacionalización**

Las variables identificadas para la presenta investigación son las siguientes:

- Variable 1: Gestión de compra

Según Escudero (2019) determina que, la gestión de compras cumple la función de atender los requerimientos por los materiales necesarios, buscar proveedores y realizar las coordinaciones necesarias para que la mercadería adquirida llegue al almacén de la empresa en condiciones de calidad, es decir en base a la calidad del producto o servicio, la oferta del proveedor y la contratación, en la avicultura es



importante que el proveedor entre en contratos de suministro y/o mantenimiento de servicios para optimizar las funciones de gestión de compras.

- Variable 2: Logística

Según Mora (2010) define que, la logística es una actividad interdisciplinaria que coordina diferentes áreas de una empresa, con el objetivo de entender la trazabilidad de los productos, desde la planificación del aprovisionamiento y compra de productos hasta el servicio postventa; es decir, las tareas de logística incluyen el suministro de materias primas, la planificación y gestión de la producción; almacenaje, manipulación (almacenes) y gestión de almacenes, embalaje, embalaje, transporte, logística y flujo de información.

**Tabla 4**  
*Matriz de Operacionalización*

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Definición Operacional	Indicadores	Escala de Medición	Item
Gestión de Compra	Según Escudero (2019) determina que, la gestión de compras cumple la función de recibir las solicitudes de los materiales necesarios, buscar proveedores y realizar las gestiones necesarias para que los productos adquiridos lleguen al inventario de la empresa con calidad	Proveedor	Proporcionan el bien o servicio solicitado para la satisfacción del cliente	Selección de proveedor Evaluación de proveedor Negociación de precios Garantías del proveedor Tiempo de entrega	Encuesta - Likert	1 - 4
		Calidad	La calidad se vincula con el valor y la satisfacción del cliente.	Costes de mantenimientos Estándares de calidad Capacidad de servicio Gestión de los pedidos Valoración de ventas		5 - 9
		Abastecimiento	Es el conjunto de actividades, instalaciones y medios de distribución son la base fundamental para el proceso de ventas de un producto	Inventario Ejecución de compras Tiempo promedio de pedidos Almacén Distribución Transporte de abastecimiento		10 - 15
Logística	Mora (2010) formula la siguiente definición conceptual, la gestión logística es una actividad interdisciplinaria que es vinculante con diferentes áreas de la empresa, teniendo a la programación de compras como primer punto hasta llegar al servicio postventa; la planificación y gestión de la producción, el almacenamiento, manipuleo y gestión de stock, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información.	Aprovisionamiento	Proceso para conseguir los materiales y los servicios que se necesitan. En donde todos los materiales necesarios para la fabricación y almacenaje de productos.	Pedidos efectivos Entregas a tiempo Desabastecimiento Nivel de intermediación	Encuesta - Likert	16 - 18
		Almacenamiento	Proceso para comercializar los recursos materiales, financieros, personas, tecnológicos y de información.	Capacidad Utilizada		19
		Distribución	El costo incluye aquellos gastos que se direccionan al producto.	Incidencias de pedido Costo de Transporte		20 - 21
		Costos	Conjunto de actividades, beneficios o satisfacción que se brinda para su venta.	Costo Logísticos Totales Ventas perdidas		22 - 23
		Servicio al cliente		Entregas Concluidas Revisión de ordenes de compra		24 - 25

Nota: Elaboración Propia.

### 3.3. Matriz operacionalización de variables

### 3.4. Matriz lógica de consistencia

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿De qué manera la gestión de compra se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre la gestión de compra y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	La gestión de compra y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	Gestión de compra	Proveedor	Selección de proveedor Evaluación de proveedor Negociación de precios Garantías del proveedor Tiempo de entrega	Tipo: Aplicada
				Calidad	Costes de mantenimientos Estándares de calidad Capacidad de servicio Gestión de los pedidos Valoración de ventas	Enfoque: Cuantitativo
				Abastecimiento	Inventario Ejecución de compras Tiempo promedio de pedidos Almacén Distribución Transporte de abastecimiento	Alcance: Descriptivo- Correlacional  Diseño: No experimental Corte: Transversal
PROBLEMA SECUNDARIOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPOTESIS ESPECÍFICOS				
¿De qué manera el proveedor se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre el proveedor y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	El proveedor y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.		Aprovisionamiento	Pedidos efectivos Entregas a tiempo Desabastecimiento Nivel de intermediación	Método: Hipotético-Deductivo
¿De qué manera la calidad se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre la calidad y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	La calidad y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	Logística	Almacenamiento	Capacidad Utilizada	Población: 70 personas Censo: 70 personas
¿De qué manera el abastecimiento se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre el abastecimiento y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	El abastecimiento y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.		Distribución	Incidencias de Pedidos Costo de transporte	Instrumento: Encuesta
				Costo	Costo logísticos totales Ventas perdidas	
				Servicio al cliente	Entregas concluidas Revisión de órdenes de compra	

Nota: Elaboración Propia.

**Tabla 5**  
*Matriz lógica de Consistencia*



## **CAPÍTULO IV: MÉTODOLOGÍA**

### **4.1 Tipo y método de investigación**

Según Hernández et al. (2014) determina que, la investigación es una mezcla de métodos sistemáticos, críticos y prácticos que se emplean al estudio de un fenómeno o problema.

El trabajo de investigación conformada por un tipo aplicada, con enfoque cuantitativo, descriptivo-correlacional, no experimental de corte transversal Esta información se tomó dentro de un periodo de tiempo ya que ayudó a evaluar la situación que enfrenta la empresa avícola en relación con el desarrollo de la gestión y logística de adquisiciones. En esta investigación se propone identificar las estrategias para las futuras crisis, brindando conocimientos válidos para mejorar la cadena de suministro y el abastecimiento oportuno dentro de granjas y distribución de pollos.

El tipo de instrumento conformado por encuesta de Likert permitió el analizar múltiples casos sin realizar un estudio en profundidad de cada caso.

### **4.2 Diseño específico de investigación**

Según Hernández (2014) determina que, el diseño hace referencia al plan que desea con la finalidad de responder al planteamiento del problema, es decir, es una estrategia para obtener información en la cual ayudará para dar conocimiento al planteamiento del problema.

Este presente proyecto de tesis está conformado por un diseño no experimental y de corte transversal, por consiguiente, la información fue recolectada por el personal presente dentro del proceso de producción de una empresa avícola de Lima, en la cual se aplicó la gestión de compras y su relación con logística en el proceso de producción de una avícola.

### **4.3 Población, Censo**

#### **4.3.1 Población**

Según el Instituto Nacional de Estadística e informática (INEI,2022) determina que una población es un conjunto de elementos a examinar, que pueden ser objetos, eventos, situaciones o grupos de personas.

Según Hernández et. al. (2006) indica que la población es un conjunto de casos, situaciones, intereses que coinciden con una serie de detalles.

La investigación considera la población a los trabajadores que se encuentran dentro del proceso del área de producción de una empresa avícola con proyección global en Lima, 2023.

#### **4.3.2 Censo**

Segun Westreicher (2020) define que el censo consiste en el cálculo de datos estadísticos sobre toda una población definida, es decir, es la recolección de información (datos) en la cual las características obtenidas son de mayor precisión, conformados por un grupo de personas.

#### 4.4 Instrumento de obtención de datos

La presente investigación se ejecutó mediante el instrumento de encuesta la cual consisten en un cuestionario de 25 preguntas, y en la que participaron trabajadores del área de producción de una empresa avícola en Lima.

Se informó a las personas encuestado el motivo y el propósito en la cual es necesario su opinión y sus respuestas con severidad posible. El tiempo de duración de la encuesta fue en promedio de 10 minutos, el motivo de considerar ese tiempo es para que el personal encuestado no se sienta aburrido y pueda realizar respuestas sin la severidad solicitada.

El cuestionario conformado por 25 preguntas se dividió de las siguientes maneras con sus indicadores:

**Tabla 6**  
*Matriz de Respuesta*

N#	INDICADORES	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	Selección de proveedor	1. ¿Considera usted que para la compra de productos los proveedores pasan por un proceso de selección y evaluación?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
	Evaluación de proveedor		<input type="radio"/> De acuerdo
2	Negociación de precios	2. ¿Considera usted que los precios de productos para granja van acorde al mercado avícola?	<input type="radio"/> Neutral
			<input type="radio"/> En desacuerdo
			<input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
			<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
			<input type="radio"/> De acuerdo
3	Garantías del proveedor	3. ¿Está de acuerdo que el proveedor nos brinde las garantías del producto?	<input type="radio"/> Neutral
			<input type="radio"/> En desacuerdo
			<input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
			<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
			<input type="radio"/> De acuerdo
4	Tiempo de entrega	4. ¿El proveedor cumple con el tiempo de entrega del producto o servicio solicitado en granja?	<input type="radio"/> Neutral
			<input type="radio"/> En desacuerdo
			<input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
			<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
			<input type="radio"/> De acuerdo

5	<b>Costes de mantenimientos</b>	5. ¿Se deberían realizar mayores muestreos en campo para salvaguardar la producción en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
6	<b>Estándares de calidad</b>	6. ¿El proveedor cuenta con certificación de Calidad o algún reconocimiento?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
7	<b>Capacidad de servicio</b>	7. ¿Considera usted que es necesario evaluar las granjas para obtener un mejor manejo en la capacidad de producción?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
8	<b>Gestión de los pedidos</b>	8. ¿El área de producción mantiene un programa proyectado para las campañas en la crianza de aves?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
9	<b>Valoración de ventas</b>	9. ¿Considera usted que es necesario considerar las ventas proyectadas de la campaña anterior para los siguientes meses?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
10	<b>Inventario</b>	10. ¿El supervisor en granja cuenta con un control de inventarios para los requerimientos mensuales?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
11	<b>Ejecución de compras</b>	11. ¿El encargado en granja cumple con la revisión de stock de almacén y coordina los requerimientos con el área de compras?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
12	<b>Tiempo promedio de pedidos</b>	12. ¿Considera usted que cumple con la solicitud a tiempo (de 1 a 6 días) de requerimientos para el abastecimiento en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
13	<b>Almacén</b>	13. ¿Considera usted que el almacén se encuentra en óptimas condiciones para el almacenamiento de productos?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo



14	Distribución	14. ¿Cuentan con los canales necesarios para la distribución de materiales y transporte de aves vivas?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
15	Transporte de abastecimiento	15. ¿Los productos transportados mediante el medio terrestre llegan en óptimas condiciones?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
16	Pedidos efectivos	16. ¿Considera usted que los requerimientos solicitados en las fechas correctas / establecidas han presentado mejores resultados en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
17	Desabastecimiento	17. ¿Considera usted que el quiebre de stock es debido a la falta de revisión de inventarios y solicitudes fuera de plazo para las compras?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
18	Nivel de intermediación	18. ¿Está de acuerdo con las campañas brindadas por el estado para el cuidado del personal en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
19	Capacidad Utilizada	19. ¿Considera usted que genera mayores ganancias mantener productos para la producción de cada campaña en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
20	Incidencias de Pedidos	20. ¿Las incidencias de atención en granja se ha incrementado por los cambios climatológicos?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
21	Costo de transporte	21. ¿Considera usted que la falta de productos en el área de producción incrementa el costo del transporte?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
22	Costos logísticos totales	22. ¿Considera usted que los costos logísticos por el almacenamiento excesivo de productos en granja perjudican a la empresa?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo

23	Ventas perdidas	23. ¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
24	Entregas concluidas	24. ¿Las entregas concluidas son resultados del crecimiento de aves vivas en óptimas condiciones?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
25	Revisión de órdenes de compra	25. ¿Considera usted que le información de requerimientos debe enviarse con anticipación para el mejor control de entrega de productos?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo

Nota. Elaboración propia

#### 4.4.1 Validez

Hernández et al (2014) define que es el valor que un instrumento en veracidad mide a la variable que se busca medir, es decir, es el reflejo de un dominio específico de contenido de lo que medimos.

La presente exploración fue validada mediante el juicio de expertos de la Universidad Ricardo Palma, con esta validación se buscó confirmar la fiabilidad de la investigación. Las personas indicadas para la validación son especialistas en el tema y de trayectoria reconocida.

