



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Servicios Turísticos

“Optimización de la gestión de compras en la empresa NIFUSA SAC del distrito de Jesús María, 2025”

Trabajo de suficiencia profesional para optar al título profesional de:

Licenciada en Administración y Servicios Turísticos

Autor:

Jashira Esperanza Benito Sarmiento

Asesor:

Dr. CPC. Walter Christian Bernia Leon

<https://orcid.org/0000-0002-1963-691X>

Lima - Perú

2025

Informe de Similitud

Jashira Esperanza Benito Sarmiento

Optimización de la gestión de compras en la empresa NIFUSA SAC del distrito de Jesús María, 2025

 UPN 2023
 Taller de Título
 Universidad Privada del Norte

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::1:3193537148

Fecha de entrega

24 mar 2025, 7:15 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

24 mar 2025, 7:17 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

TSP_Jashira_Benito_1.docx

Tamaño de archivo

2.5 MB

77 Páginas

15.281 Palabras

86.279 Caracteres



Página 2 of 80 - Integrity Overview

Identificador de la entrega trn:oid:::1:3193537148




1% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

- 1%  Internet sources
- 1%  Publications
- 0%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review




No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.



Top Sources

- 1%  Internet sources
- 1%  Publications
- 0%  Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

- 1** **Internet**
repositorio.upn.edu.pe

<1%

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado siempre conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortalezas para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi salud, bienestar y educación, siendo mi apoyo incondicional en todo momento.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Privada del Norte por brindarme herramientas y el entorno propicio para desarrollarme profesionalmente, a todos aquellos que de alguna u otra forma contribuyeron en la realización del presente trabajo, les expreso mi más sincero agradecimiento.

Tabla de contenido

Índice de tablas	7
Índice de Figuras.....	8
RESUMEN EJECUTIVO.....	9
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	18
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	36
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	53
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	67
REFERENCIAS	71
ANEXOS	75

Índice de tablas

Tabla 1. Productos ofertados	15
Tabla 2. Resultados de la diversificación de proveedores antes y después de la mejora	56
Tabla 3. Resultados de la mejora en la rotación de inventarios	58
Tabla 4. Resultados de la mejora en el nivel de cumplimiento de proveedores.....	61
Tabla 3. Resultados de la mejora en la variación de costos unitarios de insumos estratégicos	63

Índice de Figuras

Figura 1. Logotipo de la empresa	11
Figura 2. Ubicación de la empresa	12
Figura 3. Organigrama de la empresa.....	14
Figura 4. Proceso de gestión de actividades	38
Figura 5. Diagrama causa - efecto de las deficiencias en la estrategia de compras y contrataciones	48
Figura 6. Diagrama de causa - efecto de las ineficiencias en la gestión de inventarios .	49
Figura 7. Diagrama de causa - efecto de los criterios para medir el desempeño de los proveedores.....	50
Figura 8. Diagrama de causa - efecto de los costos elevados en la gestión de compras	51
Figura 9. Método de evaluación de la diversificación de proveedores	55
Figura 10. Resultados de la mejora en la diversificación de proveedores.....	56
Figura 11. Método de evaluación de la rotación de inventarios	58
Figura 12. Resultados de la mejora en la diversificación de proveedores.....	59
Figura 13. Método de evaluación de la rotación de inventarios	60
Figura 14. Resultados de la mejora en la diversificación de proveedores.....	61
Figura 15. Método de evaluación de los costos unitarios de insumos estratégicos.....	63
Figura 12. Resultados de la mejora en la variación de costos unitarios de insumos estratégicos	64

RESUMEN EJECUTIVO

La iniciativa tuvo como objetivo mejorar el control de compras de la empresa de catering NIFUSA S.A.C. Las estrategias utilizadas incluyeron análisis de indicadores clave, verificación de inventarios y evaluación del desempeño de los proveedores. Los datos sobre gastos, tiempos de adquisición y exactitud de inventario se recopilaban cuantitativamente; un estudio cualitativo de los métodos de suministro fortaleció estos resultados. La digitalización de procesos, la diversificación de proveedores y una mejor planificación de las compras ayudaron a maximizar la disponibilidad de insumos y ahorrar costos. En tres meses, la ejecución de auditorías cíclicas mejoró la precisión del inventario en un rango de 85% a 96,7%. La variación del costo unitario disminuyó en 9,5% debido a la simplificación de las compras. Los indicadores de conformidad ayudaron a mejorar el proceso de toma de decisiones estratégicas en la selección de proveedores confiables. Una buena gestión de compras garantiza una entrega rápida y, al mismo tiempo, aumenta la eficiencia operativa y la rentabilidad del negocio. Continuar modernizando el proceso de compras, mejorar las interacciones con los proveedores y utilizar tecnologías de pronóstico de la demanda para simplificar la gestión del inventario ayudará a garantizar la sostenibilidad del sistema.

Palabras clave: Gestión de compras, optimización, inventario, proveedores.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes de la empresa

Con más de 27 años de experiencia, el Garden Restaurant se ha vuelto bastante conocido en la escena de la cocina casera nikkei. Los orígenes se pueden encontrar en la apertura de un pequeño café dirigido por solo dos empleados: un chef y un cajero. Este negocio inicial, orientado principalmente a los invitados de un juego de bingo vecino, tenía una pequeña base de clientes. Con solo diez asientos, el pequeño restaurante comenzó a recibir elogios en la escena gourmet por su comida. Esto marcó el comienzo de un camino cada vez más amplio.

Al principio, el restaurante se centró solo en proporcionar cocina básica pero bien preparada para los jugadores de bingo. Aun así, la demanda creció de manera constante a medida que sus productos mostraban una mejor calidad y su comportamiento educado lo reflejaba. La creciente popularidad permitió a los propietarios reinvertir en el negocio, mejorando así la infraestructura y agregando más mesas. Ofreciendo una experiencia gourmet anclada en la unión de las culturas japonesa y peruana, el pequeño café se convirtió en un restaurante que fusionaba magistralmente el modernismo con el legado.

El cambio evidente en la idea del restaurante se produjo cuando la cocina nikkei ganó popularidad entre los chefs peruanos. En respuesta a esta tendencia, la empresa amplió sus horizontes culinarios incorporando cocina japonesa adaptada al gusto local y comida japonesa importada de Japón. Este método permitió conservar el corazón de la cocina japonesa y, al mismo tiempo, permitir una fusión perfecta con los ingredientes peruanos.

La dedicación a las recetas originales determina en gran medida el crecimiento de Restaurant Garden. A lo largo de los años, estas cocinas se han refinado

deliberadamente para resaltar los sabores locales sin perder su originalidad. Para los amantes de la cocina nikkei, el restaurante es conocido por su cuidadosa atención a los detalles y su dedicación a la perfección. Cada cena presenta una experiencia gastronómica diferente al fusionar hábilmente la elegancia peruana con las habilidades japonesas.

Figura 1.

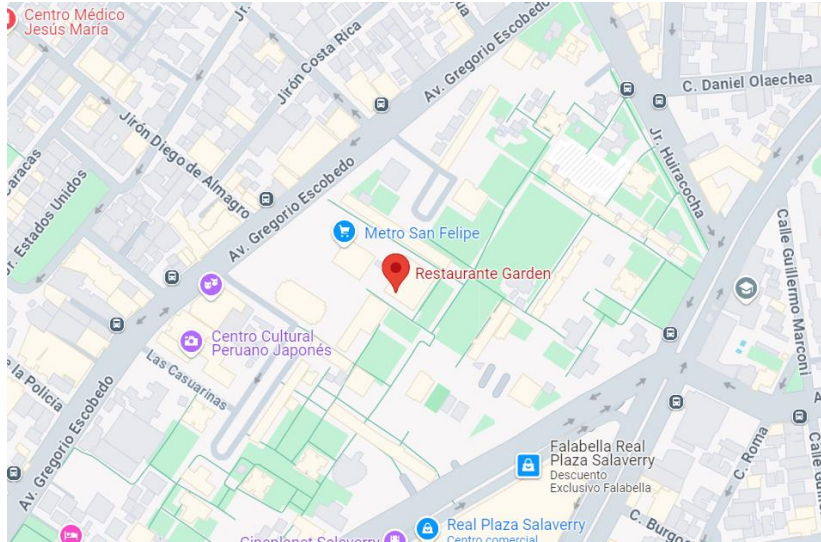
Logotipo de la empresa



Restaurante Garden es hoy una empresa rentable y en continuo crecimiento. Con 110 plazas, el restaurante acoge a una amplia clientela que valora la historia y la creatividad culinaria. Esta expansión no sólo capta la energía y el trabajo de los fundadores, sino también la predisposición y la fidelidad de sus clientes. Garden pasa de ser un pequeño café a convertirse en un restaurante famoso porque tiene una capacidad excepcional para adaptarse a los cambios y a los problemas del mercado.

Figura 2.

Ubicación de la empresa



Así lo confirman el respaldo oficial de NIFUSA S.A.C., la cédula corporativa y el RUC 20601695597. Esta estructura organizativa muestra exactamente el compromiso de la empresa con el cumplimiento de la gobernanza y la calidad. Restaurante Garden ha demostrado una y otra vez que el funcionamiento eficaz de un negocio de Restaurante competitivo requiere una combinación de atención al cliente, creatividad e historia. Con más de veinte años de existencia, Garden es en el Perú sinónimo de calidad, tradición y amor gourmet.

1.1.1. Misión

La combinación de alimentos frescos y genuinos de la cocina peruana con métodos tradicionales de cocina japonesa ayudará al restaurante a brindar a sus clientes una experiencia gastronómica distintiva. Nuestro objetivo es crear una cocina especial que refleje la herencia cultural de ambas culturas y se distinga por su excelencia. Nos comprometemos a brindar los sabores más exigentes junto con una increíble experiencia gourmet.

1.1.2. Visión

Nuestra cocina de primer nivel nos ayudará a convertirnos en la primera opción para los amantes de la comida rural nikkei. Nuestro objetivo es establecernos como el destino elegido por las personas que buscan la autenticidad, el sabor y la sensibilidad que nos distinguen y así ganar reconocimiento por la calidad de nuestra comida.

1.1.3. Valores

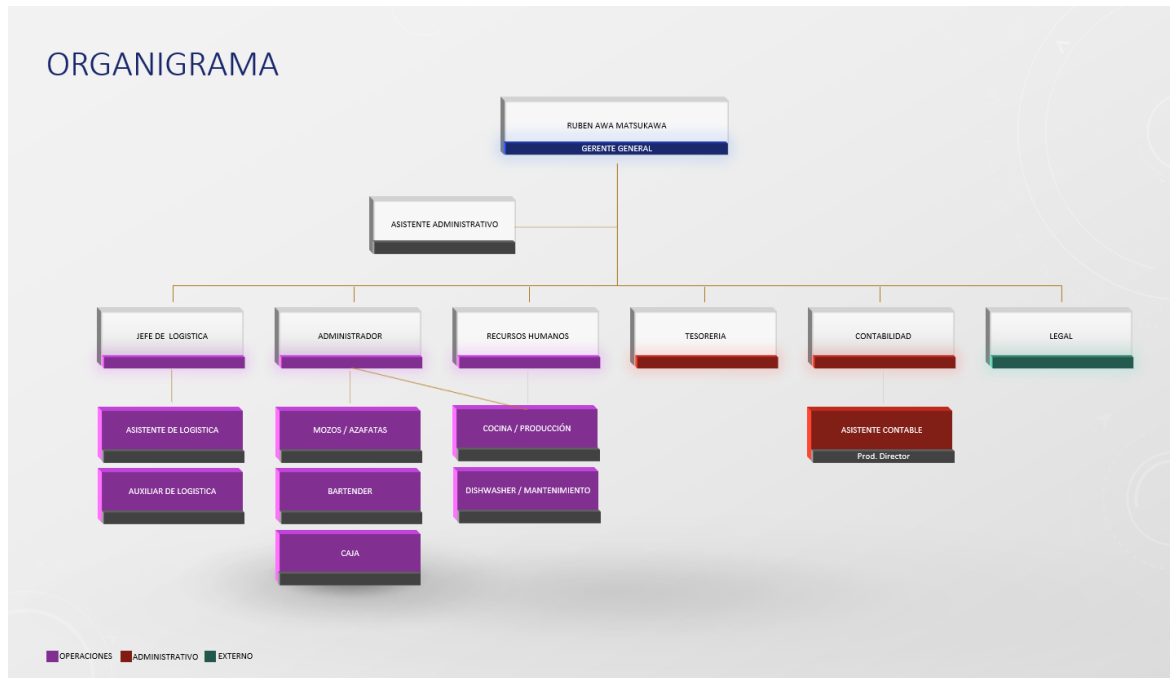
- **Autenticidad:** Nos comprometemos a preservar y respetar las raíces culturales y culinarias de la cocina nikkei, adaptándolas con fidelidad y creatividad.
- **Innovación:** Promovemos la constante reinención en nuestros procesos y platillos, integrando nuevas ideas y técnicas para sorprender a nuestros clientes.
- **Pasión:** Cada plato es elaborado con dedicación y entusiasmo, reflejando el amor por la cocina y el compromiso con la excelencia.
- **Respeto:** Valoramos la diversidad cultural y el trabajo en equipo, manteniendo un ambiente de armonía y cortesía tanto con nuestro personal como con los clientes.

1.1.4. Organigrama corporativo

Al acentuar la distribución jerárquica de actividades y responsabilidades en todo el negocio, la estructura organizacional de Restaurant Garden revela claramente su orientación vertical. Robbins y Judge (2019) definen un organigrama (una representación gráfica de la estructura de una organización que define los vínculos de autoridad formal, los niveles jerárquicos y la distribución de tareas) como una estructura organizacional de Restaurante Garden que coloca al gerente general en la cima, luego bajo la supervisión del jefe de departamento, cada uno de los cuales supervisa las divisiones de administración, operaciones y comercial. En la base, bajo el mando de altas autoridades, el personal operativo recibe responsabilidades diarias.

Figura 3.

Organigrama de la empresa



1.1.5. Productos que oferta

Kotler y Keller (2016) definen un producto como cualquier artículo (productos físicos, servicios, experiencias, etc.) que podría satisfacer la necesidad o demanda de un cliente. Restaurante Garden ofrece cocina nikkei, una fusión de sabores y platos peruanos y japoneses. El restaurante ofrece un amplio espectro de comida, que va desde variaciones nikkei con ceviche condimentado con especias japonesas y guarniciones inusuales hasta comidas convencionales como la sopa soba. Además se incluyen menús diarios, entrantes, platos principales y bebidas que reflejan la autenticidad y calidad que los definen y cumplen así las expectativas del consumidor.

Tabla 1.

Productos ofertados

Categoría	Productos
Piqueos	Yakitori, Gyozas, Ebi furai, Wantan, Alitas fritas, Salchipapas.
Sopas	Soba, Sopa miso, Sustancia.
Platos principales	Yakisoba, Lomo saltado, Tallarín saltado, Arroz chaufa porcino.
Platos vegetarianos	Ceviche de champiñones, Arroz Pchaufa vegetariano, Tortilla de verduras.
Postres	Ensalada de frutas, Helado especial, Cheesecake de yuzu, Crema volteada.
Bebidas frías	Agua con gas, Té verde frío, Jugos naturales.
Bebidas calientes	Café, Té verde (tetera).
Bebidas alcohólicas	Sake, Chilcano, Cerveza japonesa.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo es el proceso de gestión de compras en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cuál es la estrategia de compras y contrataciones en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025?

¿Cómo se maneja la gestión de inventarios en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025?

¿Cómo se mide el desempeño de los proveedores en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación teórica

Bedoya (2020) afirma que la gestión de adquisiciones es un proceso estratégico que incluye la planificación, compra y supervisión de productos y servicios indispensables para el funcionamiento sin problemas de una empresa. Este trabajo pretende mejorar el marco teórico de la gestión de adquisiciones mediante el examen de su influencia en la capacidad de respuesta y la capacidad de optimización de recursos de Nifusa SAC. Examinar esta problemática permite ver cómo la mejora de estos procedimientos podría proporcionar ventajas competitivas duraderas en el sector de Restaurantes.

1.3.2. Justificación económica

Bedoya (2020) sostiene que una buena gestión de adquisiciones está estrechamente relacionada con el rendimiento de la empresa, ya que ayuda a utilizar los recursos y reducir los gastos. Esta investigación subraya el valor económico de Nifusa SAC al sugerir políticas que mejoran directamente la eficiencia operativa y la reducción de desperdicios, lo que afecta a su rendimiento financiero. La mejora del control de las adquisiciones respalda la capacidad de la empresa para la reinversión y la expansión del mercado, así como su supervivencia económica en un clima competitivo.

1.4. Formulación de objetivos

1.4.1. Objetivo general

Optimizar el proceso de gestión de compras en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025.

1.4.2. Objetivos específicos

Identificar cuál es la estrategia de compras y contrataciones en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025.

Analizar cómo se maneja la gestión de inventarios en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025.

Evaluar cómo se mide el desempeño de los proveedores en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Definición de gestión de compras

La gestión de compras, tal como se utiliza en las empresas, es un proceso estratégico que incluye la planificación, la compra y la supervisión de productos y servicios importantes para el uso operativo. Liu y Wu (2023) afirman que esta gestión abarca el análisis de costes, la evaluación de proveedores y las técnicas óptimas de la cadena de suministro para garantizar la eficiencia operativa, trascendiendo así la simple adquisición de productos. Por tanto, la gestión de compras es un componente necesario de la cadena de suministro, ya que influye directamente en la competitividad y la rentabilidad de una empresa. Las organizaciones tienen que diseñar planes que equilibren la calidad, la asequibilidad y la disponibilidad de los insumos si quieren evitar interrupciones en su producción o en la prestación de servicios.

La gestión de compras es, técnicamente, la administración sistemática del proceso de compras, incluida la evaluación de las demandas y la medición de la satisfacción posterior a la compra. Guan et al. (2022) afirman que, mediante la optimización de este proceso en un entorno de mercado dinámico, las herramientas de inteligencia artificial y los algoritmos de predicción han aumentado la eficiencia de la toma de decisiones. La reducción de tiempos y costes que han supuesto estos avances tecnológicos han permitido una planificación más precisa y una reacción más rápida a la volatilidad del mercado.

El proceso de compras aplica una estrategia de cadena de suministro estratégica en la que la economía de recursos depende en gran medida de la elección de los proveedores. Karttunen et al. (2023) destacan que la digitalización ha impactado

radicalmente en esta industria y ha ayudado a integrar plataformas electrónicas que aumentan la administración y comunicación de contratos. Esto garantiza un flujo constante de bienes y servicios no solo al aumentar la apertura de las transacciones, sino también al reducir el riesgo de interrupciones en la cadena de suministro.

La volatilidad del mercado es un obstáculo importante en la gestión de las compras, especialmente en situaciones de crisis o fluctuaciones inesperadas de la demanda. Ivanov (2020) necesita tener planes sólidos para gestionar las fluctuaciones en el flujo de ingresos, reduciendo así los riesgos relevantes relacionados con el desarrollo de costos bajos o altos. Por lo tanto, para lograr esto son particularmente importantes un plan de contingencia y una estrategia de diversificación de proveedores que garanticen la continuidad operativa manteniendo la rentabilidad del negocio.

La gestión de las compras influye en la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa mucho más allá del mero punto de vista financiero. Fagnoli et al. (2022) subrayan que la primera prioridad de las organizaciones en sus políticas de compras responsables es utilizar proveedores que cumplan con criterios éticos y medioambientales. Este cambio de paradigma responde a la creciente necesidad de los clientes e inversores de empresas que apoyen el crecimiento sostenible y minimicen su impacto medioambiental. Por ejemplo, la incorporación de conceptos respetuosos con el medio ambiente en la elección de proveedores puede tener ventajas a largo plazo, como una mayor eficiencia operativa y una mejor reputación.

La eficiencia operativa, la rentabilidad y la sostenibilidad de una empresa dependen de la gestión de las compras, por lo que es un aspecto necesario de un plan de negocio. Su uso eficaz proporciona una continuidad sólida, mejora las relaciones con los proveedores y ayuda a optimizar la economía de los recursos en un contexto más competitivo. La evolución de la digitalización y la tecnología permite a las empresas

mejorar su reactividad a los desarrollos del mercado y potenciar su postura competitiva.

2.1.2. Procesos claves en la gestión de compras

La gestión de compras es un procedimiento sistemático con numerosas fases cruciales para garantizar la adquisición eficaz de productos y servicios. Empezando por el conocimiento de las demandas internas de la empresa, Liu et al. (2023) afirman que este proceso incluye la evaluación de los requisitos operativos y la determinación de los insumos necesarios para la producción o la prestación del servicio. La descripción clara de estos criterios asegura que las compras se ajusten a los objetivos estratégicos de la organización, mejorando así la gestión de costes y la reducción de desperdicios. El proceso de evaluación de requisitos debe incluir la demanda prevista y los niveles de inventario para ayudar a evitar compras innecesarias o escasez de los artículos necesarios.

Después de la formulación de la demanda, la identificación y evaluación de los proveedores es la segunda etapa vital en la gestión de las compras. Karttunen et al. (2023) definen este proceso como el análisis de los proveedores potenciales según criterios de calidad, precio, tiempo de entrega y conformación normativa. A través de herramientas de análisis de datos y plataformas electrónicas, la digitalización ha ayudado a las empresas a mejorar la toma de decisiones. El análisis de los proveedores garantiza la compra de bienes de alta calidad y reduce los riesgos relacionados con las demandas insatisfechas vinculadas a proveedores poco fiables.

Una vez encontrado el proveedor adecuado, comienza el proceso de formalización y negociación de contratos; este es un paso necesario para garantizar términos justos y acuerdos mutuamente beneficiosos para ambas partes. Las empresas tienen que redactar contratos con políticas explícitas de precios, planes de entrega, requisitos de calidad y consecuencias en caso de incumplimiento, sostiene Wang et al.

(2024). Esta fase es crucial, ya que marca el camino para una cooperación a largo plazo entre la empresa y sus proveedores. Además, la evolución de la tecnología ha hecho que muchas empresas utilicen contratos inteligentes de blockchain, mejorando así la seguridad y la apertura de las transacciones.

El cuarto paso en importancia en la gestión de adquisiciones es la emisión y el seguimiento de las órdenes de compra. Eva et al. (2022) afirman que este paso es bastante crucial para garantizar que las necesidades se gestionen y se suministren con precisión dentro del plazo asignado. Los errores administrativos y los tiempos de espera han disminuido a medida que aumenta la eficiencia a través de la automatización de la gestión de órdenes de compra. Las empresas que utilizan sistemas de gestión de adquisiciones digitales controlan el estado de sus pedidos en tiempo real, lo que permite tomar decisiones inteligentes preparadas para cualquier desafío logístico o retraso.

Un aspecto básico de la gestión de compras es la recepción y validación de los bienes adquiridos. Este paso exige la revisión del producto para confirmar la conformidad con los estándares especificados. La mayoría de las empresas han implementado claramente sistemas de control de calidad en sus procesos de recepción para garantizar que los productos cumplan con los estándares aprobados, Guan et al. (2022). Examinar los productos no conformes o defectuosos mejora la gestión eficaz de las devoluciones y ayuda a eliminar los productos inadecuados que llegan a la etapa de fabricación.

El proceso de gestión de compras se define finalmente por la evaluación del desempeño del proveedor y el procesamiento de pagos. Debala et al. (2023) destacan la necesidad de evaluar la eficiencia del proveedor en cuanto a la integridad de la entrega, la calidad del producto y los precios. Esta evaluación permite a la empresa mejorar sus relaciones con los proveedores y orientar sus decisiones sobre futuras adquisiciones.

Los sistemas de pago automatizados aumentan la confianza entre las partes involucradas al ofrecer transacciones rápidas y seguras. La gestión de compras es un proceso desafiante que implica una planificación estratégica y soluciones técnicas para aumentar la eficiencia de la cadena de suministro y reducir el riesgo.

2.1.3. Importancia en la gestión de compras

Dado que las compras influyen directamente en la rentabilidad y la eficiencia operativa, la forma en que se gestionan determina en gran medida el rendimiento de una empresa. Liu y Wu (2023) afirman que una estrategia de compras bien organizada ayuda a evitar gastos innecesarios, optimizar la puntualidad de las adquisiciones y aumentar la calidad de los productos y servicios obtenidos mediante la cual se permite su reducción. Si las organizaciones quieren mantener la continuidad operativa sin sacrificar la disponibilidad o la calidad de los recursos necesarios, deben contar con un sistema de compras competente en un mercado cada vez más competitivo. La globalización ha complicado aún más las redes de proveedores, lo que pone de relieve una gestión de las compras aún más receptiva y flexible.

Entre los elementos principales se encuentra la interacción entre la sostenibilidad financiera de la empresa y el control de las compras. Una gestión eficaz, afirman Karttunen, Lintukangas y Hallikas (2023), ayuda a reducir el desperdicio, detener los excesos y aumentar la estabilidad financiera a largo plazo mediante mejores estimaciones de gastos, impulsando así la estabilidad financiera a largo plazo. Simplificar el proceso de compra ayuda a las empresas a reducir los riesgos económicos y les permite aumentar su poder de negociación con los proveedores, mejorando así sus condiciones de pago, descuentos y acuerdos comerciales inteligentes. En industrias con márgenes de beneficio bajos, esto genera una ventaja competitiva, ya que cada medida de reducción de costos ofrece un camino potencial hacia la expansión.