**Tabla 7**  
*Validación de expertos*

N° Experto	Nombre de Experto	DNI	Especialidad
1	Mag. Alejandro Márquez Peirano	07704715	Logística
2	Mag. Ana María Vilchez Túpac	45792969	Logística
3	Mag. Renzo Daniel Minchola Guardia	45614158	Logística

Nota. Elaboración propia

#### 4.4.2 Confiabilidad

Según Córdova (2017) define que la herramienta es confiable cuando el resultado cuenta con capacidad conformada por cálculos exactos y existentes de una variable en instantes relativamente cercanos, es decir, para demostrar y obtener el nivel de confiabilidad de preguntas se extendieron unos análisis en base a prueba de piloto, acoplando las preguntas y adjudicando el alfa de Cronbach para justificar el coeficiente.

Según Hernández et al (2014) indica que es un instrumento de medición en la cual se refiere al grado que aplicamos para los trabajadores mediante el instrumento produciendo resultados iguales, es decir, mediante el Alfa de Cronbach se conoce la confiabilidad de la investigación debido que permite conocer el grado en que un instrumento genera resultados coherentes.

**Tabla 8**

*Interpretación del Coeficiente Alfa de Cronbach*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>Consistencia interna</b>
$0.9 \leq \alpha \leq 1$	Confiabilidad muy alta
$0.8 \leq \alpha < 0.89$	Confiabilidad alta
$0.7 \leq \alpha < 0.79$	Confiabilidad aceptable
$0.6 \leq \alpha < 0.69$	Confiabilidad baja
$0.5 \leq \alpha < 0.59$	Confiabilidad muy baja
$\alpha < 0.5$	Confiabilidad inaceptable

Nota: Valor mínimo de 0.8 para ser considerado prueba bien. Fuente: Sánchez y Martínez (2022)

Para el presente instrumento se mantuvo su información conformada por una base de datos, la cual utilizando las respuestas de los trabajadores de un área de producción del cuestionario se procedió a calcular la confiabilidad o fiabilidad a

**Tabla 9**  
*Resumen de procesamiento de casos*

		N	%
Casos	Valido	70	100
	Exchuido	0	0
	Total	70	100

Nota. Elaboración propia.

través del Alpha de Cronbach obtenido por el SPSS.

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0.824	25

Nota. Elaboración propia.

**Tabla 10**  
*Coefficiente de Alfa de Cronbach*

La Tabla 10 se muestra que el coeficiente de Alfa de Cronbach se encuentra en un 82.4%, es decir el coeficiente se encuentra dentro de los parámetros de confiabilidad alta, la cual indica que instrumento utilizado ha dado como resultado la confiabilidad o fiabilidad y validez para su aplicación.

#### 4.5 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Según Tamayo y Tamayo (2004) determina que la encuesta da como resultado aquellas respuestas que puede tener un problema en términos descriptivos, es decir, la recopilación de información.

Según Hernández et al. (2014) afirma que los instrumentos de medición son las herramientas en la cual el investigador utiliza para determinar los registros designados en las variables existentes.

El procedimiento de estudio en la investigación fue basado en la encuesta con la finalidad de recolectar información y de esa manera medir los indicadores de las variables. Se trasladó la información a hojas de cálculo del software Microsoft Excel para su respectiva descarga de información y luego analizarlo en el programa SPSS versión 27.

#### **4.6 Procedimiento de ejecución de estudio**

La presente investigación de tesis se condujo mediante el proceso de elaboración de cada etapa mencionada a continuación:

- La realización de la matriz AQP para identificar los problemas y elección del título de investigación.
- La realización del planteamiento de estudio, diagnóstico, pronóstico y control de pronóstico.
- La formulación del problema principal y secundarios, asimismo como los objetivos generales y específicos.
- La justificación, alcance y limitaciones del estudio.
- Búsqueda de antecedentes nacionales e internacionales.

- Elaboración del marco teórico, marco legal, marco histórico.
- Planteamiento de hipótesis general y específicas.
- Matriz de consistencia y operacionalización de las variables, asimismo como la metodología de la investigación.
- Creación de la metodología de la investigación.
- Formulación y validación del instrumento por juicio de expertos.
- Acopio de datos y análisis de resultados y elaboración del informe final.
- Creación del benchmarking y plan del mejoramiento de propuesta expuestas en la investigación, sustentación de conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN Y RESULTADOS

### 5.1. Análisis e interpretación de los resultados

#### 5.1.1 Análisis e interpretación de los resultados descriptivos

En continuidad, se mostrarán tablas y figuras que contribuyeron con el análisis descriptivo de los resultados obtenidos a través del cuestionario realizado a los trabajadores de una empresa avícola de un área de producción en Lima:

#### Pregunta 1:

##### Tabla 11

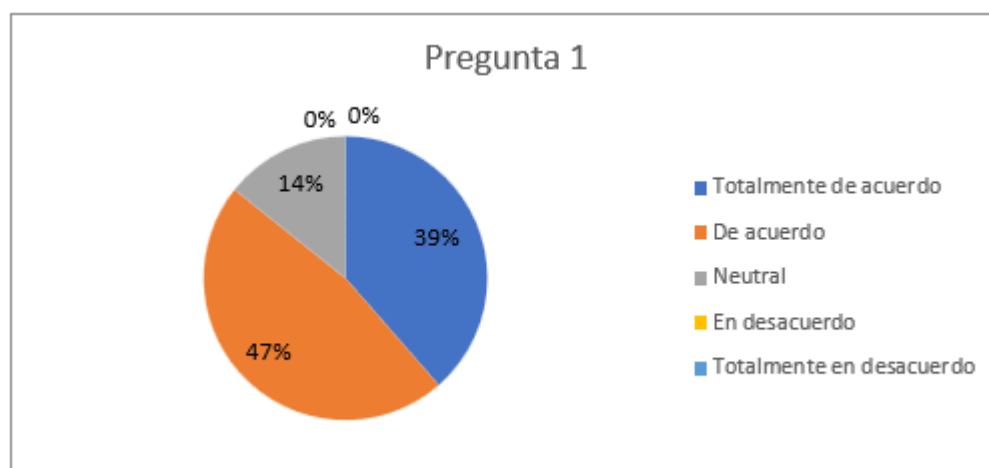
*¿Considera usted que para la compra de productos los proveedores pasan por un proceso de selección y evaluación?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	27	38.57
De acuerdo	33	47.14
Neutral	10	14.29
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

Nota. Elaboración propia.

**Figura 10**

*¿Considera usted que para la compra de productos los proveedores pasan por un proceso de selección y evaluación?*



Nota. Elaboración propia.

En la tabla 11 y figura 10 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Proveedor y a los indicadores selección y evaluación de proveedores, en las cuales el 39% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 47% son los trabajadores de acuerdo, 14% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.



**Pregunta 2:**

**Tabla 12**

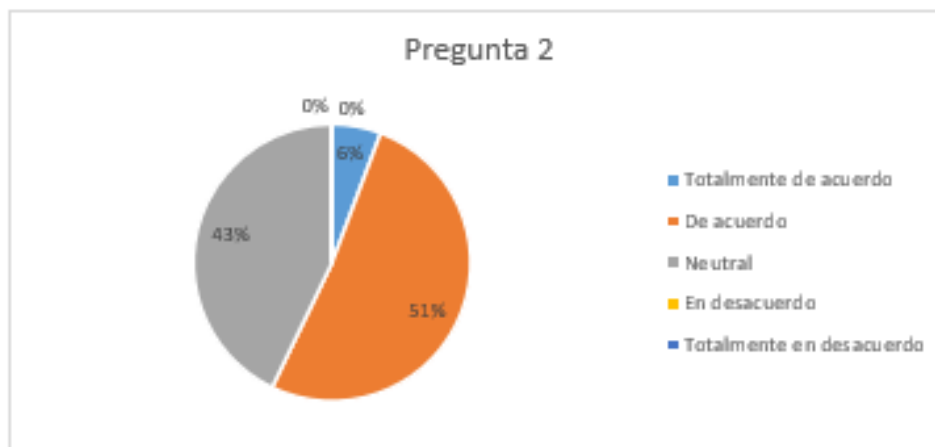
*¿Considera usted que los precios de productos para granja van acorde al mercado avícola?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	4	5.71
De acuerdo	36	51.43
Neutral	30	42.86
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

Nota. Elaboración propia.

**Figura 11**

*¿Considera usted que los precios de productos para granja van acorde al mercado avícola?*



Nota. Elaboración propia.

En la tabla 12 y figura 11 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Proveedor y al indicador negociación de precios, en la cual el 6% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 51% son los trabajadores de acuerdo, 43% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

### Pregunta 3:

**Tabla 13**

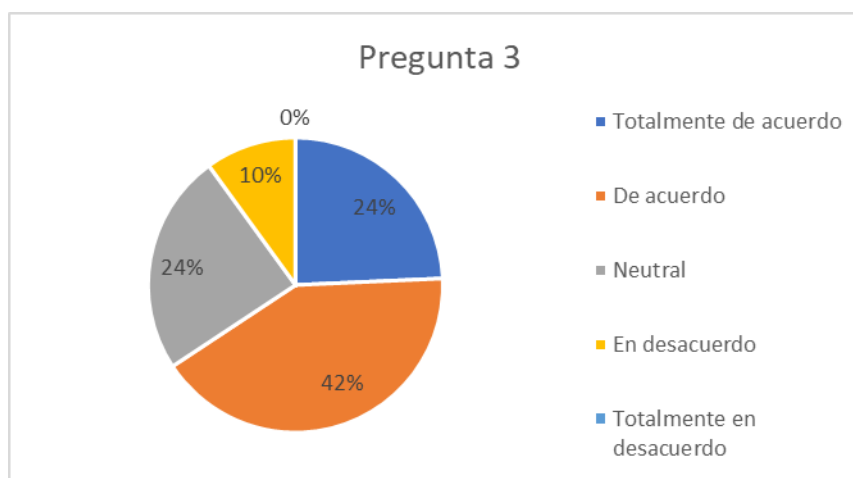
*¿Está de acuerdo que el proveedor nos brinde las garantías del producto?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	17	24.29
De acuerdo	29	41.43
Neutral	17	24.29
En desacuerdo	7	10.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

Nota. Elaboración propia.

**Figura 12**

*¿Está de acuerdo que el proveedor nos brinde las garantías del producto?*



Nota. Elaboración propia.

En la tabla 13 y figura 12 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Proveedor y al indicador garantías del proveedor, en la cual el 24% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 42% son los trabajadores de acuerdo, 24% son los trabajadores en posición neutral, 10% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

#### Pregunta 4:

**Tabla 14**

*¿El proveedor cumple con el tiempo de entrega del producto o servicio solicitado en granja?*

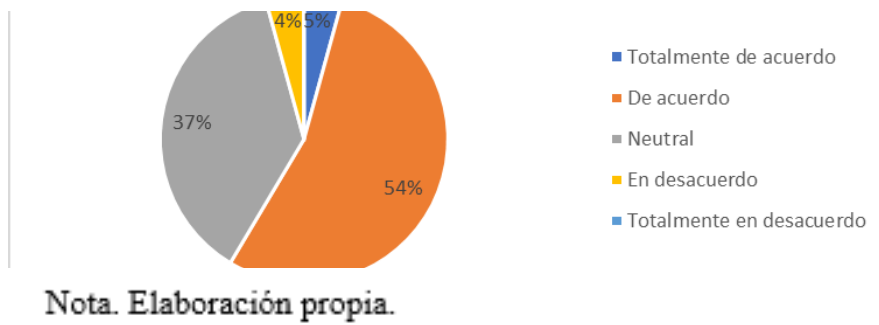
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	3	4.29
De acuerdo	38	54.29
Neutral	26	37.14
En desacuerdo	3	4.29
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

Nota. Elaboración propia

En la tabla 14 y figura 13 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la

**Figura 13**

*¿El proveedor cumple con el tiempo de entrega del producto o servicio solicitado en granja?*



dimensión Proveedor y al indicador tiempo de entrega, en la cual el 5% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 54% son los trabajadores de acuerdo, 37% son los trabajadores en posición neutral, 4% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 15**

*¿Se deberían realizar mayores muestreos en campo para salvaguardar la producción en granja?*