La calidad de los productos y servicios de una empresa está muy influida por sus políticas de compras. Guan, Huang y Qin (2022) afirman que la satisfacción del cliente y la reputación corporativa están muy influidas por la elección deliberada de proveedores y la compra de bienes de lujo. Un mal procedimiento de compra puede dar lugar a la compra de productos de calidad inferior o a retrasos en la entrega, lo que reduce la producción y, en última instancia, la confianza del consumidor. Por ello, es necesario seguir criterios estrictos de selección de proveedores y procesos de control de calidad para garantizar la compatibilidad con las demandas del mercado.

Además de sus efectos financieros y cualitativos, la gestión de las compras determina la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa. Las empresas están utilizando estrategias de compras responsables que priorizan la compra de bienes y servicios a proveedores de acuerdo con las normas laborales y medioambientales, afirman Fagnoli, Haber y Tronci (2022). En un mercado en el que los clientes prestan la máxima atención a las prácticas sostenibles, un enfoque de compras que se ajuste a estos valores podría permitir a la empresa desarrollar la lealtad y la reputación en el mercado. Esto no solo fomenta una mejor conducta moral corporativa, sino que también ayuda a solucionar problemas legales y de reputación.

La forma en que la gestión de adquisiciones influye en la resiliencia de la cadena de suministro resalta aún más su importancia. Según Ivanov (2020), las empresas con una gestión de adquisiciones eficaz podrían responder a las interrupciones de la cadena de suministro durante crisis como la pandemia de COVID-19 con mayor rapidez. Varias organizaciones han mantenido sus operaciones libres de pérdidas importantes mediante el uso de métodos de diversificación de proveedores, contratos flexibles y sistemas de respuesta rápida para reaccionar a las fluctuaciones de la demanda. Dos elementos clave en un entorno empresarial errático son la planificación de contingencias y la

adaptabilidad.

En esencia, la gestión de adquisiciones da forma al marco de funcionamiento de cualquier organización. Su impacto abarca la sostenibilidad, el ahorro financiero, la mejora de la calidad y las estrategias de gestión de crisis. Seguir planes de adquisiciones bien definidos ayuda a las empresas a garantizar un desarrollo continuo, proteger su lugar en el mercado y mejorar sus operaciones. Las empresas tienen que ajustar continuamente sus planes de adquisición si quieren seguir siendo competitivas en un mercado global dinámico moldeado por la digitalización y el crecimiento tecnológico.

2.1.4. Elementos de la gestión de compras

La gestión de compras consta de muchos elementos destinados a ayudar a las empresas a mejorar sus operaciones de compras. Liu et al. (2023) afirman que estos componentes deben controlarse de forma intencionada para garantizar la eficacia operativa, el ahorro de costes y la conformidad con las normas de calidad. Mediante un control cuidadoso de estos elementos, la empresa puede mantener una relación armoniosa con sus proveedores, asegurando así la continuidad del suministro y reduciendo los riesgos. Si se desea mantener una ventaja competitiva, se debe gestionar con cuidado la creciente digitalización y globalización.

Además, la gestión de compras debe complementar la estrategia de la empresa mediante la evaluación de proveedores, las negociaciones y el seguimiento operativo. Karttunen et al. (2023) afirman que la digitalización ha ayudado a optimizar estos componentes utilizando instrumentos técnicos mediante el análisis de datos en tiempo real y los sistemas de gestión de proveedores, entre otros instrumentos técnicos. A continuación, se enumeran los principales elementos de la gestión de compras corporativas:

Identificación de necesidades

El primer elemento de la gestión de compras es la correcta identificación de las necesidades de productos y servicios de la empresa. Guan et al. (2022) afirman que esta estrategia requiere una revisión exhaustiva de las necesidades internas, incluidos elementos de demanda prevista, niveles de inventario y objetivos corporativos estratégicos. Los errores en la identificación pueden dar lugar a compras injustificadas, lo que provoca escasez o excesos que perjudican la eficiencia operativa de la empresa. Si las empresas quieren escapar de estos problemas, deben utilizar sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) que permitan recopilar y examinar datos.

Selección y evaluación de proveedores

Una vez identificadas las demandas, es fundamental elegir proveedores fiables que prometan calidad, cumplan los plazos y ofrezcan costes justos. Según Wang et al. (2024), la evaluación de proveedores debe basarse en elementos como la reputación, las certificaciones de calidad, la capacidad de fabricación y el cumplimiento normativo. Este procedimiento se ha visto mejorado por la digitalización a través de plataformas y bases de datos en línea que permiten comparar razonablemente a los proveedores y mantener las relaciones comerciales. Mediante el uso de un enfoque de revisión continua, se pueden identificar áreas de desarrollo y establecer vínculos estratégicos duraderos.

Negociación y formalización de contratos

Negociar con los proveedores ayuda a conseguir condiciones ideales en cuanto a precio, puntualidad y calidad. Según Eva et al. (2022), una negociación eficaz ayuda a producir acuerdos mutuamente beneficiosos, garantizando así la durabilidad y la confianza de la relación comercial. Además, la formalización de contratos adecuadamente redactados explica explícitamente las obligaciones de cada parte y

ayuda a minimizar los desacuerdos. A medida que avanza la tecnología, cada vez más empresas que utilizan contratos digitales y soluciones de firma electrónica aumentan sus operaciones y mejoran la transparencia de las transacciones.

Control de calidad y seguimiento de pedidos

En la gestión de las compras, es importante garantizar que los productos adquiridos cumplan con los estándares de calidad. Desde la primera inspección hasta la última evaluación del producto, el control de calidad, según Debala et al. (2023), debe realizarse en varias fases del proceso de compras. Este aspecto ayuda a reducir la posibilidad de devoluciones y a evitar pérdidas económicas por productos defectuosos. Además, el uso de herramientas digitales para el seguimiento de los pedidos ayuda a identificar problemas logísticos o retrasos y favorece la rápida aplicación de medidas correctivas.

Evaluación del desempeño de proveedores

El análisis del desempeño de los proveedores permite determinar su grado de cumplimiento y eficiencia una vez finalizado el proceso de compra. Fargnoli et al. (2022) recomiendan que la evaluación de los proveedores incluya variables como la capacidad de respuesta a las variaciones de la demanda, la puntualidad en las entregas y la calidad del producto. Los indicadores de desempeño informan a las empresas sobre futuras adquisiciones y les permiten mejorar las relaciones con los proveedores. Esta estrategia mejora la cadena de suministro y facilita la detección de riesgos debido a la diversidad de proveedores importantes.

La gestión de compras es un proceso desafiante que necesita la sincronización de muchos elementos para mantener la eficacia. Desde la revisión del desempeño de los proveedores hasta el análisis de los requisitos, cada componente es esencial para optimizar los costos, la calidad y los plazos de entrega. Una mejor distribución de estos

componentes, posibilitada por la digitalización y las herramientas analíticas, ha fortalecido el control y la reacción a los problemas del mercado. Mantener la competitividad y la sostenibilidad de las operaciones comerciales depende del uso de una estrategia de compras sólida.

2.1.5. Teorías relacionadas

Teoría de la Gestión de la Cadena de Suministro (Supply Chain Management - SCM)

Maximizar todas las actividades vinculadas al movimiento de productos y servicios desde los proveedores hasta los usuarios finales es la base de la gestión de la cadena de suministro. Liu et al. (2023) enfatizan en esta teoría la necesidad de involucrar y coordinar a los muchos participantes de la cadena de suministro para aumentar la eficiencia operativa y reducir los costos. Este concepto garantiza la disponibilidad continua de los insumos necesarios para el control de las adquisiciones, preserva los vínculos económicos y permite emitir juicios sobre los proveedores clave. Mediante los conceptos de SCM, Nifusa SAC ayudará a fortalecer su estrategia de adquisiciones y contrataciones, asegurando así una mayor eficiencia y competitividad del mercado.

Las técnicas de optimización y las nuevas tecnologías permiten que la gestión de la cadena de suministro aumente el control y la visibilidad del proceso logístico. Karttunen, Lintukangas y Hallikas (2023) afirman que el uso de tecnología digital y sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) permite a las empresas identificar problemas en la cadena de suministro y mejorar la gestión del inventario. Al utilizar las ideas derivadas de esta teoría, Nifusa SAC podría optimizar la eficiencia de la gestión de recursos y reducir las interrupciones en la adquisición de activos.

Teoría de la Administración de Inventarios (Inventory Management Theory)

La idea de la gestión de inventarios se relaciona con el control eficiente de los niveles de existencias dentro de una empresa. Guan, Huang y Qin (2022) afirman que una buena gestión de inventarios ayuda a evitar la escasez, aumentar la colocación de productos y ahorrar gastos de almacenamiento. En el caso de Nifusa SAC, es fundamental investigar las técnicas de gestión de inventarios de la empresa para garantizar la disponibilidad de artículos vitales cuando se necesiten, eliminando así los gastos de almacenamiento innecesarios o la pérdida de capacidad.

La demanda y la oferta guían el modelo de gestión de inventarios de esta teoría, que ayuda a las empresas a decidir cuándo y cuánto reponer para mantener la eficacia operativa. Debala, Bhat y Khan (2023) muestran claramente cómo la cantidad económica de pedido (EOQ) y el modelo de revisión continua sirven para aumentar considerablemente la eficacia de la gestión de inventarios. A través de estas ideas, Nifusa SAC ayudaría a maximizar la rotación de inventarios y reducir los costes innecesarios relacionados con la gestión insuficiente de los mismos.

Teoría de la Evaluación de Proveedores (Supplier Performance Evaluation Theory)

La evaluación del desempeño de los proveedores es muy importante en la gestión de adquisiciones porque revela la confiabilidad y la eficacia de los socios comerciales. Fagnoli, Haber y Tronci (2022) proponen esta hipótesis que establece criterios de evaluación que incluyen la puntualidad de la entrega, la calidad del producto, la capacidad de respuesta y los gastos relacionados. Nifusa SAC se beneficiaría de un sistema de monitoreo del desempeño de sus proveedores en términos de negociaciones de contratos e identificación de socios clave.

El elemento fundamental de este enfoque es la evaluación objetiva del desempeño de los proveedores, que es posible gracias a métricas e indicadores clave de desempeño (KPI). Según Wang et al. (2024), las empresas de adquisiciones destacadas utilizan tecnología digital para realizar un seguimiento del cumplimiento de los proveedores y utilizan estrategias de desarrollo continuo. Los riesgos operativos se reducirían y la calidad de los valores adquiridos aumentaría al asegurarse de que Nifusa SAC solo se relaciona con proveedores confiables que utilizan estos principios.

Teoría de la Optimización de Procesos de Compras (Procurement Optimization Theory)

El uso de estrategias de mejora continua para ahorrar costos, aumentar la eficiencia y garantizar el cumplimiento de las necesidades de compras puede ayudar a maximizar los procesos de compra. Liu y Wu (2023) subrayan en esta teoría el uso de modelos matemáticos y algoritmos sofisticados para mejorar el proceso de toma de decisiones en la selección de proveedores y la adquisición de productos. Nifusa SAC podría ahorrar costos innecesarios, reducir los tiempos de espera y simplificar las compras mediante el uso de técnicas de optimización. Este concepto se basa principalmente en el uso de tecnología de inteligencia artificial y análisis de datos para aumentar la precisión de la planificación de compras. Ivanov (2020) dice que las empresas han podido pronosticar patrones de demanda y modificar su estrategia de compras en respuesta a los desarrollos del mercado mediante el uso de instrumentos predictivos y algoritmos de aprendizaje automático. Mediante estas estrategias, Nifusa SAC tendrá una cadena de suministro robusta, evitando así problemas como el exceso o la falta de inventario.

2.2. Antecedentes

2.2.1. Antecedentes internacionales

Pico y Zambrano (2023), En su artículo "Optimización de los procesos de compra para mejorar las estrategias de los restaurantes", se desarrollaron estrategias para mejorar el control de las compras en los restaurantes. La recopilación de datos se realizó mediante encuestas, combinando así métodos cualitativos y cuantitativos. Mediante el software SPSS 25, se obtuvo un nivel de consistencia de 0,97 al evaluar la fiabilidad de los datos mediante el coeficiente Alfa de Cronbach. Los resultados revelaron que la mejora del proceso de compra en la empresa de Restaurante depende de la gestión estratégica de los proveedores, la integración de la tecnología, el desarrollo tecnológico y el análisis constante de los datos que orientan la toma de decisiones. Básicamente, el uso de estas técnicas no solo aumenta la eficiencia de la gestión de las compras, sino que también influye en la calidad del servicio y la rentabilidad de los restaurantes, apoyando así su supervivencia en un entorno competitivo.

Villarreal et al. (2022), Centrándose en el análisis de la literatura actual sobre la gestión de la logística organizacional, el artículo "Optimización de las operaciones logísticas y su impacto en la satisfacción del cliente" utilizó un enfoque de diseño bibliográfico con elementos documentales. Los hallazgos mostraron que un sistema logístico sólido debe centrarse en elementos clave como el control de inventario, el servicio al cliente, la gestión de inventario, el almacenamiento, el transporte y la distribución de productos, garantizando así operaciones perfectas y rápidas. La investigación concluyó que, dado que su aplicación efectiva en sectores cruciales como las compras y la distribución influye directamente en la satisfacción del cliente y la rentabilidad, la logística es una necesidad fundamental para las empresas. Una logística excelente puede garantizar la sostenibilidad del mercado y aumentar la competitividad

de las empresas.

Ronquillo y Gracia (2023), Analizando MEDECU, empresa dedicada a la distribución de inyecciones médicas, el "Análisis de Compras para Determinar el Impacto Económico en la Empresa de Inyecciones Médicas Medecu de la Ciudad de Guayaquil del 2020 al 2022" buscó optimizar su proceso de importación y aumentar sus canales de distribución. Combinando un estudio cualitativo para evaluar las preferencias del mercado con un análisis cuantitativo para examinar los efectos financieros de las importaciones en la rentabilidad y el flujo de caja de la empresa utilizando una metodología de métodos mixtos, la investigación buscó Los hallazgos revelaron que un buen sistema de importación mejora la gestión precisa del inventario, la optimización del presupuesto y la toma de decisiones, mejorando así el cumplimiento de la demanda del mercado. Los estudios revelan que un enfoque bien organizado para obtener suministros médicos de proveedores externos ayuda a reducir los precios, acortar los tiempos de espera y mejorar la disponibilidad de productos básicos importantes. Esta estrategia no solo mejora la eficiencia operativa de la empresa, sino que también establece criterios para otras empresas del sector.

Suárez et al. (2023), Enfocado en el vínculo entre la gestión de la cadena de suministro y la internacionalización de las PYMES de la provincia de El Oro, su estudio, "Gestión de la cadena de suministro para promover la internacionalización de las PYMES", con cuestionarios enviados a noventa personas, la investigación utilizó una metodología cuantitativa que integra técnicas analíticas-sintéticas, inductivas-deductivas y sistemáticas. Los datos fueron examinados utilizando instrumentos estadísticos como IBM SPSS y Smart LPS con el fin de identificar tendencias y vínculos interesantes en la gestión de la cadena de suministro y la distribución. Los hallazgos destacaron la necesidad de una logística efectiva para las operaciones

corporativas, ya que revelaron una correlación notable entre el proceso de distribución en la gestión de la cadena de suministro y el control de inventario. Aunque una gestión eficaz de la distribución y el marketing permite a las PYMES convertirse en globales, el control de inventario tiene un impacto directo mínimo en su internacionalización. Las empresas que esperan un crecimiento mundial deben mejorar sus estrategias de marketing y distribución para lograr una mayor eficiencia y competitividad.

Muñoz y Chiriboga (2023), En el estudio "Análisis de la gestión de las compras públicas en la economía local y latinoamericana, perspectivas sectoriales", se evaluó la eficacia de la gestión de las compras públicas de las entidades estatales. Utilizando un método híbrido, que recopila datos sobre la gestión de las compras en el sector público de Ecuador a partir de fuentes bibliográficas primarias y secundarias, el estudio Subastas computarizadas revela que los resultados sugieren que las técnicas de contratación pueden configurarse para seguir criterios establecidos o estándares de calidad o para obtener el precio más bajo. Además, se acordó que la competencia en los procedimientos de compras públicas facilita el mejor uso de los recursos y la mejora de la eficacia de la asignación presupuestaria. El estudio produjo directrices para evaluar la eficacia de las compras públicas en los ámbitos organizacional y gubernamental. Los recursos que ofrece este sistema respaldarán la mejora del proceso de toma de decisiones de compras gubernamentales. Esto subraya la necesidad de crear sistemas de evaluación de la eficiencia y la apertura en el control de las compras del sector público.

2.2.2. Antecedentes nacionales

Arévalo et al. (2022), Agroindustrias Dinamarca S.R.L. realizó una investigación titulada "Gestión de compras como estrategia competitiva en una empresa agroindustrial" en Tarapoto con el fin de evaluar el éxito de la gestión de compras como estrategia competitiva. El estudio se realizó con un diseño básico no experimental y con

un método cuantitativo. Los 107 socios de la empresa recibieron una encuesta metódica de 14 preguntas para la recolección de datos. Para la investigación de los resultados se utilizó el programa estadístico SPSS 25. La gestión de compras de la organización examinada obtuvo una puntuación media de 59 en la escala Baremos, categorizada como "exitosa". Al final, se descubrió que la cadena de suministro de la empresa era más sostenible mediante estrategias de gestión de compras, facilitando así negociaciones más efectivas y un control adecuado de los procesos. Esto ayuda a justificar la hipótesis de que el sector agroindustrial se beneficiaría mucho de un mejor control de las compras.

Madrid (2021), El trabajo "Optimización del proceso de adquisiciones para reducir el tiempo requerido para las solicitudes de compra" se propuso reducir los tiempos de las solicitudes de compra en la Universidad Técnica de Machala, mediante la mejora del proceso de adquisiciones. El análisis del proceso actual reveló que la técnica seguida tenía un tiempo promedio de respuesta a una solicitud de compra de cuarenta días hábiles. Las principales causas del problema se descubrieron utilizando el diagrama de Ishikawa; el diagrama de Pareto ayudó a identificar las más críticas: obsolescencia del proceso de compras, mano de obra inadecuada en el departamento de compras públicas y capacitación insuficiente del personal. Las estrategias sugeridas (capacitación del personal, reclutamiento de personal, reestructuración de procesos) ayudaron a reducir los tiempos de atención para operaciones de alto volumen en un 62,5 por ciento; catálogos electrónicos en un 50 por ciento; pedidos electrónicos inversos y otros procesos en un 45 por ciento. Junto con un valor actual neto de \$1.259.995, la relación costo-beneficio de 4,54 es bastante baja. 66, la evaluación económica de los desarrollos demostró la viabilidad de las ideas. La investigación afirma que simplificar el proceso de compras mejora la eficiencia operativa y ayuda mucho a la empresa desde el punto

de vista económico.

Tirado y Mecola (2024), Al analizar cómo la automatización robótica de procesos (RPA) afecta la gestión de la cadena de suministro y las compras, su artículo "Automatización robótica de procesos y su impacto en la gestión de la cadena de suministro y las compras" reveló que la investigación examinó cómo las tecnologías recientemente desarrolladas están alterando la forma en que se ejecutan las operaciones recurrentes basadas en reglas, como la consolidación de facturas y el procesamiento de pedidos. Según los hallazgos, la automatización brinda a los trabajadores ventajas considerables, como una mayor eficiencia operativa, menos errores, menos gastos y mejores recursos, lo que permite que las personas se concentren en tareas críticas. Según los resultados, la RPA requiere una planificación cuidadosa que implique la conexión con los sistemas actuales, una gestión eficaz de los cambios, la reducción de riesgos relacionados con las inversiones tempranas, la seguridad de los datos y las restricciones en el manejo de trabajos progresivamente complicados. El estudio reveló que la automatización robótica puede mejorar en gran medida la gestión de la cadena de suministro y la eficiencia de las compras dependiendo de una aplicación bien planificada y dirigida.

Arenas y Delgado (2023), En "Estrategias de adaptación empresarial en la gestión de compras durante la crisis económica", examinaron la necesidad de adaptación empresarial durante las crisis, más notablemente, el departamento de compras de una empresa de panadería y cafetería durante la pandemia de 2020-2022. La investigación utilizó un enfoque de métodos mixtos con un alcance explicativo y un diseño no experimental basado en supuestos previos. Utilizando el enfoque de estudio de caso, se recopilaron datos y se entrevistó exhaustivamente a siete personas, tres de ellas gerentes. Este método permitió comprender completamente cómo la crisis afectó el

control de las compras. Los hallazgos revelaron que la capacidad de supervivencia de la empresa se vio muy afectada por la adaptación continua y la redefinición de su modelo de negocio, lo que subraya la importancia de las soluciones flexibles en tiempos de incertidumbre. La investigación básicamente mostró que la resiliencia y la flexibilidad en la gestión de compras ayudan a las empresas a mantener sus operaciones y competitividad en mercados que cambian rápidamente, lo que determina su supervivencia en medio de sucesos imprevistos.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

En agosto de 2022 comencé a trabajar como Asistente de Logística en NIFUSA S.A.C., empresa enfocada en la cocina japonesa con sabor peruano. Luego de un proceso de selección que evaluó mis habilidades organizativas, conocimientos de compras y control de inventarios y capacidad para mejorar las operaciones logísticas, fui contratado por la empresa.

Desde mi llegada, he desempeñado varias responsabilidades clave que han mejorado la logística y la cadena de suministro del negocio. Desde el inicio de mi carrera, me he dedicado a supervisar y controlar las compras; esto garantiza la elección y actualización de proveedores, la validación de la calidad del producto y la gestión eficiente de los inventarios. Parte de mis responsabilidades incluían la operación del sistema de almacén INFOREST, una herramienta necesaria para registrar y actualizar los artículos y productos del inventario.

Además, utilizar técnicas de Revenue Management y manejar facturas para mejorar la rentabilidad y maximizar la rotación de inventario. La interacción con varios departamentos a lo largo de mi estadía en NIFUSA S.A.C. me ha ayudado a tener una perspectiva empresarial completa y apreciar la necesidad de la gestión de compras en las operaciones de los restaurantes. Mi trabajo ha estado estrechamente entrelazado con durante este período:

- **Gerencia General:** Responsable de la toma de decisiones estratégicas en el área de compras y abastecimiento.
- **Encargado de Almacén:** Con quien coordiné el control de insumos y la actualización de inventarios semanales y mensuales.
- **Proveedores Estratégicos:** A cargo del abastecimiento de insumos clave para el

restaurante, con quienes mantuve negociaciones constantes para garantizar calidad y costos competitivos.

- **Equipo de Cocina:** Con quienes trabajé para asegurar el suministro oportuno de productos y garantizar la calidad de los ingredientes utilizados en los platillos.

Mi experiencia laboral en la empresa se puede dividir en distintas etapas de aprendizaje y contribución:

Primera etapa: Adaptación y conocimiento del sistema

Pasé los primeros meses aprendiendo sobre operaciones de almacén, control de inventario y adquisiciones. En esta época me familiaricé por primera vez con el sistema INFOREST, que permite actualizar automáticamente los registros y aumentar la eficiencia de entrada de datos.

Segunda etapa: Optimización de la gestión de compras

Después de aprender sobre los procesos internos, sugerí acciones para mejorar la gestión de adquisiciones, haciendo hincapié en la necesidad de encontrar proveedores confiables, la reducción de los precios de compra y el desarrollo de alianzas comerciales importantes.

Tercera etapa: Implementación de mejoras en el control de inventarios

Para garantizar una rotación eficiente de los productos y ahorrar desperdicios, ajusté un control más preciso del inventario semanal y mensual. También aumenté el control de calidad de los productos entregados, asegurando así el cumplimiento de los estándares del restaurante.

Cuarta etapa: Consolidación y estrategias de optimización

Mi trabajo para aumentar la eficiencia operativa del departamento de compras se centró en la gestión de ingresos mediante modificaciones de la cantidad de compra en función de la demanda, reducción de costos y optimización del cronograma de compras.

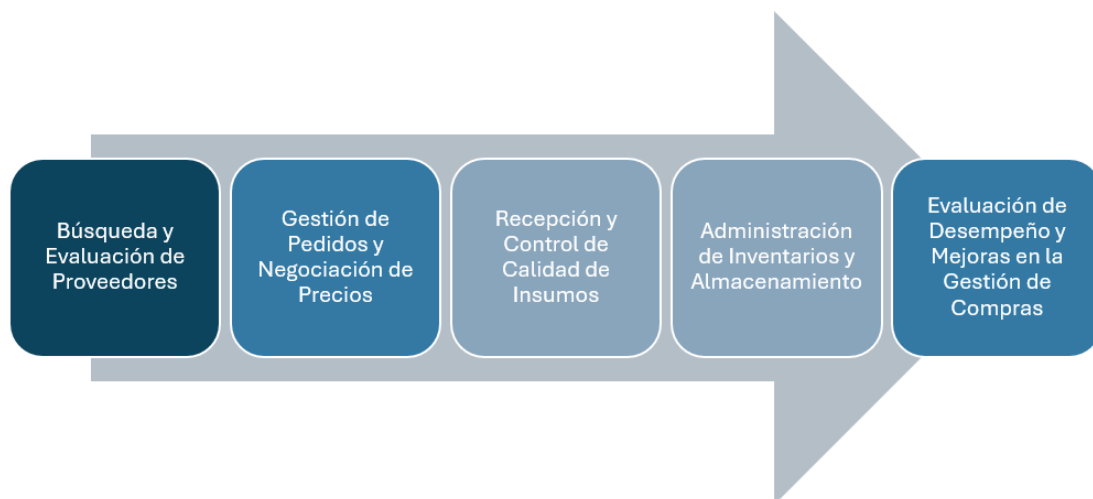
Este período me permitió compartir mis técnicas de gestión logística y aumentar la rentabilidad de la empresa.