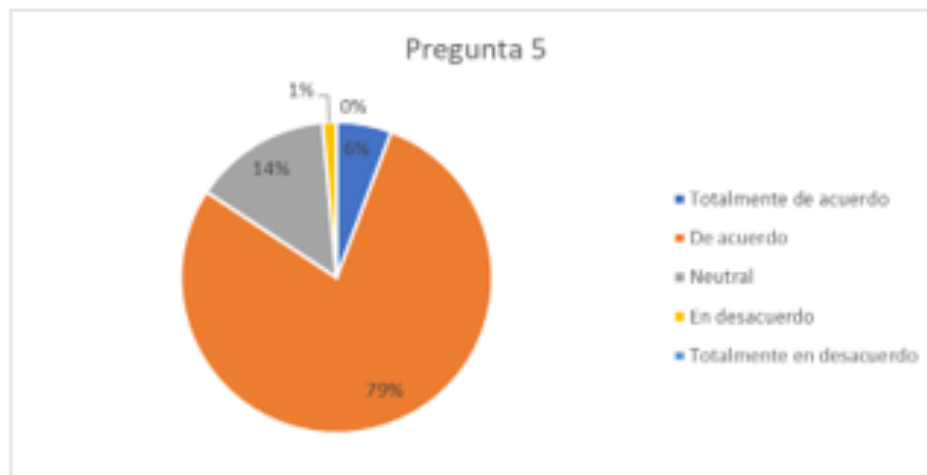
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	4	5.71
De acuerdo	55	78.57
Neutral	10	14.29
En desacuerdo	1	1.43
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

**Pregunta 5:**

Nota. Elaboración propia

**Figura 14**

*¿Se deberían realizar mayores muestreos en campo para salvaguardar la producción en granja?*



**Nota.** Elaboración propia

En la tabla 15 y figura 14 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Calidad y al indicador costes de mantenimiento, en la cual el 6% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 79% son los trabajadores de acuerdo, 14% son los trabajadores en posición neutral, 1% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 16**

*¿El proveedor cuenta con certificación de Calidad o algún reconocimiento?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	30	42.86
De acuerdo	22	31.43
Neutral	18	25.71
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

**Pregunta 6:**

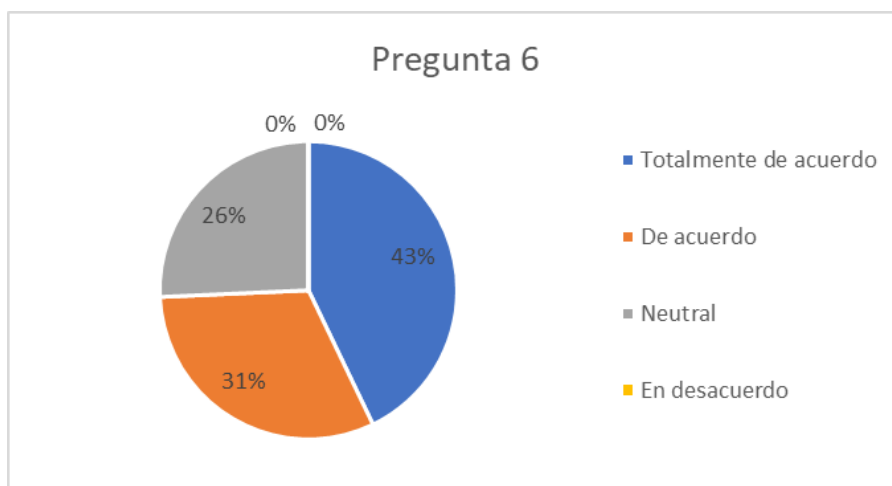
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 16 y figura 15 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Calidad y al indicador estándares de calidad, en las cuales el 43% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 31% son los trabajadores de acuerdo, 26% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en

**Figura 15**

*¿El proveedor cuenta con certificación de Calidad o algún reconocimiento?*



desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 17**

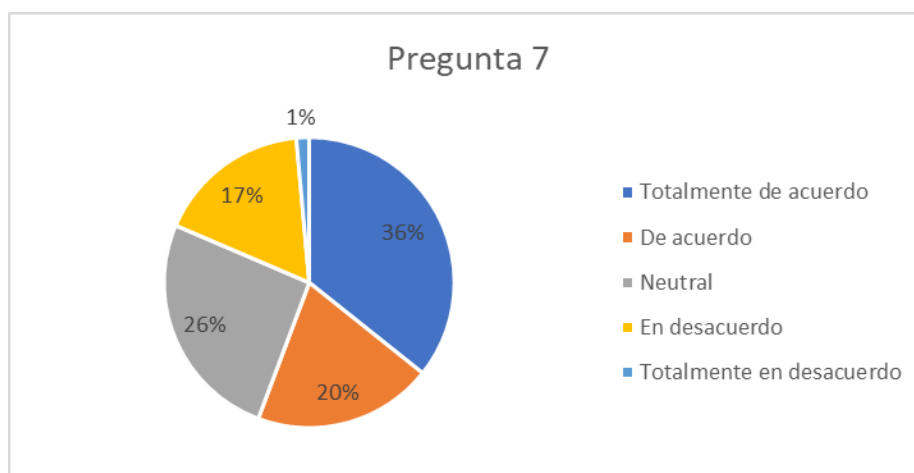
*¿Considera usted que es necesario evaluar las granjas para obtener un mejor manejo en la capacidad de producción?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	25	35.71
De acuerdo	14	20.00
Neutral	18	25.71
En desacuerdo	12	17.14
Totalmente en desacuerdo	1	1.43
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

Nota. Elaboración propia.

**Figura 16**

*¿Considera usted que es necesario evaluar las granjas para obtener un mejor manejo en la capacidad de producción?*



Nota. Elaboración propia.

**Pregunta 7:**

En la tabla 17 y figura 16 se aprecian los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Calidad y al indicador capacidad de servicio, en la cual el 36% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 20% son los trabajadores de acuerdo, 26% son los trabajadores en posición neutral, 17% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 1%.

**Pregunta 8:****Tabla 18**

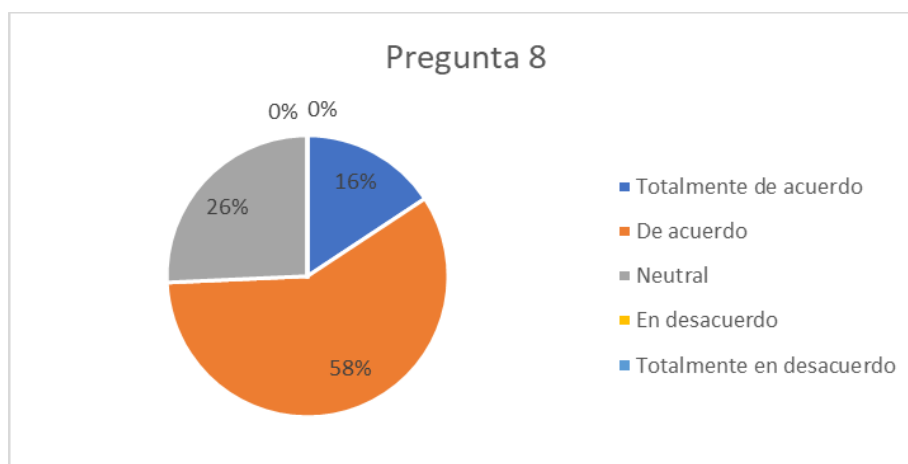
*¿El área de producción mantiene un programa proyectado para las campañas en la crianza de aves?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	11	15.71
De acuerdo	41	58.57
Neutral	18	25.71
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

Nota. Elaboración propia.

**Figura 17**

*¿El área de producción mantiene un programa proyectado para las campañas en la crianza de aves?*



Nota. Elaboración propia.

En la tabla 18 y figura 17 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Calidad y al indicador gestión de los pedidos, en las cuales el 16% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 58% son los trabajadores de acuerdo, 26% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.



**Tabla 19**

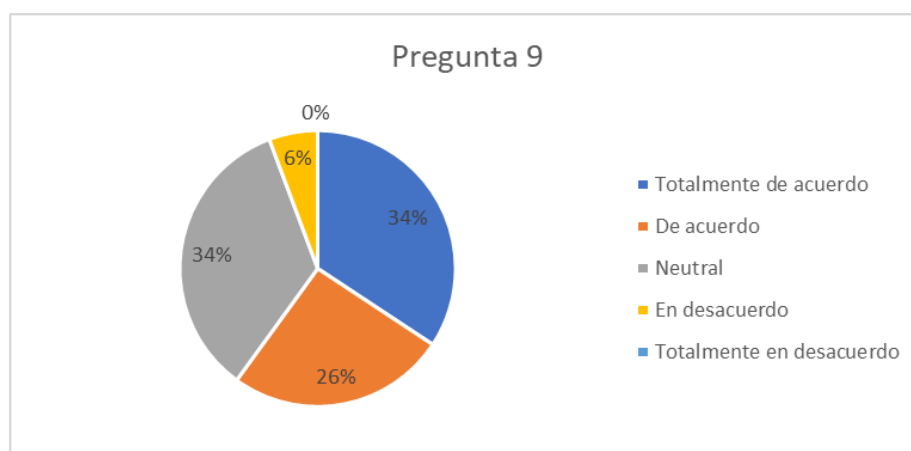
*¿Considera usted que es necesario considerar las ventas proyectadas de la campaña anterior para los siguientes meses?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	24	34.29
De acuerdo	18	25.71
Neutral	24	34.29
En desacuerdo	4	5.71
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

Nota. Elaboración propia

**Figura 18**

*¿Considera usted que es necesario considerar las ventas proyectadas de la campaña anterior para los siguientes meses?*

**Pregunta 9:**

Nota. Elaboración propia

En la tabla 19 y figura 18 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Calidad y al indicador valoración de ventas, en la cual el 34% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 26% son los trabajadores de acuerdo, 34% son los trabajadores en posición neutral, 6% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 1%.

**Pregunta 10:****Tabla 20**

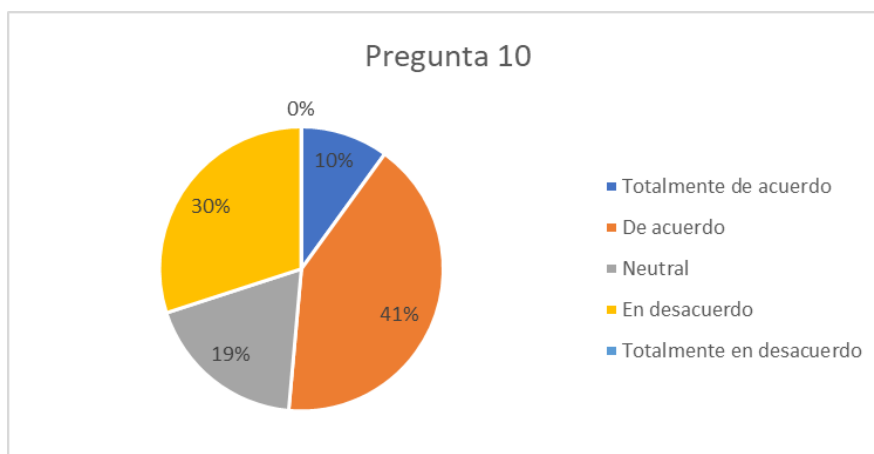
*¿El supervisor en granja cuenta con un control de inventarios para los requerimientos mensuales?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	7	10.00
De acuerdo	29	41.43
Neutral	13	18.57
En desacuerdo	21	30.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

Nota. Elaboración propia

**Figura 19**

*¿El supervisor en granja cuenta con un control de inventarios para los requerimientos mensuales?*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 20 y figura 19 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Abastecimiento y al indicador inventario, en la cual el 10% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 41% son los trabajadores de acuerdo, 19%

son los trabajadores en posición neutral, 30% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 21**

*¿El encargado en granja cumple con la revisión de stock de almacén y coordina los requerimientos con el área de compras?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	4	5.71
De acuerdo	32	45.71
Neutral	17	24.29
En desacuerdo	15	21.43
Totalmente en desacuerdo	2	2.86
Total	70	100.00

**Pregunta 11:**

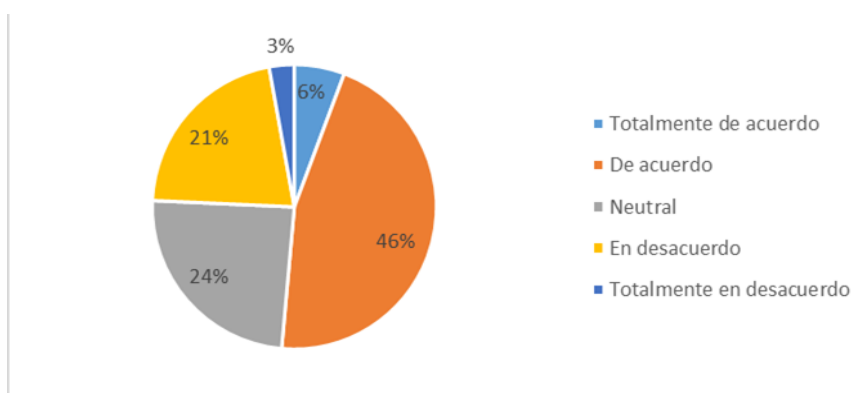
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 21 y figura 20 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Abastecimiento y al indicador ejecución de compras, en la cual el 6 % pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 46% son los trabajadores de

**Figura 20**

*¿El encargado en granja cumple con la revisión de stock de almacén y coordina los requerimientos con el área de compras?*



acuerdo, 24% son los trabajadores en posición neutral, 21% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 3%.