3.1. Descripción de las actividades

En un restaurante como NIFUSA S.A.C., asegurar los suministros y mejorar la eficiencia operativa dependen del proceso de compras. El control de inventario, el control de calidad, la selección y evaluación de proveedores y el control de inventario son algunas de las operaciones principales de este proceso. Habiendo cumplido con cada una de estas responsabilidades como asistente de logística, me he asegurado de que la adquisición de bienes se realice de acuerdo con las necesidades del restaurante y con éxito. Además de optimizar la rotación de inventario y la reducción de desperdicios, un sistema de gestión de compras bien coordinado mejora la calidad del producto y ayuda a reducir los precios. Las cinco pautas fundamentales de compras de NIFUSA S.A.C. se encuentran a continuación.

Figura 4.

Proceso de gestión de actividades



Búsqueda y Evaluación de Proveedores

La primera fase de la gestión de compras consiste en encontrar y evaluar proveedores que cumplan con las políticas corporativas de calidad y precio. En NIFUSA S.A.C., el proceso consiste en investigar nuevas perspectivas de mercado, comparar precios, validar certificados y evaluar la capacidad de suministro de los proveedores. Durante este proceso se determinan criterios importantes como la calidad del producto, los plazos de entrega, las condiciones de pago y la flexibilidad de suministro, lo que ayuda a la empresa a elegir los socios estratégicos más adecuados.

Una vez identificados los proveedores adecuados, comienza la fase de evaluación del desempeño, en la que se evalúan factores como la frecuencia de entrega, la calidad del producto y el nivel de servicio. Este control continuo permite a la empresa cambiar los acuerdos o considerar otras opciones en situaciones de desobediencia, asegurando así la existencia de proveedores confiables y efectivos en todo momento. Además, en condiciones de incertidumbre, la garantía de la continuidad del suministro y la reducción de riesgos dependen críticamente de la diversidad de proveedores.

Gestión de Pedidos y Negociación de Precios

Después de seleccionar a los proveedores adecuados, se lleva a cabo la gestión de pedidos y la negociación de precios para garantizar que los bienes adquiridos cumplan con los estándares corporativos. Esta fase de NIFUSA S.A.C. implica el desarrollo de órdenes de compra, la programación de fechas de entrega y los acuerdos de pago desarrollados de acuerdo con los requisitos del restaurante. La negociación de precios es muy importante ya que ayuda a reducir los costos sin sacrificar la calidad de los artículos.

Se han utilizado estrategias de compra anticipada y tamaños de pedidos impulsados por la demanda para maximizar este proceso, fomentando así mejores

condiciones comerciales y la reducción de gastos relacionados con compras de emergencia. Además, la consistencia del suministro y la reducción de la fluctuación de precios de los insumos se han hecho posibles gracias al desarrollo de contratos a largo plazo con proveedores confiables.

Recepción y Control de Calidad de Insumos

Uno de los pasos más importantes para garantizar que los productos adquiridos cumplan con los estándares de la empresa es la recepción de los mismos. En NIFUSA S.A.C., la operación implica inspecciones exhaustivas durante todo el proceso de entrega para identificar elementos como peso, frescura, empaque y fechas de vencimiento. En la industria de restaurantes en particular, el control de calidad es muy importante ya que la calidad de los alimentos afecta directamente la experiencia del consumidor.

En caso de encontrar defectos o anomalías, el proveedor debe reemplazar la mercancía o renegociar los términos. Además, el sistema de gestión INFOREST almacena un registro exhaustivo de cada entrega, lo que ayuda a monitorear a los proveedores y evaluar su desempeño a lo largo del tiempo. Este enfoque ha ayudado al restaurante a reducir el desperdicio, aumentar la efectividad operativa y garantizar que cada plato cumpla con los criterios de calidad.

Administración de Inventarios y Almacenamiento

Los componentes esenciales de la gestión de compras, el control y la administración de inventarios ayudan a maximizar los recursos y reducir el desperdicio de productos vencidos o deteriorados. Los inventarios semanales y mensuales que realiza NIFUSA S.A.C. ayudan a evaluar los niveles de inventario y orientar las decisiones de compra en función de la demanda de los restaurantes. Las actualizaciones en tiempo real de los productos disponibles que permite el sistema INFOREST han

mejorado la precisión de la planificación de suministros, lo que permite una planificación más precisa.

Mediante la estrategia de rotación de inventarios FIFO (First In, First Out), la empresa garantiza que los productos con tiempos de almacenamiento más cortos se utilicen antes que los más recientes. Esta estrategia ha ayudado a reducir el inventario de perecederos y maximizar el uso del espacio de almacenamiento. Además, los estándares establecidos garantizan que cada categoría de producto se mantenga en condiciones adecuadas, preservando así los niveles de temperatura y humedad adecuados para mantener su calidad.

Evaluación de Desempeño y Mejoras en la Gestión de Compras

La evaluación del desempeño y la ejecución de mejoras continuas constituyen el último elemento del proceso de gestión de compras. Poniendo énfasis en los plazos de entrega, el cumplimiento de pedidos, el control de costos y la satisfacción de los proveedores, NIFUSA S.A.C. ha establecido indicadores clave de desempeño (KPI) para medir el éxito del departamento de compras. Este conocimiento ayuda a encontrar oportunidades de mejora y a cambiar el enfoque de adquisición de inversiones.

Además, se han implementado medidas para mejorar la rentabilidad mediante el Revenue Management, permitiendo así modificar los montos de compra en función de la demanda y reducir costos innecesarios. El uso de plataformas digitales y la digitalización de los procesos de compras ha ayudado a simplificar la toma de decisiones basada en datos, mejorando así la eficiencia y reduciendo el tiempo de gestión. Mediante estos procesos de evaluación, la empresa ha logrado mejorar su cadena de suministro y garantizar un suministro eficaz para el restaurante.

3.2. Descripción de la gestión de compras

El mantenimiento de la eficacia operativa y la calidad de la preparación de

alimentos en NIFUSA S.A.C. depende del sistema de gestión de compras. Este proceso abarca la planificación, adquisición, administración y mejora de los insumos fundamentales para las operaciones diarias de la empresa. Una gestión eficaz de las compras ayuda a ahorrar costes, minimizar el desperdicio y mejorar la calidad del servicio en la industria de Resaturantes, donde la frescura y la disponibilidad de los productos son fundamentales. Mediante el uso de un enfoque estratégico y herramientas tecnológicas, NIFUSA S.A.C. ha mejorado su sistema de cadena de suministro para garantizar que los productos se adquieran en el momento ideal y en las condiciones más ventajosas.

Desde la selección de proveedores hasta la evaluación del rendimiento, la administración de las compras de la organización se lleva a cabo dentro de un marco metódico. El objetivo es lograr un equilibrio entre el coste, la calidad y el tiempo de entrega, garantizando así un suministro constante y sin gastos innecesarios. Esencial en este proceso, el sistema INFOREST permite modificaciones de productos en tiempo real, control de inventario y registro automático de compras. El uso de esta tecnología ha ayudado a la empresa a simplificar sus relaciones con los proveedores y aumentar la eficiencia de la gestión de activos.

Planificación y Estrategias de Abastecimiento

La primera etapa de la gestión de compras es la planeación del abastecimiento, que permite asegurar que las compras se ajusten a la demanda del restaurante. NIFUSA S.A.C. lleva a cabo un análisis de consumo fundamental en los registros históricos de ventas y la estacionalidad de los productos, lo que permite anticipar el desabastecimiento e identificar fluctuaciones en la demanda. Para la planeación se utiliza la aplicación INFOREST, que ayuda a estimar las necesidades de abastecimiento y maximizar las compras con base en los inventarios actuales.

Mediante contratos de largo plazo con proveedores y una estrategia de pre-compra, la empresa ha logrado garantizar la disponibilidad de insumos esenciales y negociar mejores precios. Además, se han utilizado estrategias como Revenue Management para maximizar los montos de compra, evitando así gastos innecesarios y disminuyendo la acumulación de productos extra.

Selección y Evaluación de Proveedores

Un componente importante de la gestión de compras es la selección de proveedores confiables que cumplan con los estándares de calidad del restaurante. Basándose en aspectos como la calidad del producto, la puntualidad de la entrega, el costo y la flexibilidad del suministro, NIFUSA S.A.C. ha desarrollado un sistema de evaluación. Al mantener un registro de cada proveedor, el sistema INFOREST ayuda a monitorear el desempeño y orientar las decisiones sobre la continuidad de la relación corporativa.

La empresa tiene como objetivo diversificar sus proveedores para reducir los riesgos y evitar interrupciones en el suministro. En este sentido, se han encontrado otros proveedores de los bienes necesarios, mejorando así la seguridad de la adquisición de valores. Este enfoque ayuda a NIFUSA S.A.C. a mantener operaciones constantes y reducir la dependencia de una sola fuente, lo que reduce el riesgo de interrupción.

Proceso de Compra y Gestión de Pedidos

El proceso de compras de NIFUSA S.A.C. se basa en un método que asegura la efectividad en todos los niveles. Una vez que se han encontrado los insumos necesarios, el sistema INFOREST crea las órdenes de compra, lo que permite un control minucioso sobre los bienes adquiridos. El énfasis está puesto en la adquisición de artículos nuevos y de primera calidad, y la interacción constante con los proveedores para asegurar una entrega rápida.

La negociación de las condiciones comerciales es un componente clave de este proceso, ya que apunta a lograr los mejores precios sin comprometer la calidad.

Mediante las relaciones estratégicas desarrolladas con sus proveedores, la empresa ha reducido de manera eficiente los gastos de compras y ha preservado la estabilidad de la cadena de suministro. Para garantizar que las compras se ajusten a las necesidades del restaurante y evitar adquisiciones innecesarias o excesivas, se estableció un sistema de evaluación de pedidos en tiempo real.

Recepción, Control de Calidad y Almacenamiento

Un procedimiento de recepción e inspección sigue la llegada de los pedidos para garantizar que los artículos cumplan con los criterios especificados. Diseñado por NIFUSA S.A.C., un sistema de inspección examina aspectos como la temperatura, la frescura, el embalaje y las fechas de caducidad de los productos entrantes. Si los pedidos se desvían de los estándares, las devoluciones o los cambios se gestionan con el proveedor para garantizar que el restaurante solo utilice productos de calidad.

El método PEPS (First In, First Out) garantiza que los productos más antiguos se utilicen antes que los más recientes, lo que reduce el desperdicio mediante la gestión del almacenamiento de productos. Los productos se agrupan en función de la categoría y las necesidades de conservación, por lo que se proporciona un control preciso de la temperatura y la humedad para los artículos perecederos. Esta estrategia ha ayudado al restaurante a mejorar la economía del espacio de almacenamiento y reducir las pérdidas.

Evaluación y Optimización del Proceso de Compras

Evaluar periódicamente la eficiencia en los plazos de adquisición, la optimización de costos y el desempeño de sus productores ayuda a NIFUSA S.A.C. a garantizar la mejora continua en la dirección comercial. El desarrollo de indicadores clave de desempeño (KPI) tiene como objetivo evaluar la eficiencia del proceso de

compras, lo que permite alcanzar los objetivos de gestión de costos y mejora de la calidad de los valores adquiridos.

Un paso encaminado a ayudar al proceso de compras es la digitalización del mismo, ya que ha reducido el tiempo de gestión y mejorado la trazabilidad de los productos. Además, los proveedores han pasado por conversaciones con técnicas destinadas a ayudar con los tiempos de entrega y obtener mejores condiciones comerciales. Mediante el sistema INFOREST actualizado, la organización mejoró la planificación de las compras y la eficacia de la gestión de inventarios.

Mediante una mínima intervención, la gestión sistemática y planificada de las compras de NIFUSA S.A.C. permite a la empresa limitar los gastos, garantizar la calidad de los productos y aumentar el rendimiento operativo. Todo ello permite a la empresa mejorar su cadena de suministro y reducir los riesgos de adquisición de productos, entre los que se incluyen la planificación estratégica, la elección de proveedores fiables, un riguroso control de calidad y la optimización de los inventarios.

NIFUSA S.A.C. ha mejorado sus gastos operativos y ha sido más receptiva a las fluctuaciones de la demanda mediante la tecnología digital y las iniciativas de desarrollo continuo. El uso de técnicas analíticas y la digitalización de los procedimientos de compras ha hecho posible la sostenibilidad duradera del negocio, así como una mejor toma de decisiones.

3.3. Diagnóstico de la gestión de compras

La existencia y el crecimiento del restaurante dependen del control de compras de NIFUSA S.A.C., que también ayuda a reducir los gastos operativos y facilita la rápida disponibilidad de los productos. Sin embargo, como en todo proceso, ciertos componentes necesitan una revisión rigurosa para identificar áreas de desarrollo futuro. La gestión de compras ayuda a simplificar el estudio de la eficacia del sistema actual, la

evaluación del desempeño de los proveedores, la identificación de problemas de gestión de inventarios y la creación de iniciativas que respalden la mejora continua de los procesos. La adopción del sistema INFOREST y la recopilación y análisis de datos adquiridos a partir de la experiencia operativa han ayudado a exponer las áreas de debilidad en la cadena de suministro del restaurante.

La utilización de soluciones técnicas para el control de inventarios y el control de compras muestra un aspecto sobresaliente en el diagnóstico. El uso del sistema INFOREST ha mejorado la trazabilidad de los productos, ha reducido los errores de gestión de inventarios y ha aumentado la toma de decisiones basada en datos. Las técnicas de gestión de ingresos han ayudado a mejorar el proceso de planificación de compras para que los productos se adquieran en función de la demanda real del restaurante. Estas acciones han permitido reducir los costos y mejorar la gestión de los recursos.

Sin embargo, existen varias fallas obvias en el proceso de gestión de compras que requieren atención para aumentar su eficiencia. Uno de los principales desafíos es la dependencia de pocos proveedores, ya que aumenta el riesgo de fracaso en caso de incumplimiento o demoras. Si bien se enfatizan los esfuerzos para diversificar las fuentes de suministro, es crucial aumentar la identificación y evaluación de nuevos proveedores para proporcionar una mayor estabilidad de suministro. En ocasiones, los patrones irregulares de entrega de ciertos productos han interferido con la continuidad operativa del restaurante y han causado problemas de abastecimiento.

El diagnóstico enfatiza, entre otros aspectos cruciales, el monitoreo y la gestión del inventario. A pesar de las limitaciones semanales y mensuales, se ha demostrado que ciertos productos perecederos rotan menos de lo óptimo, lo que causa pérdidas de inventario. Si bien el enfoque PEPS (First In, First Out) mejora la gestión de

suministros, la planificación de las compras también puede requerir algo de trabajo, así como la adecuación de las necesidades a los patrones reales de consumo del restaurante.

La revisión de la gestión de compras en NIFUSA S.A.C. ha permitido mejorar la negociación de términos comerciales y la evaluación del desempeño de los proveedores. La organización ahora vigila el cumplimiento de los proveedores; Sin embargo, se requiere un enfoque de evaluación más riguroso para determinar con precisión los grados de cumplimiento de los proveedores en materia de calidad, plazos de entrega y precios.

3.4. Diagnóstico de problemas

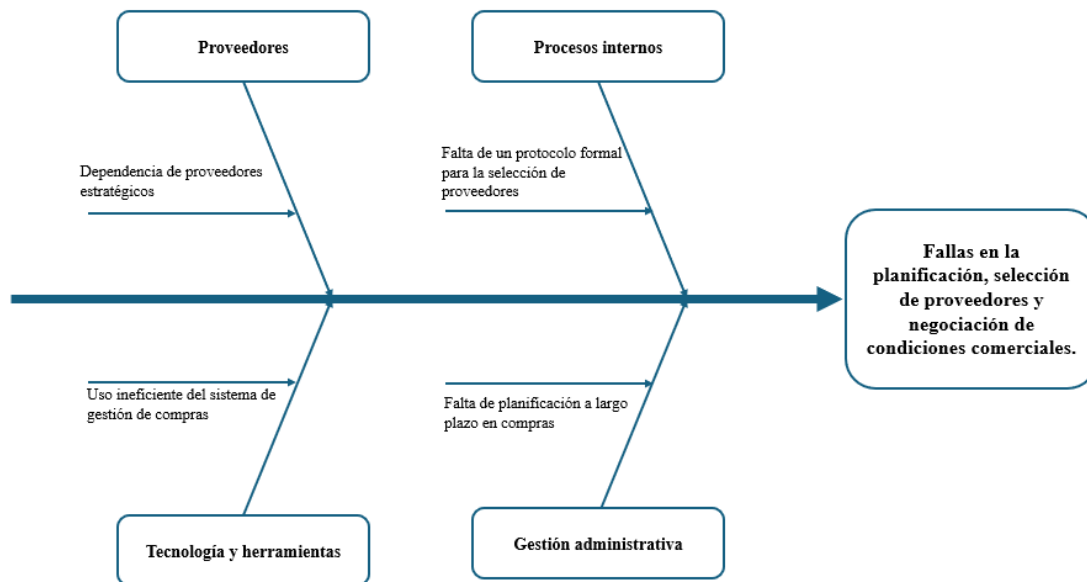
El funcionamiento eficaz del restaurante depende de la gestión de adquisiciones de NIFUSA S.A.C. A partir del análisis de procesos, se han identificado numerosos desafíos que afectan el rendimiento operativo, la gestión de costes y la calidad en la compra de valores. Se han identificado las principales causas de los diversos problemas mediante diagramas de Ishikawa, lo que permite la disposición ordenada de los factores que afectan a cada obstáculo descubierto. En esta parte se enumeran los problemas generales y particulares junto con sus causas y explicaciones.

3.4.1. Problema en la estrategia de compras y contrataciones

El análisis de la estrategia de adquisiciones de NIFUSA S.A.C. revela problemas de planificación, elección de proveedores y negociaciones comerciales. De ello se desprenden gastos innecesarios, dependencia de un número limitado de proveedores y dificultad para localizar productos básicos.

Figura 5.

Diagrama causa - efecto de las deficiencias en la estrategia de compras y contrataciones



NIFUSA S.A.C. actualmente trabaja con un número reducido de proveedores, lo que limita su capacidad de negociación y genera vulnerabilidad ante retrasos o incumplimientos en las entregas. Además, no cuenta con un protocolo definido para la selección y evaluación de proveedores, lo que impide asegurar condiciones óptimas en costos y calidad.

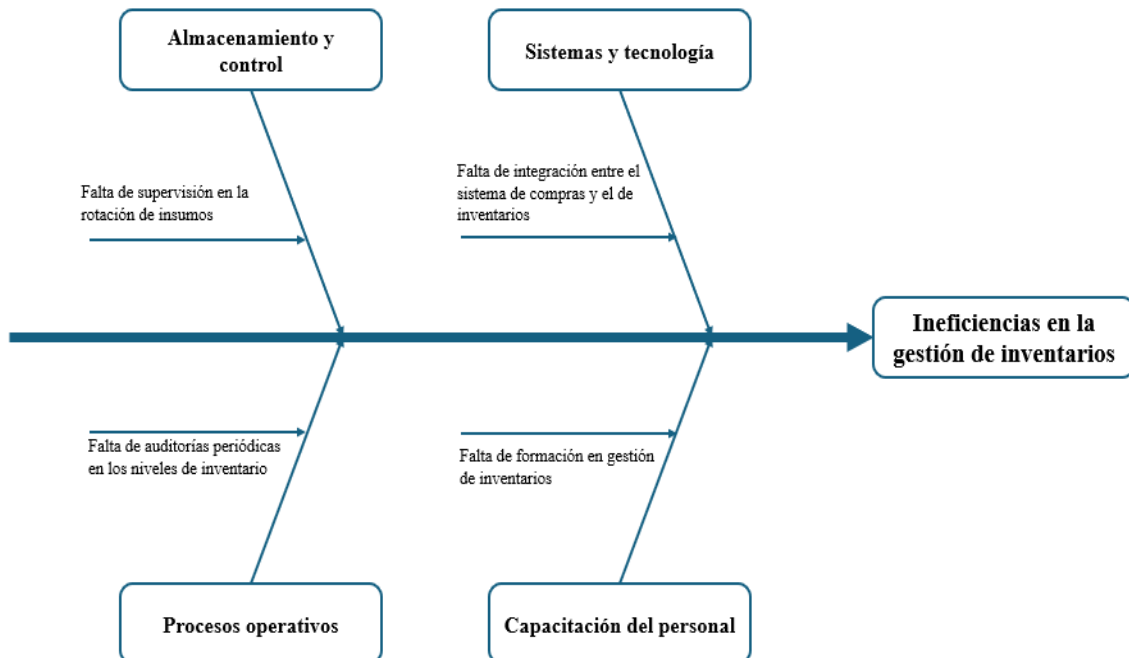
El sistema de compras, a pesar de contar con INFOREST, no se usa de manera óptima, ya que no se han automatizado procesos clave como la actualización de precios y alertas de abastecimiento. Finalmente, la falta de planificación estratégica lleva a compras de emergencia, lo que incrementa los costos y afecta la operatividad del restaurante.

3.4.2. Ineficiencias en la gestión de inventarios

El estudio de gestión de inventarios del restaurante reveló deficiencias en la rotación de inventarios, actualizaciones inadecuadas de inventarios y pérdidas relacionadas con el deterioro de los productos perecederos. De esto se desprende una menor disponibilidad de los componentes necesarios y un mayor costo.

Figura 6.

Diagrama de causa - efecto de las ineficiencias en la gestión de inventarios



Exposición del problema y sus causas fundamentales: La falta de un sistema de gestión de inventarios adecuado en el almacén de NIFUSA S.A.C. pone en riesgo la calidad de los ingredientes, así como la rentabilidad del restaurante, generando así un exceso o déficit de suministros. Incluso hoy en día, el enfoque PEPS se utiliza de forma inconsistente, lo que conduce a la acumulación de productos caducados.

Además, al carecer de un vínculo completo con el control de inventarios, el sistema de gestión INFOREST genera diferencias de registros y complica la selección

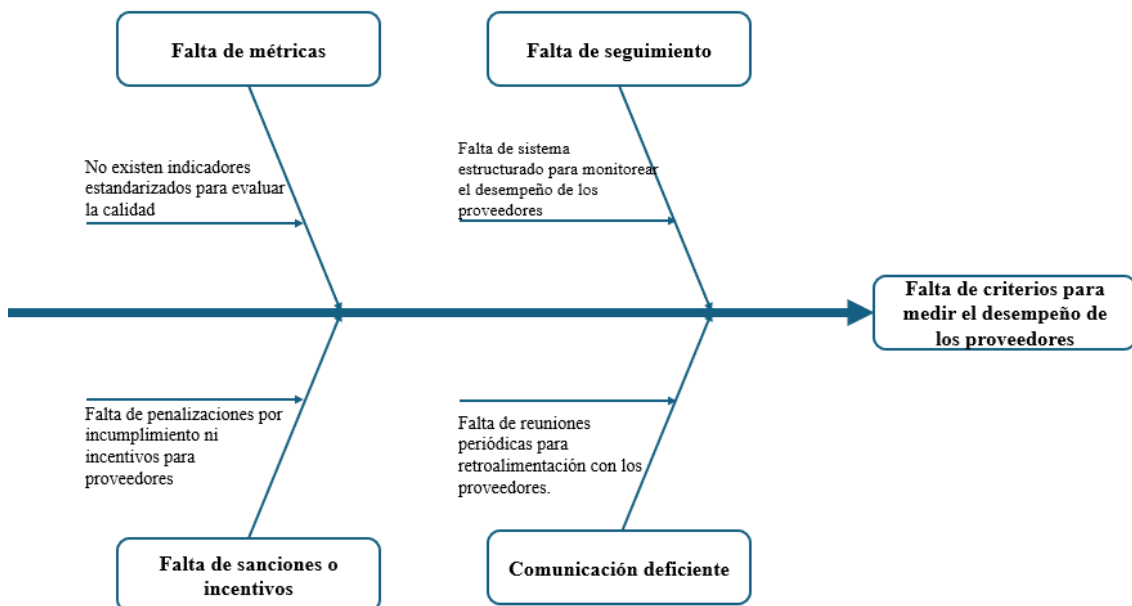
de compras. La falta de auditorías frecuentes de los almacenes y la capacitación inadecuada de los expertos en logística han provocado errores en las actualizaciones de existencias y problemas de previsión de inventarios.

3.4.3. Falta de criterios para medir el desempeño de los proveedores

El estudio revela que la falta de indicadores clave de desempeño (KPI) para evaluar la eficiencia de los proveedores genera diferencias en la calidad de los insumos y en los plazos de entrega.

Figura 7.

Diagrama de causa - efecto de los criterios para medir el desempeño de los proveedores



Al carecer de un sistema de evaluación exhaustivo de los proveedores, NIFUSA S.A.C. tiene dificultades para evaluar de manera justa su cumplimiento de la calidad, los plazos de entrega y los estándares contractuales. Esto ha dado lugar a diferentes infusiones administradas y retrasos en las entregas.