**Tabla 22**

*¿Considera usted que cumple con la solicitud a tiempo (de 1 a 6 días) de requerimientos para el abastecimiento en granja?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	11	15.71
De acuerdo	27	38.57
Neutral	25	35.71
En desacuerdo	7	10.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

**Pregunta 12:**

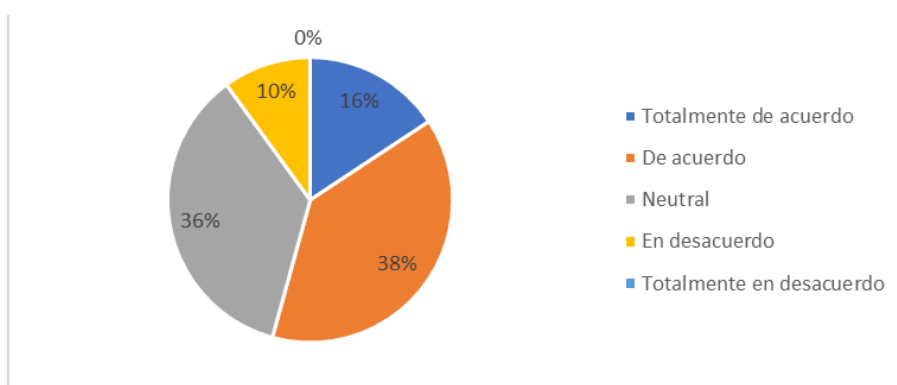
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 22 y figura 21 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Abastecimiento y al indicador tiempo promedio de pedidos, en la cual el 16% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 38% son los trabajadores de acuerdo, 36% son los trabajadores en posición neutral, 10% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Figura 21**

*¿Considera usted que cumple con la solicitud a tiempo (de 1 a 6 días) de requerimientos para el abastecimiento en granja?*



**Pregunta 13:**

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	9	12.86
De acuerdo	43	61.43
Neutral	10	14.29
En desacuerdo	8	11.43
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

Nota. Elaboración propia

**Tabla 23**

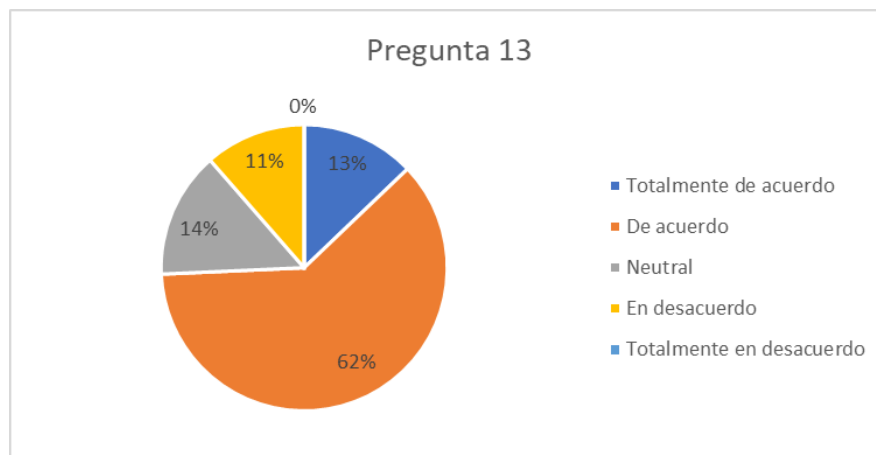
*¿Considera usted que el almacén se encuentra en óptimas condiciones para el almacenamiento de productos?*

Nota. Elaboración propia

En la tabla 23 y figura 22 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Abastecimiento y al indicador almacén, en la cual el 13% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 62% son los trabajadores de acuerdo, 14% son

**Figura 22**

*¿Considera usted que el almacén se encuentra en óptimas condiciones para el almacenamiento de productos?*



los trabajadores en posición neutral, 11% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

#### Pregunta 14:

**Tabla 24**

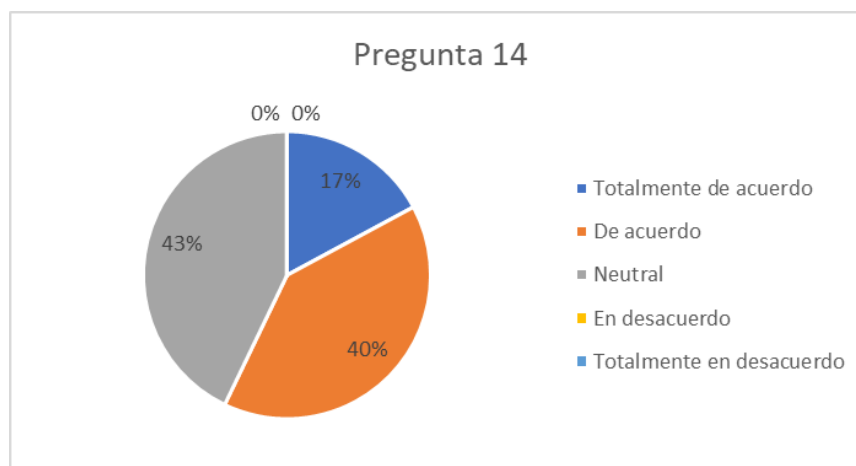
*¿Cuentan con los canales necesarios para la distribución de materiales y transporte de aves vivas?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	12	17.14
De acuerdo	28	40.00
Neutral	30	42.86
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

Nota: Elaboración propia

**Figura 23**

*¿Cuentan con los canales necesarios para la distribución de materiales y transporte de aves vivas?*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 24 y figura 23 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Abastecimiento y al indicador distribución, en las cuales el 17% pertenece

a los trabajadores totalmente de acuerdo, 40% son los trabajadores de acuerdo, 43% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 25**

*¿Los productos transportados mediante el medio terrestre llegan en óptimas condiciones?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	24	34.29
De acuerdo	34	48.57
Neutral	11	15.71
En desacuerdo	1	1.43
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

**Pregunta 15:**

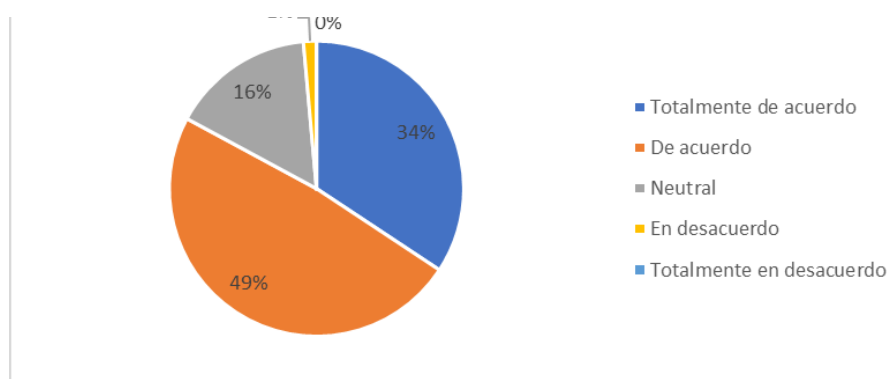
Nota: Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 25 y figura 24 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Abastecimiento y al indicador transporte de abastecimiento, en la cual el 34% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 49% son los trabajadores de acuerdo, 16% son los trabajadores en posición neutral, 1% son los trabajadores en

**Figura 24**

*¿Los productos transportados mediante el medio terrestre llegan en óptimas condiciones?*



desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

### Pregunta 16:

**Tabla 26**

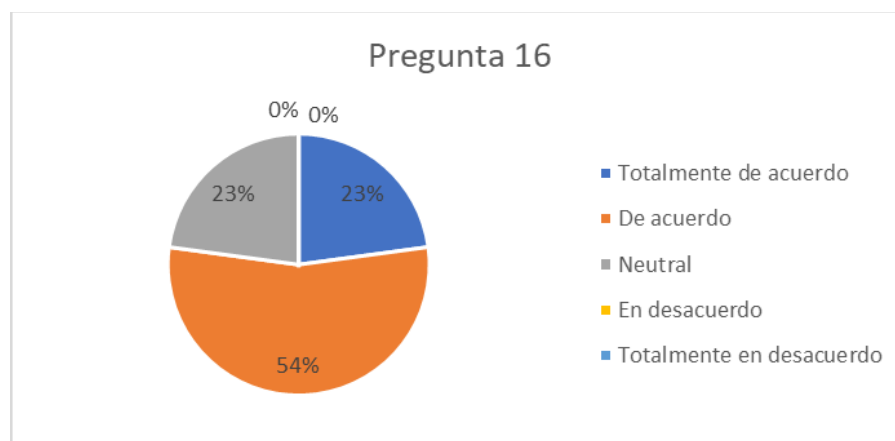
*¿Considera usted que los requerimientos solicitados en las fechas correctas / establecidas han presentado mejores resultados en granja?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	16	22.86
De acuerdo	38	54.29
Neutral	16	22.86
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

Nota. Elaboración propia

**Figura 25**

*¿Considera usted que los requerimientos solicitados en las fechas correctas / establecidas han presentado mejores resultados en granja?*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 26 y figura 25 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Aprovechamiento y al indicador pedidos efectivos, en las cuales el 23% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 54% son los trabajadores de



acuerdo, 23% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 27**

*¿Considera usted que el quiebre de stock es debido a la falta de revisión de inventarios y solicitudes fuera de plazo para las compras?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	27	38.57
De acuerdo	29	41.43
Neutral	11	15.71
En desacuerdo	3	4.29
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

**Pregunta 17:**

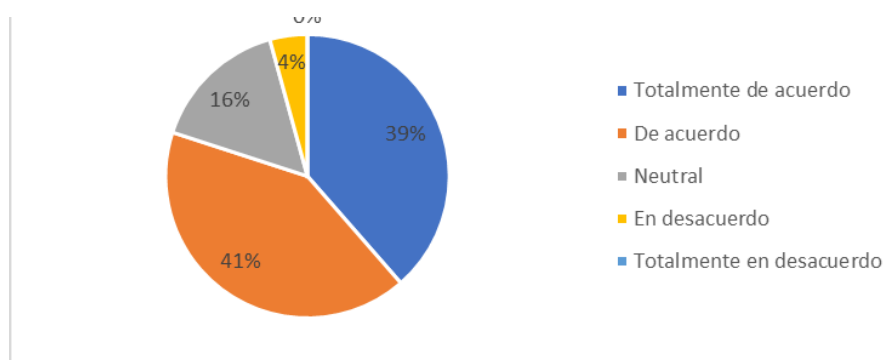
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 27 y figura 26 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Aprovisionamiento y al indicador desabastecimiento, en la cual el 39% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 41% son los trabajadores de acuerdo, 16% son los trabajadores en posición neutral, 4% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Figura 26**

*¿Considera usted que el quiebre de stock es debido a la falta de revisión de inventarios y solicitudes fuera de plazo para las compras?*



**Tabla 28**

*¿Está de acuerdo con las campañas brindadas por el estado para el cuidado del personal en granja?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	38	54.29
De acuerdo	15	21.43
Neutral	17	24.29
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

**Pregunta 18:**

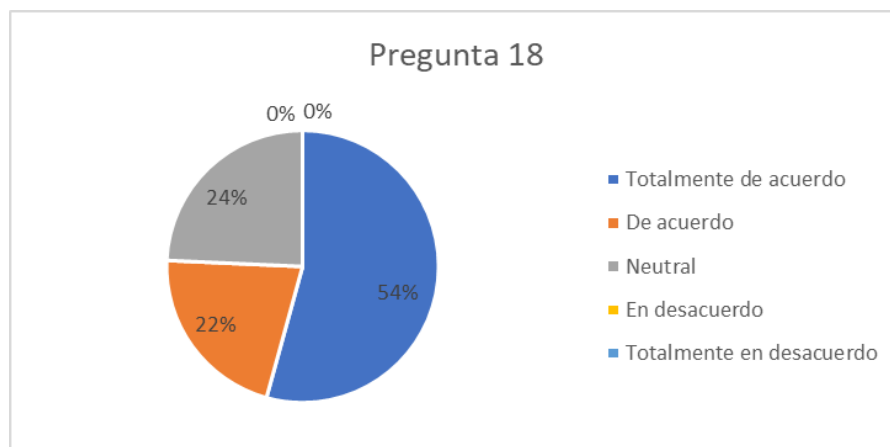
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 28 y figura 27 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Aprovechamiento y al indicador nivel de intermediación, en las cuales el 54% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 22% son los trabajadores de acuerdo, 24% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en

**Figura 27**

*¿Está de acuerdo con las campañas brindadas por el estado para el cuidado del personal en granja?*



desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

### Pregunta 19:

**Tabla 29**

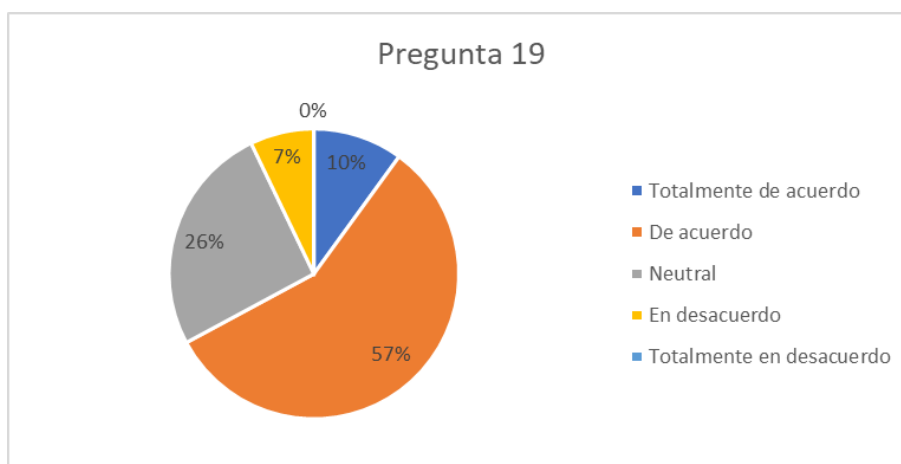
*¿Considera usted que genera mayores ganancias mantener productos para la producción de cada campaña en granja?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	7	10.00
De acuerdo	40	57.14
Neutral	18	25.71
En desacuerdo	5	7.14
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

Nota. Elaboración propia

**Figura 28**

*¿Considera usted que genera mayores ganancias mantener productos para la producción de cada campaña en granja?*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 29 y figura 28 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Almacenamiento y al indicador capacidad utilizada, en la cual el 10% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 57% son los trabajadores de

acuerdo, 26% son los trabajadores en posición neutral, 7% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

### Pregunta 20:

**Tabla 30**

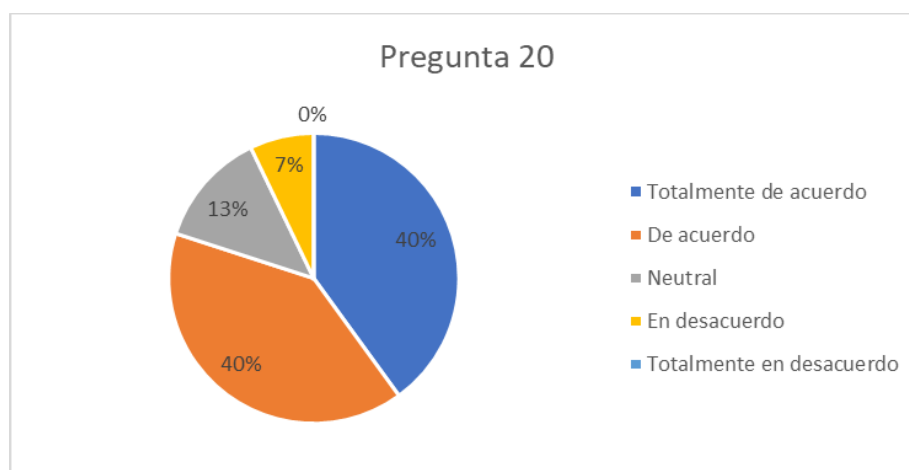
*¿Las incidencias de atención en granja se ha incrementado por los cambios climatológicos?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	28	40.00
De acuerdo	28	40.00
Neutral	9	12.86
En desacuerdo	5	7.14
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

Nota. Elaboración propia

**Figura 29**

*¿Las incidencias de atención en granja se ha incrementado por los cambios climatológicos?*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 30 y figura 29 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Distribución y al indicador incidencias de pedidos, en la cual el 40%

pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 40% son los trabajadores de acuerdo, 13% son los trabajadores en posición neutral, 7% son los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 31**

*¿Considera usted que la falta de productos en el área de producción incrementa el costo del transporte?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	5	7.14
De acuerdo	53	75.71
Neutral	12	17.14
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

Nota. Elaboración propia

**Pregunta 21:**

Nota. Elaboración propia

En la tabla 31 y figura 30 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Distribución y al indicador costo de transporte, en las cuales el 7% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 76% son los trabajadores de acuerdo, 17% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en

Pregunta 21

**Figura 30**

*¿Considera usted que la falta de productos en el área de producción incrementa el costo del transporte?*



desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 32**

*¿Considera usted que los costos logísticos por el almacenamiento excesivo de productos en granja perjudican a la empresa?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	23	32.86
De acuerdo	40	57.14
Neutral	7	10.00
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

**Pregunta 22:**

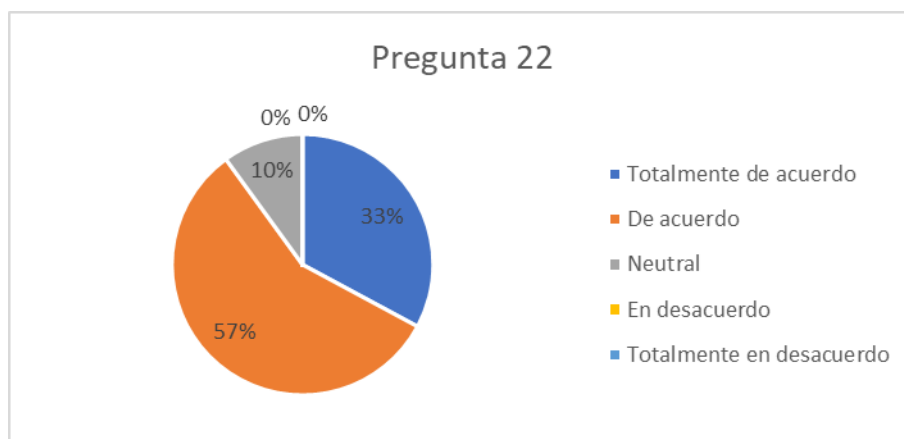
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 32 y figura 31 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Costo y al indicador costos logísticos totales, en las cuales el 33% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 57% son los trabajadores de acuerdo, 10% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en

**Figura 31**

*¿Considera usted que los costos logísticos por el almacenamiento excesivo de productos en granja perjudican a la empresa?*



desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 33**

*¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	11	15.71
De acuerdo	41	58.57
Neutral	17	24.29
En desacuerdo	1	1.43
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

**Pregunta 23:**

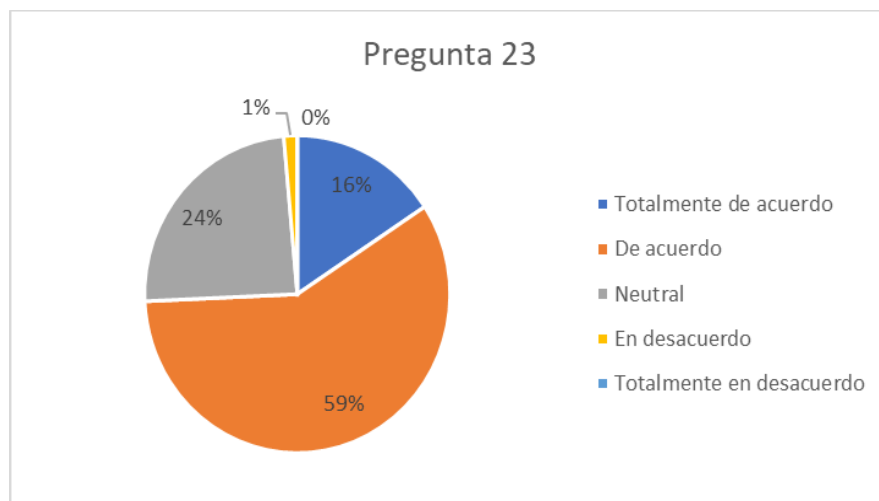
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 33 y figura 32 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Costo y al indicador ventas perdidas, en la cual el 16% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 59% son los trabajadores de acuerdo, 24% son los trabajadores en posición neutral, 1% son los trabajadores en desacuerdo y

**Figura 32**

*¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja?*



totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 34**

*¿Las entregas concluidas son resultados del crecimiento de aves vivas en óptimas condiciones?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	5	7.14
De acuerdo	58	82.86
Neutral	7	10.00
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

**Pregunta 24:**

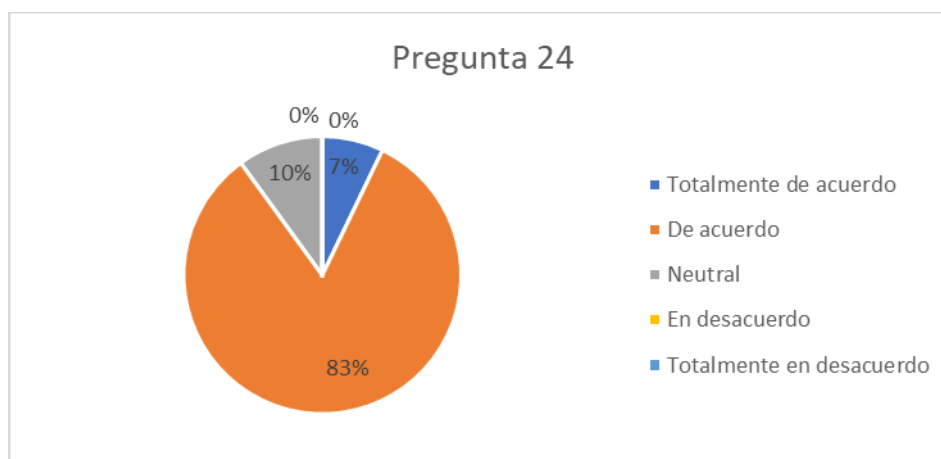
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 34 y figura 33 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Servicio al cliente y al indicador entregas concluidas, en las cuales el 7% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 83% son los trabajadores de acuerdo, 10% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en

**Figura 33**

*¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja?*





desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Tabla 35**

*¿Considera usted que le información de requerimientos debe enviarse con anticipación para el mejor control de entrega de productos?*

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente de acuerdo	34	48.57
De acuerdo	32	45.71
Neutral	4	5.71
En desacuerdo	0	0.00
Totalmente en desacuerdo	0	0.00
Total	70	100.00

**Pregunta 25:**

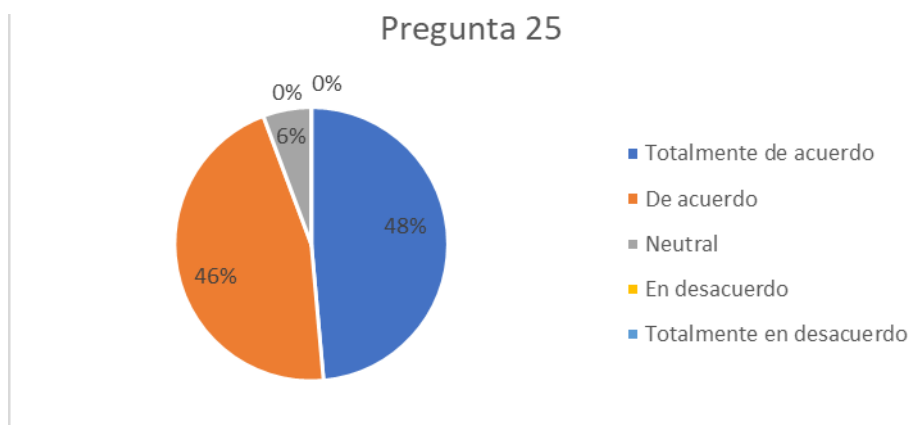
Nota. Elaboración propia

Nota. Elaboración propia

En la tabla 35 y figura 34 se observan los resultados descriptivos que pertenece a la dimensión Servicio al cliente y al indicador revisión de órdenes de compra, en las cuales el 48% pertenece a los trabajadores totalmente de acuerdo, 46% son los trabajadores de acuerdo, 6% son los trabajadores en posición neutral y los trabajadores en desacuerdo y totalmente en desacuerdo 0%.