Los acuerdos incumplidos por los proveedores no han dado lugar a multas;

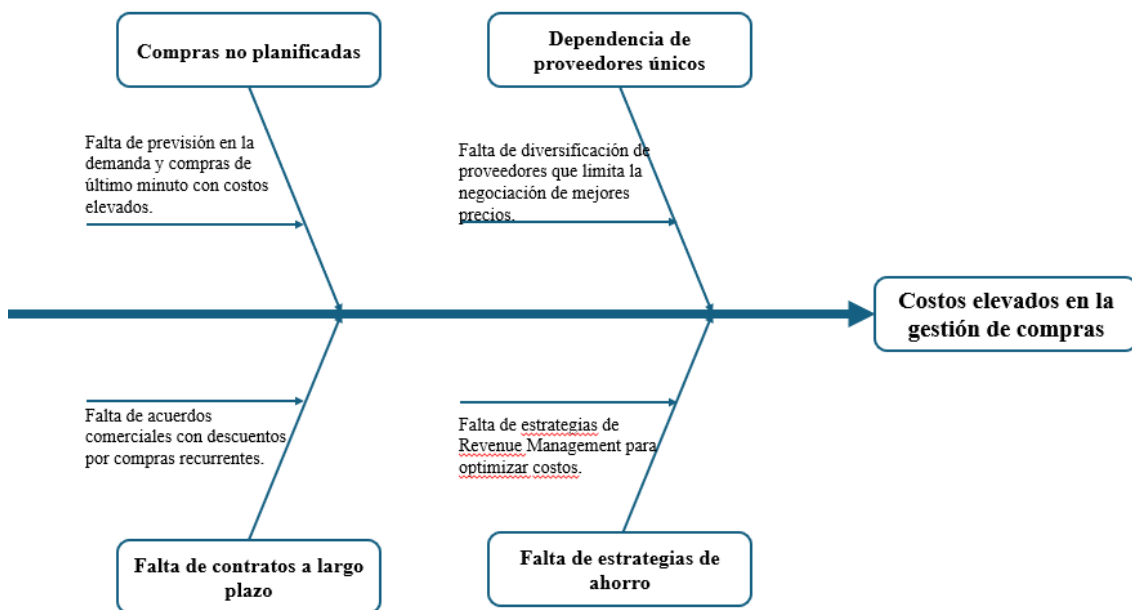
asimismo, aquellos que ofrecen condiciones ventajosas no han obtenido incentivos. La falta de reuniones frecuentes para evaluar la relación comercial ha inhibido la comunicación honesta con los proveedores, lo que afecta la estabilidad y la calidad de la cadena de suministro.

3.4.4. Costos elevados en la gestión de compras

El análisis de costos en la gestión de compras ha demostrado que las compras de emergencia aumentan los costos, inflan los precios de los artículos fundamentales y no negocian adecuadamente con los proveedores.

Figura 8.

Diagrama de causa - efecto de los costos elevados en la gestión de compras



Exposición del problema y sus raíces fundamentales Las empresas actuales carecen de un sistema de gestión de inventario adecuado, lo que provoca compras de emergencia con gastos adicionales. La dependencia de unos pocos proveedores ha limitado el poder de negociación al restringir el acceso a tarifas más competitivas.

La falta de contratos a largo plazo con descuentos por volumen ha dado como resultado precios más altos para cada transacción, lo que inhibe la consecución de

economías de escala. La falta de técnicas de gestión de ingresos ha provocado que las cantidades de compra sean menores en relación con la demanda, lo que genera gastos innecesarios.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1. Analisis de indicadores de la gestión de compra

En NIFUSA S.A.C., la gestión de compras es un procedimiento vital que influye en la eficiencia operativa, el control de costos y la calidad de los ingredientes utilizados en la producción de platos. Tras el diagnóstico presentado en el capítulo anterior, se descubrieron cuatro factores importantes que afectan la gestión de compras de la empresa. El desarrollo de indicadores clave de rendimiento (KPI) ha ayudado a evaluar los resultados de estas dificultades y estimar el éxito del proceso de compras. Estos marcadores proporcionarán a los tomadores de decisiones estratégicas un foro y una evaluación cuantitativa de la situación actual.

Los indicadores de gestión elegidos evaluarán de manera justa el desempeño del departamento de compras en lo que respecta a la planificación, la eficiencia de las compras, el control de inventarios y el desempeño de los proveedores, y coincidirán con cada falla encontrada en el diagnóstico. Los indicadores analíticos se muestran a continuación:

Indicadores de gestión evaluados

Indicador 1: Diversificación de proveedores

Para cada categoría de importación, este indicador evalúa la cantidad de proveedores activos y el grado de dependencia de una sola fuente. El exceso de consumo puede provocar problemas de degradación y limitar el poder de negociación sobre las condiciones comerciales y el precio.

Indicador 2: Rotación de inventarios

Esta estadística evalúa la tasa de consumo de materiales, así como la eficacia de las operaciones del restaurante. Una rotación inadecuada puede provocar aumentos en los gastos relacionados con el desperdicio, la inflación y la acumulación de cosas

innecesarias.

Indicador 3: Nivel de cumplimiento de proveedores

Esta estadística evalúa la puntualidad de las entregas y la calidad de los artículos proporcionados por los proveedores. La ausencia de estándares de evaluación compromete las operaciones del restaurante y dificulta la búsqueda de proveedores confiables.

Indicador 4: Costos unitarios de insumos estratégicos

Este indicador sigue el cambio de la principal fuente de gastos unitarios del restaurante. Las razones de un aumento continuo de estos gastos pueden ser una estrategia de compras débil, una mala comunicación con los proveedores o compras apresuradas a precios inflados.

Se investigará cada indicador en las siguientes áreas para evaluar el desempeño actual de la gestión de compras de NIFUSA S.A.C. y brindar sugerencias para mejorar en función de los hallazgos.

4.1.1. Diversificación de proveedores

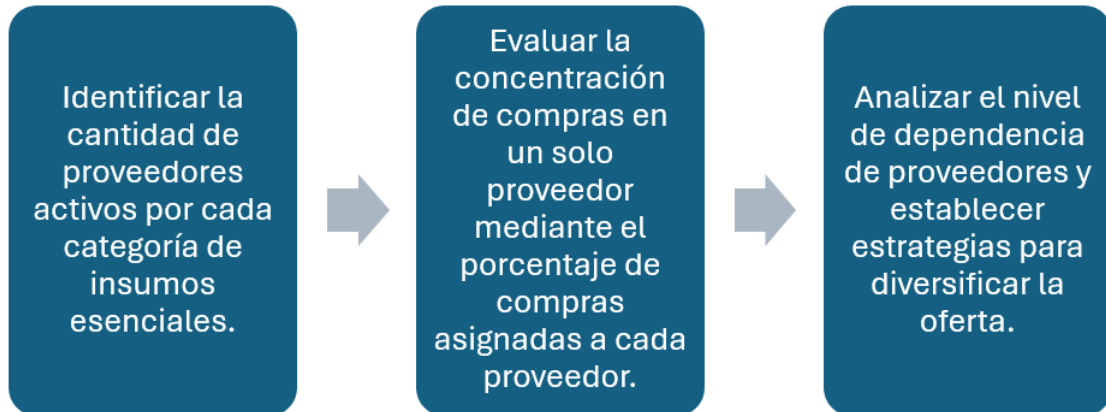
La diversificación de proveedores ayuda a NIFUSA S.A.C. a reducir los riesgos de compras, aumentar el poder de negociación y generar circunstancias comerciales más ventajosas en cuanto a precios y fechas de entrega. El índice IDP cuantifica la cantidad de proveedores activos y la dependencia de una sola fuente por categoría de consumo, por lo que se evalúan estos aspectos.

La fórmula utilizada para calcular el índice es la siguiente:

$$IDP = \left(\frac{\text{Numero de proveedores efectivos}}{\text{Número total de proveedores disponibles}} \right) * 100$$

Figura 9.

Método de evaluación de la diversificación de proveedores



El estudio de diversificación de proveedores de NIFUSA S.A.C. muestra que el 75% de sus activos clave provienen de una sola fuente, lo que aumenta la probabilidad de interrupción de la cadena de suministro. Además, se observaron ciertas categorías de productos, incluidas las especies importadas y los productos perecederos, que muestran un grado limitado de volatilidad, lo que limita la capacidad de negociar mejores tarifas.

Resultados obtenidos

Se monitorearon los niveles de dependencia tanto antes como durante la ejecución de los programas destinados a ampliar la base de proveedores para evaluar la diversidad de proveedores. Se desarrollaron acuerdos con fuentes de suministro adicionales y se discutieron nuevos proveedores.

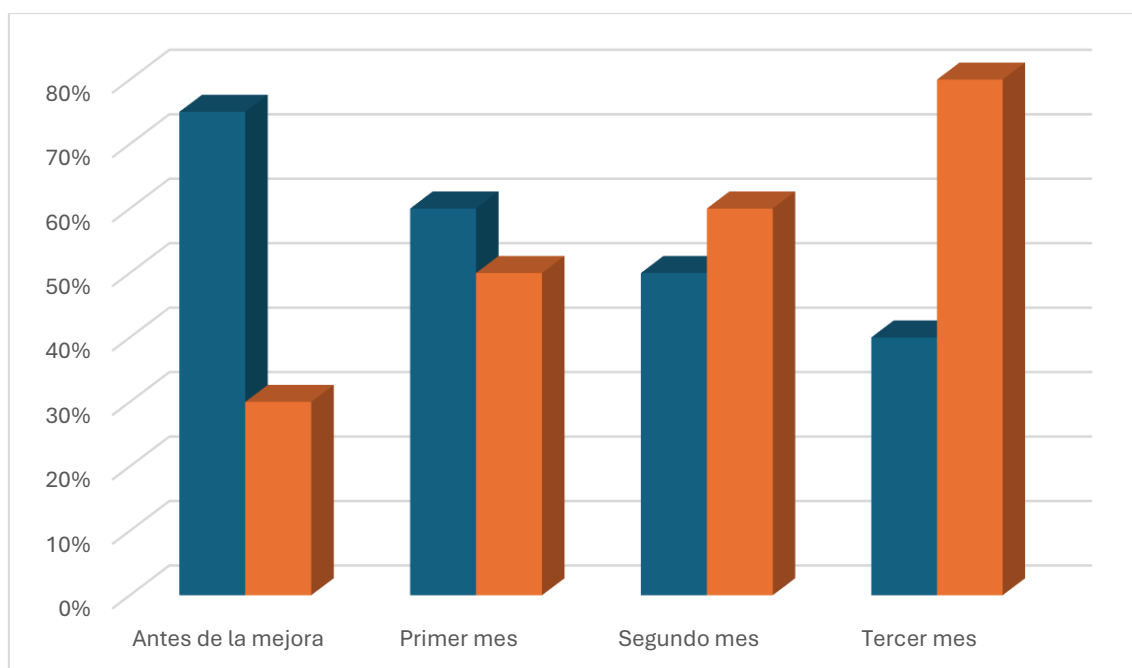
Tabla 2.

Resultados de la diversificación de proveedores antes y después de la mejora

Periodo	Número de proveedores activos	Dependencia de un solo proveedor (%)	Índice de Diversificación de Proveedores (IDP)
Antes de la mejora	3	75%	30%
Primer mes	5	60%	50%
Segundo mes	6	50%	60%
Tercer mes	8	40%	80%

Figura 10.

Resultados de la mejora en la diversificación de proveedores



Tres meses después, las iniciativas de diversificación mejoraron el índice de diversificación de proveedores del 30% al 80%, al tiempo que redujeron la dependencia de un solo proveedor del 75% al 40%. Esto mejoró la estabilidad de la cadena de suministro y la optimización de costos mediante una mejor negociación para reducir el

riesgo de interrupciones de la cadena de suministro.

La menor dependencia de grandes proveedores y de fuentes de suministro variadas ha mejorado la capacidad operativa del restaurante para expandirse y proporciona una mayor adaptabilidad para responder a los cambios en la oferta y la demanda.

El análisis de la puntuación de diversidad de proveedores en NIFUSA S.A.C. revela una clara dependencia de un proveedor para muchos tipos de inversiones. Mediante el uso de técnicas de diversificación, la concentración de compras disminuyó y el número de proveedores activos aumentó, mejorando así la estabilidad de la cadena de suministro y, por lo tanto, reduciendo los riesgos de esta.

4.1.2. Rotación de Inventarios

La rotación de inventario es una métrica crucial en la gestión de compras y almacenamiento, ya que mide el ritmo con el que las operaciones de los restaurantes utilizan y reemplazan los productos. Una rotación eficaz minimiza el desperdicio, lo que garantiza que los artículos permanezcan en las mejores condiciones para su uso y que se utilice mejor el espacio disponible.