**Figura 34**

*¿Considera usted que le información de requerimientos debe enviarse con anticipación para el mejor control de entrega de productos?*



## 5.2. Análisis e interpretación de los resultados inferenciales

### 5.2.1. Contrastación de hipótesis general

- H1 (hipótesis alternativa): La gestión de compra y la logística se relaciona significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023

- H<sub>0</sub> (hipótesis nula): La gestión de compra y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

**Tabla 36**

*Tabla cruzada de las variables Gestión de compra y Logística*

		Logística			
		Totalmente en desacuerdo	Totalmente de acuerdo	Total	
Gestión de compras	Totalmente en desacuerdo	Recuento	31	6	37
		% del total	44.3%	8.6%	52.9%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	33	33
		% del total	0.0%	47.1%	47.1%
Total		Recuento	31	39	70
		% del total	44.3%	55.7%	100.0%

Nota. Elaboración propia

**Tabla 37**

*Prueba de Chi- cuadrado de las variables Gestión de compras y Logística*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	<b>Valor</b>	<b>gl</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	49.626 <sup>a</sup>	1	<0.001
N de casos válidos	70		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5.

El recuento mínimo esperado es 14.61.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia

La tabla 37, muestra el valor del estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson que es 49.626 con un 1 de libertad, que resulta relevante ya que la significancia asintótica es <0.001, valor que es menor que el nivel de significancia  $\alpha=0.05$ , por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “La Gestión de compra y la Logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023”.

**Tabla 38**

*Medidas simétricas de las variables Gestión de compras y Logística*

<b>Medidas simétricas</b>			
		<b>Valor</b>	<b>Significación aproximada</b>
Nominal por Nominal	Coficiente de contingencia	0.644	<.001
N de casos válidos		70	

Nota. Elaboración propia

Así mismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.644, lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderadamente alta y significativa.

## 5.2.2. Contrastación de hipótesis específicas

### 5.2.2.1. Proveedor y Logística

He1 (hipótesis alternativa): El proveedor y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He1<sub>0</sub> (hipótesis nula): El proveedor y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

**Tabla 39**

*Tabla cruzada Proveedor y Logística*

		Logística		Total	
		Totalmente en desacuerdo	Totalmente de acuerdo		
Proveedor	Totalmente en desacuerdo	Recuento	29	12	41
		% del total	41.4%	17.1%	58.6%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	2	27	29
		% del total	2.9%	38.6%	41.4%
Total	Recuento	31	39	70	
	% del total	44.3%	55.7%	100.0%	

Nota. Elaboración propia

**Tabla 40***Prueba de Chi- cuadrado de Proveedor y Logística*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	<b>Valor</b>	<b>gl</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	28.053 <sup>a</sup>	1	<0.001
N de casos válidos	70		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5.

El recuento mínimo esperado es 12.84.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia

La tabla 40, muestra el valor estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson que es 28.053 con un 1 de libertad, que resulta relevante ya que la significancia asintótica es <0.001, valor que es menor que el nivel de significancia  $\alpha=0.05$ , por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “El proveedor y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023”.

**Tabla 41**  
*Medidas simétricas de Proveedor y Logística*

<b>Medidas simétricas</b>			
		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	0.535	<.001
<b>N de casos válidos</b>		<b>70</b>	

Nota. Elaboración propia

Así mismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.535, lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderada y significativa.

#### **5.2.2.2. Calidad y Logística**

He2 (hipótesis alternativa): La calidad y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He2<sub>0</sub> (hipótesis nula): La calidad y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

**Tabla 42**  
*Tabla cruzada Calidad y Logística*

		Logística			
		Totalmente en desacuerdo	Totalmente de acuerdo	Total	
Calidad	Totalmente en desacuerdo	Recuento	28	9	37
		% del total	40.0%	12.9%	52.9%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	3	30	33
		% del total	4.3%	42.9%	47.1%
Total	Recuento	31	39	70	
	% del total	44.3%	55.7%	100.0%	

Nota. Elaboración propia

**Tabla 43**  
*Prueba de Chi- cuadrado de Calidad y Logística*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	<b>Valor</b>	<b>gl</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	31.343 <sup>a</sup>	1	<0.001
N de casos válidos	70		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 14.61.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia

La tabla 43, muestra el valor estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson que es 31.343 con un 1 de libertad, que resulta relevante ya que la significancia asintótica es <0.001, valor que es menor que el nivel de significancia  $\alpha=0.05$ , por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “La Calidad y Logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023”.

**Tabla 44**  
*Medidas simétricas de Calidad y Logística*

<b>Medidas simétricas</b>			
		<b>Valor</b>	<b>Significación aproximada</b>
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	0.556	<.001
N de casos válidos		70	

Nota. Elaboración propia

Así mismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.556, lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderada y significativa.



### **5.2.2.3. Abastecimiento y Logística**

He3 (hipótesis alternativa): El abastecimiento y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

He<sub>30</sub> (hipótesis nula): El abastecimiento y la logística no se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.

**Tabla 46***Tabla cruzada Abastecimiento y Logística*

<b>Tabla cruzada D3-R*V2-R</b>					
		<b>Logística</b>			
			Totalmente en desacuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
Abastecimiento	Totalmente en desacuerdo	Recuento	29	13	42
		% del total	41.4%	18.6%	60.0%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	2	26	28
		% del total	2.9%	37.1%	40.0%
Total		Recuento	31	39	70
		% del total	44.3%	55.7%	100.0%

Nota. Elaboración propia

**Tabla 45***Prueba de Chi- cuadrado de Abastecimiento y Logística*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	<b>Valor</b>	<b>gl</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	26.093 <sup>a</sup>	1	<0.001
N de casos válidos	70		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 12.40.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia

La tabla 46, muestra el valor estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson que es 26.093 con un 1 de libertad, que resulta relevante ya que la significancia asintótica es <0.001, valor que es menor que el nivel de significancia  $\alpha=0.05$ , por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “El abastecimiento y la logística se relacionan significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023”.

<b>Medidas simétricas</b>			
		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	0.521	<.001
N de casos válidos		70	

Nota. Elaboracion propia

**Tabla 47**

*Medidas simétricas de Abastecimiento y Logística*

Así mismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.521, lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderada y significativa.

### 5.3 Discusión de Resultados

La encuesta se realizó mediante una herramienta de cuestionario virtual con 25 preguntas enviadas a los empleados del área de producción de una empresa avícola limeña con proyección global en Lima hasta el 2023. La encuesta fue realizada mediante el enlace en Google Forms se formuló 15 preguntas correspondientes a la variable 1 Gestión de compras y 10 interrogaciones correspondientes a la variable 2 Logística.

En lo que respecta a los objetivos generales, la relación de la investigación y la determinación entre la gestión de compras y logística en una empresa avícola con proyección global de Lima al 2023; Se puede saber que, si hay una relación entre las dos variables. Alfa de Cronbach denota el valor de 0.824, lo que confirma la confiabilidad del instrumento.

Resultados que se ven reflejados de igual forma en la investigación de Samaniego (2019) con su trabajo titulado “Propuesta de un proceso de aprovisionamiento para atender a los clientes de la empresa exportadora Ecoandino S.A.C. en el año 2018”, donde se comprueba una relación significativa y moderada entre las variables aprovisionamiento y atención al cliente, determinando como objetivo la gestión de interna y externa, es decir, que las áreas se encuentren informadas y alineados con el proceso de gestión de aprovisionamiento, compras.

Respecto al estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson de ambas variables es 49.626 y la significancia asintótica es  $<0.001$ , por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula y se afirmó la hipótesis alterna “La gestión de compra y la logística se relaciona significativamente en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023”.

Luego de analizar las variables y dimensiones descriptivos como inferencial, se han validado las hipótesis planteadas, demostrando la relación existente entre las dimensiones y la variable Logística. Los resultados obtenidos en la investigación para identificar la relación entre los proveedores y logística de una empresa avícola en Lima con proyección global, 2023, demostraron a través del análisis de datos un coeficiente de contingencia 0.535, lo que demuestra es que se obtuvo una relación significativa y moderada entre la dimensión 1 Proveedores y la variable 2 Logística.

Los resultados obtenidos en la investigación para identificar la relación entre la Calidad y logística de una empresa avícola en Lima con proyección global, 2023, demostraron a través del análisis de datos un coeficiente de contingencia 0.556, lo que demuestra es que se obtuvo una relación significativa y moderada entre la dimensión 2 y la variable 2.

Los resultados obtenidos en la investigación para identificar la relación entre el Abastecimiento y logística de una empresa avícola en Lima con proyección global, 2023, demostraron a través del análisis de datos un coeficiente de contingencia 0.521, lo que demuestra es que se obtuvo una relación significativa y moderada entre la dimensión 3 Abastecimiento y la variable 2 Logística.

## 5.4 Benchmarking

**Tabla 48**  
*Benchmarking - Empresas Nacionales*

Empresa	Rubro / Categoría	Tipo de competencia	Target Market	Buenas Prácticas	Estrategias Aplicadas a la gestión de compras
San Fernando	Crianza de aves Comercialización carne, cerdo y embutidos	Directa	Canal Tradicional Canal Moderno	*Certificación Aenor, empresa registrada ISO 9001 *Certificación Aenor, Gestión ambiental ISO 14001 *Certificación Aenor, Seguridad y Salud en el trabajo ISO 45001 *Certificación Aenor, Seguridad alimentaria ISO 22000 *Políticas de cumplimiento con la normativa de libre competencia. *Políticas Integrada, basada en la protección de trabajadores, contratistas y visitantes. *Políticas de Sostenibilidad	<b>Proveedores:</b> Cuentan con Portal para proveedores, para el registro e interacción de sus productos en tiempo real. <b>Calidad:</b> Variedad de productos con certificación Aenor: nuggets de pechuga de pollo, los Safari Nuggets de pollo y los Dino Nuggets. <b>Abastecimiento:</b> Exporta a mercados extranjeros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Panamá. *Distribución de productos con 76 puntos de canje, venta por delivery y tiendas en físico.
Redondos	Crianza de aves Comercialización de pollos y huevos	Directa	Canal Tradicional Canal Moderno	*Certificación HACCP, por el sistema de Gestión de Calidad (SGC) *Certificación ISO 9001 *Certificación que acredita ser la mejor empresa para trabajar, (Reconocida dentro del top 20 en el ranking de las Mejores Empresas para Trabajar de Great Place to Work Perú, en su vigésima edición, 2022.) *Políticas de Conflicto de interés *Políticas de Sostenibilidad *Políticas de Diversidad e Igualdad de Oportunidades	<b>Proveedores:</b> Cuenta con un Portal para el registro de facturas para proveedores. <b>Calidad:</b> Productividad de productos Ross (principal línea genética) de pollos a nivel mundial y la segunda en América Latina. <b>Abastecimiento:</b> Exporta a mercados extranjeros ingresando con la comercialización de pavos: Colombia, y Ecuador. Su distribución y canje de productos se encuentran dentro de los supermercados e hipermercados.

**Tabla 49**  
*Benchmarking – Empresa Internacional*

Empresa	Rubro / Categoría	Tipo de competencia	Target Market	Buenas Prácticas	Estrategias Aplicadas a la gestión de compras
JBS S.A.	Crianza de aves Comercialización de procesado de carnes bovina, porcina, ovina y de pollo y en el procesamiento de cueros	Directa	Canal Tradicional Canal Moderno	La empresa JBS es reconocida y certificada por entidades por temas del medio ambiente, calidad, seguridad alimentaria, responsabilidad social, clientes y mercados y otros. Cuenta con 32 certificaciones a nivel mundial. *Certificación ISO 50001 *Certificación ISO 9001 *Certificación ISO 17025 *Certificación ISO 14001	<b>Proveedores:</b> Mantiene proveedores de USA y Brasil, Los proveedores pasan por registro y evaluación con la finalidad de certificar que se cumplan los criterios que garantizan la seguridad alimentaria. Friboi en Brasil opera siguiendo estándares del Protocolo y pasan por una auditoria externa todos los años, realizada por el Servicio Brasileño de Certificación (SBC). <b>Calidad:</b> En el 2019 publicó su informe anual y sustentabilidad, enfocándose en la alta calidad, innovación e inocuidad alimentaria y las mejores prácticas de sustentabilidad en toda la cadena de valor. <b>Abastecimiento:</b> Se encuentra en 24 países, en 5 continentes (entre plataformas de producción y procesamiento de aves). Cuenta con 14 centros de distribución y 30 unidades de procesamientos de aves en Brasil.

Nota. Elaboración propia

## 5.5 Actividades para la mejora continua

**Tabla 50**  
*Actividades para la mejora continua*

Dimensión	Debilidad / Problema	Acción Correctiva	Estrategia	Verificación	Responsable	Duración	Producto o Servicio	Proveedor	Presupuesto	Frecuencia
Proveedor	Entregas incompletas	Generar stock de seguridad para productos críticos	Identificar la lista de productos críticos, mínimo 3 opciones de productos similares para las compras	Verificar en granja la utilización de productos	Jefe de Compras	Trimestral	Productos en granja	Empresa Avícola	N/A	3 Meses
	Falta de homologación de proveedores	Realizar homologación de proveedores considerando tiempos de entregas en granja	Identificar a los proveedores con los mejores acuerdos comerciales, participar en ferias	Verificar los tiempos de entregas según fechas indicadas en las ordenes de compras	Asistente de Compras	Mensual	Productos en granja	Empresa Avícola	N/A	Mensual
Calidad	Falta de capacitaciones	Generar capacitaciones e inducción al personal nuevo en granja	Incluir personal administrativo del área de producción para identificar la criticidad de productos	Verificar con el área de Gestión Humana las capacitaciones realizadas al personal de granja	Jefe de Calidad/ Supervisor de Producción	Trimestral	Personal en granja	Empresa Avícola	\$/ 1,500.00	3 Meses
	Falta de atención a reclamos	Generar un link para reclamos sólo para clientes de canal tradicional	Identificar las molestias del cliente para subsanar y revisar con el área de producción y Calidad	Verificar con el área de Producción los estándares de calidad generados por campaña	Supervisor de Calidad	Mensual	Atención al cliente	Empresa Avícola	N/A	Mensual
Abastecimiento	Falta de gestión de inventarios	Realizar inventarios trimestrales para mantener un mejor control de productos	Identificación automática de productos críticos manteniendo un stock de seguridad	Verificación de inventario con el kardex sistemático	Jefe de Compras/almacén	Trimestral	Productos en granja	Rivercon S.A	\$96,000.00	Anual
	Falta de unidades para el transporte entre granjas	Contar con las unidades y tarifas actualizadas	Identificar el tipo de traslados entre granjas, productos críticos o suministros de granja	Verificación de atenciones por unidades tercerizadas para los traslados entre granjas	Compras	Trimestral	Transporte	Edarkar S.A.	\$/ 24,900.00	3 Meses

Nota. Elaboración propia



## CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 Conclusiones

Con respecto a los resultados obtenidos en la presente investigación, podemos ultimar lo siguiente:

- Se concluye que la Gestión de compras se relaciona con la Logística en el área de producción de una empresa avícola con proyección global, 2023; dicha relación se observó en el coeficiente de contingencia de 0.644 lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderadamente alta y significativa, por consiguiente, el resultado que la empresa avícola es considerar estrategias importantes para la empresa como proveedores, calidad y abastecimiento.
- La dimensión Proveedor se relaciona con la Logística de la empresa avícola del área de producción, dicha relación se observó en el coeficiente de contingencia de 0.535 lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderada y significativa, por consiguiente, es importante que las entregas se realicen completas y sin demora para el cliente final que son las atenciones en granja.
- La dimensión Calidad se relaciona con la Logística de la empresa avícola del área de producción, dicha relación se observó en el coeficiente de contingencia de 0.556, lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderada y significativa. Se considera según la encuesta realizada a los trabajadores del área de producción que la falta de capacitaciones y los reclamos de clientes genera demoras para las atenciones a clientes y el abastecimiento para granja con productos en óptimas condiciones.

- La dimensión Abastecimiento se relaciona con la Logística de la empresa avícola del área de producción, dicha relación se observó en el coeficiente de contingencia de 0.521 lo que significa que la fuerza de la relación entre dichas variables es moderada y significativa, por consiguiente, es importante la realización de inventarios mensuales y contar con una distribución adecuada para el transporte de productos entre granjas

## **6.2 Recomendaciones**

Mediante el estudio que se realizó por las variables; gestión de compras y logística del área de producción de una empresa avícola de Lima con proyección global, se consideran las siguientes recomendaciones:

- Con la relación a los Proveedores se observó que bajo los resultados del cuestionario se tuvo como análisis que los trabajadores confirman la falta de reposición de mercadería por parte de los proveedores, no cumpliendo las necesidades del usuario final. Se recomienda considerar que en conjunto del área de producción y el área de compras mantener un stock de seguridad para aquellos productos críticos como vacunas antibióticas, vitaminas, alimento, agua, etc,
- Se recomienda mantener las relaciones comerciales con los proveedores y participar en las ferias alimentarias y suministros avícolas con la finalidad de contar con las innovaciones de productos de calidad para la producción y crianza de aves.
- Con relación a la Calidad se tuvo como resultado un mayor índice en totalmente de acuerdo con las evaluaciones en granja para un mejor manejo y control, se recomienda generar capacitaciones para los trabajadores del área de producción incluyendo al personal administrativa de la misma área ya que se observa que la falta de

conocimiento para los requerimientos de producto críticos no son considerados como tales, siendo esto una causal importante para la demora de atenciones o falta de productos en almacenes internos de granja.

- Se recomienda implementar capacitaciones especializadas, es decir, con técnicos especializados para la crianza de aves en granjas, siendo estos uno de los mejores recursos ya que la empresa avícola cuenta con personal empírico. Se considera capacitaciones internacionales para aumentar el nivel de aprendizaje.

- Con relación al Abastecimiento se observó como resultado en respuesta de acuerdo con la encuesta realizada a los trabajadores del área de producción de una avícola, que la falta de inventarios ocasiona desabastecimiento entre granjas, dando como resultados el quiebre de stock, se recomienda realizar inventarios trimestrales para mantener un mejor control de productos, tomando en cuenta las fechas de vencimientos, distribución adecuada para el almacenamiento de productos y evitar contaminación cruzada.

- Asimismo, se recomienda priorizar aquellos productos de mayores consumos diarios para generarse como stock de seguridad, ese recomienda una configuración en el sistema de gestión implementando un MRP la cual se configura el tipo y familia de material para que la reposición se realiza de manera sistemática, siendo este un factor importante ya que la orden de compra generada por el asistente de compras.

## REFERENCIAS

- Arenal, C. (2016). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. Editorial Rioja.  
[https://books.google.com.pe/books?id=mgEKDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gesti%C3%B3n+de+compras&hl=es419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20compras&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=mgEKDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gesti%C3%B3n+de+compras&hl=es419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20compras&f=false)
- Asubadin, Azubadin Inés Cristina (2011). *Control interno del proceso de compras y su incidencia en la liquidez de la empresa comercial yucailla cia. ltda.latacunga durante el año 2010* (Tesis de grado, Universidad técnica de Ambato)  
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1707/1/TA0051.pdf>
- Bureau V. F. (2011). El Servicio de compras. En V. F. Bureau. (2a ed), *La Logística Integral* (pp. 101-114). Fundación Confemetal.
- Cano, P., Orue, F., Martínez, J., Mayett, Y., López., G., (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. *ScienceDirect*.60, 181-203.  
[https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215721510#:~:text=Las%20dimensiones%20o%20factores%20que,de%20informaci%C3%B3n%20\(anexo%201\).](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215721510#:~:text=Las%20dimensiones%20o%20factores%20que,de%20informaci%C3%B3n%20(anexo%201).)
- Changanaquí del Águila, J., Meza, C., Paucarcaja, E., Paredes, F., (2018). *Propuesta de mejora en la Gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica* (Tesis de Maestría, Universidad peruana de ciencias aplicadas)  
[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623134/Changanaqu%C3%AD%C3%81guila\\_Jacqueline.pdf?sequence=16](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623134/Changanaqu%C3%AD%C3%81guila_Jacqueline.pdf?sequence=16)

De Diego, A. (2015). Diseño y organización del almacén. (1ra ed.). *Paraninfo*, 167 pp.

Córdova, I. (2017). *El proyecto de investigación cuantitativa*. Editorial San Marcos.

Escudero, M. (2009). *Gestión de aprovisionamientos*. Editorial Paraninfo.

Gratacós, P. y Fernández, J. (2002). La gestión de compras: Una actividad para profesionales. *Calidad y excelencia*, (pp. 14-19). Tema Central.

González C. N. (2016) Transporte y Logística. *Revista Transporte y Territorio*,14.

<https://www.redalyc.org/pdf/3330/333046307001.pdf>

Gómez, J. (2014). *Gestión Logística y Comercial*. McGrawhill Education.

Heredia, N. (2013). *Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva*. ECOE Ediciones.

Hernández, J. (2016). Implementar la herramienta de mejora continua 5s en los almacenes de los talleres aeronáuticos de reparación en Bogotá D.C (Tesis de grado, Universidad militar Nueva granada)

<https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/15453>

Hernández Sampieri, R., Fernández, C. y Baptista, P. (6ta Ed.) (2014). *Metodología de la Investigación*. McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

Hurtado Ganoza. F. (2018). *Gestión Logística*. Fondo Editorial

Iglesias L. A. (2019) ¿Quién dijo miedo? *Management*.

<https://www.esic.edu/rethink/management/quien-dijo-miedo-servicio-al-cliente>

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual. (2022). *¿Qué es población?*

<https://www.ine.gob.cl/ine-ciudadano/definiciones-estadisticas/poblacion/que-es-poblacion#:~:text=Se%20define%20como%20el%20conjunto,habitan%20una%20determinada%20%20C3%A1rea%20geogr%C3%A1fica.>

Martínez, E. (2015). *Negociación y Estrategias de aprovisionamiento*. 4ª ed. Madrid: Fundación Confemental.

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), 15 junio

<https://www.gob.pe/institucion/midagri/informes-publicaciones/4025422-boletin-estadistico-mensual-del-sector-avicola-2023>

Mora García, L. (2010) *Gestión logística Integral*. Ecoe Ediciones

Philip Kotler y Armostrong Gary (2012). *Fundamentos de Marketing*. Pearson

Quevedo, M. (2022, diciembre 7). N° 0189-2022-MIDAGRI-SENASA, El Peruano.

<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/incorporan-articulo-en-la-rj-n-0180-2022-midagri-senasa-resolucion-jefatural-n-0189-2022-midagri-senasa-2133114-1/>

Roldan, P. (2020) Cadena de suministro. *Economipedia*

<https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-suministro.html>

Sanchis, R. y Poler, R. (2015). Las Fases del Proceso de Gestión de Pedidos según las Estrategias de Cumplimiento de Pedidos. *Universitat Politècnica de Valencia*.

[https://m.riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/104399/Sanchis%3BPoler%20-%20Las%20Fases%20del%20Proceso%20de%20Gesti%C3%B3n%20de%20Pedidos%20seg%C3%BAAn%20las%20Estrategias%20de%20Cumplimiento....pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Alarc%C3%B3n%20et%20al.%20C%20\(a%20cabo%20su%20cumplimiento%20correctamente.](https://m.riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/104399/Sanchis%3BPoler%20-%20Las%20Fases%20del%20Proceso%20de%20Gesti%C3%B3n%20de%20Pedidos%20seg%C3%BAAn%20las%20Estrategias%20de%20Cumplimiento....pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Alarc%C3%B3n%20et%20al.%20C%20(a%20cabo%20su%20cumplimiento%20correctamente.)

Sangri, C. A. (2014). *Administración de compras adquisiciones y abastecimientos*.

Grupo Editorial Patria

[https://www.academia.edu/41493184/Administraci%C3%B3n\\_de\\_compras\\_Adquisiciones\\_y\\_abastecimiento](https://www.academia.edu/41493184/Administraci%C3%B3n_de_compras_Adquisiciones_y_abastecimiento)

Soret Los Santos, I. (2010). *Logística y operaciones en la empresa*. Esic Editorial

Tamayo y Tamayo, M. (2006). *Técnicas de Investigación*. (2ª Edición). *Mc Gra Hill*.

[http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html#:~:text=Tamayo%20y%20Tamayo%20\(2006\)%2C,176](http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html#:~:text=Tamayo%20y%20Tamayo%20(2006)%2C,176).

Westreicher, Guillermo (2020). *Censo*. Economipedia

<https://economipedia.com/definiciones/censo.html>

## APÉNDICES



## Apéndice 1

Mat

<i>r</i>	Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Definición Operacional	Indicadores	Escala de Medición	Item
<i>i</i>	Gestión de Compra	Según Escudero (2019) determina que, la gestión de compras cumple la función de recibir las solicitudes de los materiales necesarios, buscar proveedores y realizar las gestiones necesarias para que los productos adquiridos lleguen al inventario de la empresa con calidad	Proveedor	Proporcionan el bien o servicio solicitado para la satisfacción del cliente	Selección de proveedor Evaluación de proveedor Negociación de precios Garantías del proveedor Tiempo de entrega	Encuesta - Likert	1 - 4
<i>z</i>			Calidad	La calidad se vincula con el valor y la satisfacción del cliente.	Costes de mantenimientos Estándares de calidad Capacidad de servicio Gestión de los pedidos Valoración de ventas		5 - 9
<i>a</i>			Abastecimiento	Es el conjunto de actividades, instalaciones y medios de distribución son la base fundamental para el proceso de ventas de un producto	Inventario Ejecución de compras Tiempo promedio de pedidos Almacén Distribución Transporte de abastecimiento		10 - 15
<i>e</i>			Aprovisionamiento	Proceso para conseguir los materiales y los servicios que se necesitan.	Pedidos efectivos Entregas a tiempo Desabastecimiento Nivel de intermediación		16 - 18
<i>r</i>	Logística	Mora (2010) formula la siguiente definición conceptual, la gestión logística es una actividad interdisciplinaria que es vinculante con diferentes áreas de la empresa, teniendo a la programación de compras como primer punto hasta llegar al servicio postventa; la planificación y gestión de la producción, el almacenamiento, manipuleo y gestión de stock, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información.	Almacenamiento	En donde todos los materiales necesarios para la fabricación y almacenaje de productos.	Capacidad Utilizada	Encuesta - Likert	19
<i>a</i>			Distribución	Proceso para comercializar los recursos materiales, financieros, personas, tecnológicos y de información.	Incidencias de pedido Costo de Transporte		20 - 21
<i>c</i>			Costos	El costo incluye aquellos gastos que se direccionan al producto.	Costo Logísticos Totales Ventas perdidas		22 - 23
<i>i</i>			Servicio al cliente	Conjunto de actividades, beneficios o satisfacción que se brinda para su venta.	Entregas Concluidas Revisión de ordenes de compra		24 - 25

Nota: Elaboración Propia.

onalización

## Apéndice 2

### Matriz de Consistencia

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿De qué manera la gestión de compra se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre la gestión de compra y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	La gestión de compra y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	Gestión de compra	Proveedor	Selección de proveedor Evaluación de proveedor Negociación de precios Garantías del proveedor Tiempo de entrega	Tipo: Aplicada
				Calidad	Costes de mantenimientos Estándares de calidad Capacidad de servicio Gestión de los pedidos Valoración de ventas	Enfoque: Cuantitativo
				Abastecimiento	Inventario Ejecución de compras Tiempo promedio de pedidos Almacén Distribución Transporte de abastecimiento	Alcance: Descriptivo- Correlacional  Diseño: No experimental Corte: Transversal
PROBLEMA SECUNDARIOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPOTESIS ESPECÍFICOS				
¿De qué manera el proveedor se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre el proveedor y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023	El proveedor y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.		Aprovisionamiento	Pedidos efectivos Entregas a tiempo Desabastecimiento Nivel de intermediación	Método: Hipotético- Deductivo
¿De qué manera la calidad se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre la calidad y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	La calidad y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	Logística	Almacenamiento	Capacidad Utilizada	Población: 70 personas Censo: 70 personas
¿De qué manera el abastecimiento se relaciona con la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023?	Determinar la relación entre el abastecimiento y la logística en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.	El abastecimiento y la logística cuentan con una relación significativa en el área de producción de una avícola con proyección global en Lima, 2023.		Distribución	Incidencias de Pedidos Costo de transporte	Instrumento: Encuesta
				Costo	Costo logísticos totales Ventas perdidas	
				Servicio al cliente	Entregas concluidas Revisión de órdenes de compra	

Nota: Elaboración Propia.

### Apéndice 3

#### *Instrumento de recolección de datos*

N#	INDICADORES	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	Selección de proveedor Evaluación de proveedor	1. ¿Considera usted que para la compra de productos los proveedores pasan por un proceso de selección y evaluación?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
2	Negociación de precios	2. ¿Considera usted que los precios de productos para granja van acorde al mercado avícola?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
3	Garantías del proveedor	3. ¿Está de acuerdo que el proveedor nos brinde las garantías del producto?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
4	Tiempo de entrega	4. ¿El proveedor cumple con el tiempo de entrega del producto o servicio solicitado en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
5	Costes de mantenimientos	5. ¿Se deberían realizar mayores muestreos en campo para salvaguardar la producción en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
6	Estándares de calidad	6. ¿El proveedor cuenta con certificación de Calidad o algún reconocimiento?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
7	Capacidad de servicio	7. ¿Considera usted que es necesario evaluar las granjas para obtener un mejor manejo en la capacidad de producción?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
8	Gestión de los pedidos	8. ¿El área de producción mantiene un programa proyectado para las campañas en la crianza de aves?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
9	Valoración de ventas	9. ¿Considera usted que es necesario considerar las ventas proyectadas de la campaña anterior para los siguientes meses?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo

10	Inventario	10. ¿El supervisor en granja cuenta con un control de inventarios para los requerimientos mensuales?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
11	Ejecución de compras	11. ¿El encargado en granja cumple con la revisión de stock de almacén y coordina los requerimientos con el área de compras?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
12	Tiempo promedio de pedidos	12. ¿Considera usted que cumple con la solicitud a tiempo (de 1 a 6 días) de requerimientos para el abastecimiento en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
13	Almacén	13. ¿Considera usted que el almacén se encuentra en óptimas condiciones para el almacenamiento de productos?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
14	Distribución	14. ¿Cuentan con los canales necesarios para la distribución de materiales y transporte de aves vivas?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
15	Transporte de abastecimiento	15. ¿Los productos transportados mediante el medio terrestre llegan en óptimas condiciones?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
16	Pedidos efectivos	16. ¿Considera usted que los requerimientos solicitados en las fechas correctas / establecidas han presentado mejores resultados en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
17	Desabastecimiento	17. ¿Considera usted que el quiebre de stock es debido a la falta de revisión de inventarios y solicitudes fuera de plazo para las compras?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
18	Nivel de intermediación	18. ¿Está de acuerdo con las campañas brindadas por el estado para el cuidado del personal en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
19	Capacidad Utilizada	19. ¿Considera usted que genera mayores ganancias mantener productos para la producción de cada campaña en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
20	Incidencias de Pedidos	20. ¿Las incidencias de atención en granja se ha incrementado por los cambios climatológicos?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
21	Costo de transporte	21. ¿Considera usted que la falta de productos en el área de producción incrementa el costo del transporte?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo

22	<b>Costos logísticos totales</b>	22. ¿Considera usted que los costos logísticos por el almacenamiento excesivo de productos en granja perjudican a la empresa?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
23	<b>Ventas perdidas</b>	23. ¿Considera usted que el quiebre de stock y baja satisfacción del cliente genera bajas ventas en granja?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
24	<b>Entregas concluidas</b>	24. ¿Las entregas concluidas son resultados del crecimiento de aves vivas en óptimas condiciones?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo
25	<b>Revisión de órdenes de compra</b>	25. ¿Considera usted que la información de requerimientos debe enviarse con anticipación para el mejor control de entrega de productos?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo

## Apéndice 4

### Certificados de validez del cuestionario



#### OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable       Aplicable después de corregir   
 No aplicable

30 de mayo del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador: Marguez Peirano Alejandro  
 Especialidad del evaluador: Ija

**1 Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la categoría.

FIRMA  
 Alejandro Marguez Peirano  
 Nombre y Apellidos del evaluador

DNI: 07704717

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:**

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Hay suficiencia

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable [ X ]      Aplicable después de corregir [ ]  
No aplicable [ ]

27 de junio del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Especialidad del evaluador: Logística

**1 Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la categoría.

---

FIRMA

Renzo Daniel Minchola Guardia

DNI: 45614158

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:**

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [x]           Aplicable después de corregir [ ]  
No aplicable [ ]

30 de mayo del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador: VILCHEZ TUPAC ANA MARIA

Especialidad del evaluador: Magister en Supply Chain Management

**1 Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la categoría.

FIRMA

Ana María Vilchez Tupac

DNI: 45792969



## Apéndice 5

### Benchmarking de Empresas Nacionales e Internacionales

Empresa	Rubro / Categoría	Tipo de competencia	Target Market	Buenas Prácticas	Estrategias Aplicadas a la gestión de compras
San Fernando	Crianza de aves Comercialización carne, cerdo y embutidos	Directa	Canal Tradicional Canal Moderno	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Certificación Aenor, empresa registrada ISO 9001</li> <li>*Certificación Aenor, Gestión ambiental ISO 14001</li> <li>*Certificación Aenor, Seguridad y Salud en el trabajo ISO 45001</li> <li>*Certificación Aenor, Seguridad alimentaria ISO 22000</li> <li>*Políticas de cumplimiento con la normativa de libre competencia.</li> <li>*Políticas Integrada, basada en la protección de trabajadores, contratistas y visitantes.</li> <li>*Políticas de Sostenibilidad</li> </ul>	<p><b>Proveedores:</b> Cuentan con Portal para proveedores, para el registro e interacción de sus productos en tiempo real.</p> <p><b>Calidad:</b> Variedad de productos con certificación Aenor: nuggets de pechuga de pollo, los Safari Nuggets de pollo y los Dino Nuggets.</p> <p><b>Abastecimiento:</b> Exporta a mercados extranjeros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Panamá. *Distribución de productos con 76 puntos de carje, venta por delivery y tiendas en físico.</p>
Redondos	Crianza de aves Comercialización de pollos y huevos	Directa	Canal Tradicional Canal Moderno	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Certificación HACCP, por el sistema de Gestión de Calidad (SGC)</li> <li>*Certificación ISO 9001</li> <li>*Certificación que acredita ser la mejor empresa para trabajar, (Reconocida dentro del top 20 en el ranking de las Mejores Empresas para Trabajar de Great Place to Work Perú, en su vigésima edición, 2022.)</li> <li>*Políticas de Conflicto de interés</li> <li>*Políticas de Sostenibilidad</li> <li>*Políticas de Diversidad e Igualdad de Oportunidades</li> </ul>	<p><b>Proveedores:</b> Cuenta con un Portal para el registro de facturas para proveedores.</p> <p><b>Calidad:</b> Productividad de productos Ross (principal línea genética) de pollos a nivel mundial y la segunda en América Latina.</p> <p><b>Abastecimiento:</b> Exporta a mercados extranjeros ingresando con la comercialización de pavos: Colombia, y Ecuador. Su distribución y canje de productos se encuentran dentro de los supermercados e hipermercados.</p>
JBS S.A.	Crianza de aves Comercialización de procesado de carnes bovina, porcina, ovina y de pollo y en el procesamiento de cueros	Directa	Canal Tradicional Canal Moderno	<p>La empresa JBS es reconocida y certificada por entidades por temas del medio ambiente, calidad, seguridad alimentaria, responsabilidad social, clientes y mercados y otros. Cuenta con 32 certificaciones a nivel mundial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Certificación ISO 50001</li> <li>*Certificación ISO 9001</li> <li>*Certificación ISO 17025</li> <li>*Certificación ISO 14001</li> </ul>	<p><b>Proveedores:</b> Mantiene proveedores de USA y Brasil, Los proveedores pasan por registro y evaluación con la finalidad de certificar que se cumplan los criterios que garantizan la seguridad alimentaria. Fribo en Brasil opera siguiendo estándares del Protocolo y pasan por una auditoría externa todos los años, realizada por el Servicio Brasileño de Certificación (SBC).</p> <p><b>Calidad:</b> En el 2019 publicó su informe anual y sustentabilidad, enfocándose en la alta calidad, innovación e inocuidad alimentaria y las mejores prácticas de sustentabilidad en toda la cadena de valor.</p> <p><b>Abastecimiento:</b> Se encuentra en 24 países, en 5 continentes (entre plataformas de producción y procesamiento de aves). Cuenta con 14 centros de distribución y 30 unidades de procesamientos de aves en Brasil.</p>

Nota. Elaboración propia