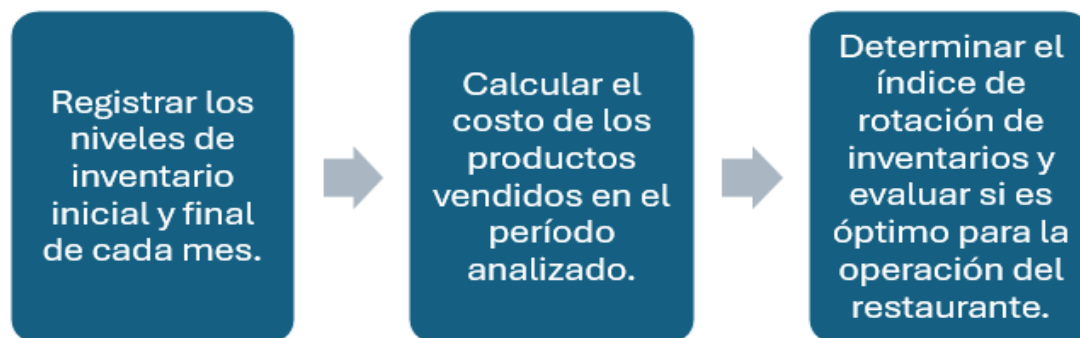
El índice de rotación de inventario (IRI) ayudó a evaluar la rotación de inventario de NifUSA S.A.C. Calculado con la siguiente fórmula, el IRI es:

$$IRI = \left(\frac{\text{Costo de los productos vendidos (CPV)}}{\text{Promedio de inventario en el periodo}} \right)$$

Esta cifra representa la frecuencia de reposición total del inventario durante un período específico. Una puntuación baja denota un exceso de inventario inútil y, muy probablemente, pérdidas; un índice alto sugiere la posibilidad de agotamiento.

Figura 11.

Método de evaluación de la rotación de inventarios



Aunque la rotación de inventario para los artículos de baja demanda fue alta, el análisis preliminar realizado por NIFUSA S.A.C. encontró que para los productos perecederos era inadecuada, lo que resultó en pérdidas financieras por falta de existencias y escasez de componentes clave.

Resultados obtenidos

Para evaluar la rotación de inventario, se establecieron auditorías semanales y un sistema más estricto de control de inventario. Además, se realizaron mejor las compras para garantizar que la oferta coincidiera con la demanda real del restaurante.

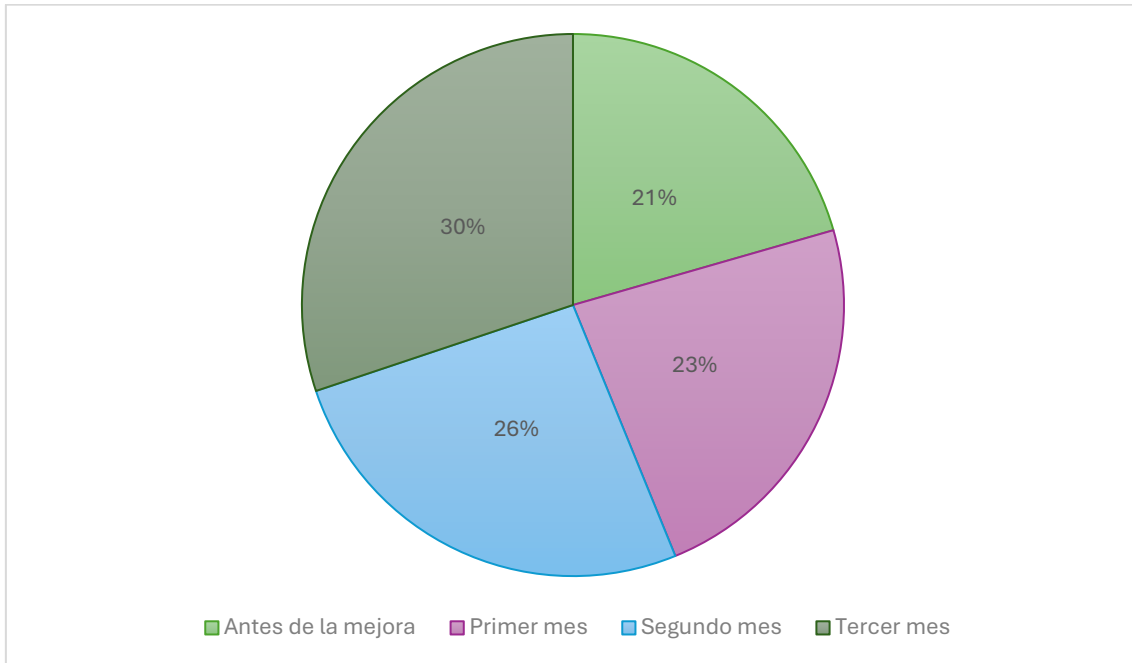
Tabla 3.

Resultados de la mejora en la rotación de inventarios

Periodo	Costo de Productos Vendidos (S/.)	Inventario Promedio (S/.)	Índice de Rotación de Inventarios (IRI)
Antes de la mejora	45,000	15,000	3.0
Primer mes	50,000	14,500	3.4
Segundo mes	52,000	13,800	3.8
Tercer mes	55,000	12,500	4.4

Figura 12.

Resultados de la mejora en la diversificación de proveedores



Siguiendo estrategias de control de inventario más sólidas, el índice de rotación de inventario aumentó de 3,0 a 4,4 después de tres meses, mejorando así la gestión de la cadena de suministro. Este resultado aumenta la disponibilidad de productos básicos vitales y reduce los gastos adicionales relacionados con el almacenamiento.

Además, una disminución del 20% en las pérdidas desesperadas y una disminución en la acumulación de inventario de baja rotación lograda mediante procedimientos de compra inteligentes permitió que el restaurante fuera más rentable.

El estudio del indicador de rotación de inventario mostró que el negocio estaba aumentando en general el inventario, pero estaba acumulando un exceso de productos perecederos. Las auditorías semanales y una estrategia de compra alineada con la demanda real ayudaron a optimizar el uso del inventario, impulsar la rotación y reducir los gastos relacionados con la gestión inadecuada de las existencias.

4.1.3. Nivel de Cumplimiento de Proveedores

El nivel de cumplimiento de proveedores es un indicador clave dentro de la gestión de compras, ya que permite evaluar la puntualidad, calidad y confiabilidad de los insumos adquiridos. Una buena gestión de proveedores garantiza un flujo constante de productos de calidad, minimizando interrupciones en la operación del restaurante.

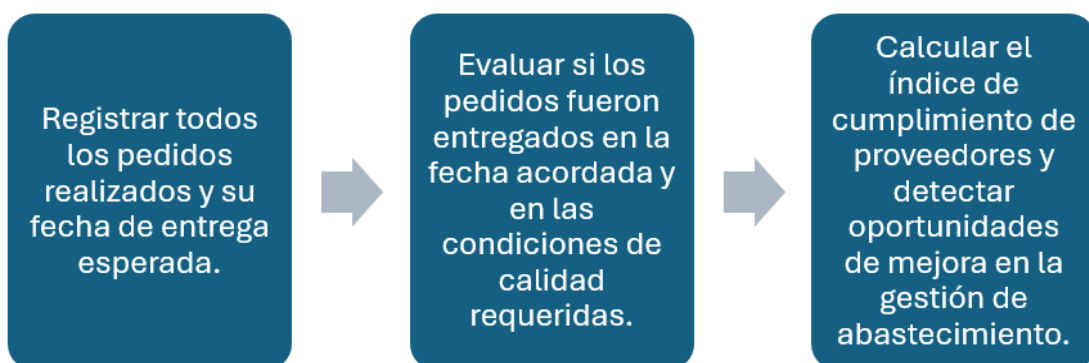
Para medir el cumplimiento de proveedores en NIFUSA S.A.C., se utilizó el Índice de Cumplimiento de Proveedores (ICP), el cual se calcula con la siguiente fórmula:

$$ICP = \left(\frac{\text{Pedidos entregados a tiempo y en condiciones óptimas}}{\text{Total de pedidos realizados}} \right) * 100$$

Este indicador permite identificar qué porcentaje de los pedidos cumplen con los estándares de la empresa, considerando aspectos como la puntualidad en la entrega, la cantidad exacta de productos y la calidad de los insumos.

Figura 13.

Método de evaluación de la rotación de inventarios



El análisis inicial en NIFUSA S.A.C. reveló que el 68% de los pedidos presentaban retrasos o problemas de calidad, lo que afectaba la continuidad de las operaciones y generaba costos adicionales por compras de emergencia.

Resultados obtenidos

Para mejorar el nivel de cumplimiento de proveedores, se implementaron contratos con cláusulas de penalización por incumplimiento, auditorías a proveedores y un seguimiento más estricto de los tiempos de entrega y calidad de productos.

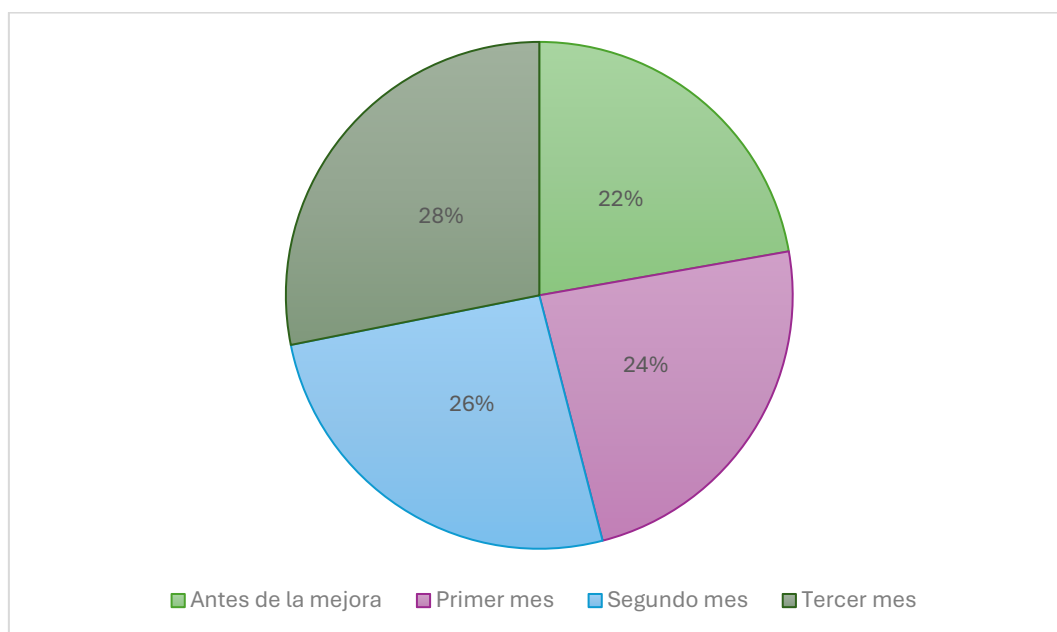
Tabla 4.

Resultados de la mejora en el nivel de cumplimiento de proveedores

Periodo	Total de Pedidos Realizados	Pedidos Cumplidos a Tiempo y en Buen Estado	Índice de Cumplimiento de Proveedores (ICP) (%)
Antes de la mejora	100	68	68%
Primer mes	110	80	72.7%
Segundo mes	120	95	79.2%
Tercer mes	130	112	86.1%

Figura 14.

Resultados de la mejora en la diversificación de proveedores



Después de mejorar la gestión de proveedores, el índice de cumplimiento de proveedores (ICP) aumentó del 68% al 86,1% en tres meses, lo que muestra una diferencia significativa en la calidad y puntualidad de las entregas.

Las sanciones contractuales ayudaron a reducir los retrasos; las revisiones de desempeño y las auditorías impulsaron a los proveedores hacia una mejor calidad del producto.

A través de condiciones de suministro y plazos de entrega constantes, se encontraron los proveedores más confiables, mejorando así el menú de socios comerciales para el restaurante.

El examen de las estadísticas de cumplimiento de proveedores reveló problemas con el tiempo y la calidad de los productos obtenidos por NIFUSA S.A.C. Un mayor cumplimiento de los proveedores como resultado de auditorías, contratos con multas y un sistema de monitoreo más sólido se tradujo en menos interrupciones del suministro y una mayor estabilidad de la empresa.

4.1.4. Costos Unitarios de Insumos Estratégicos

El control de los costos unitarios de insumos estratégicos es fundamental dentro de la gestión de compras en NIFUSA S.A.C., ya que impacta directamente en la rentabilidad del restaurante. La variabilidad en los precios de los insumos puede deberse a factores como una planificación deficiente, falta de negociación con proveedores, dependencia de un solo proveedor o compras de emergencia a precios elevados.

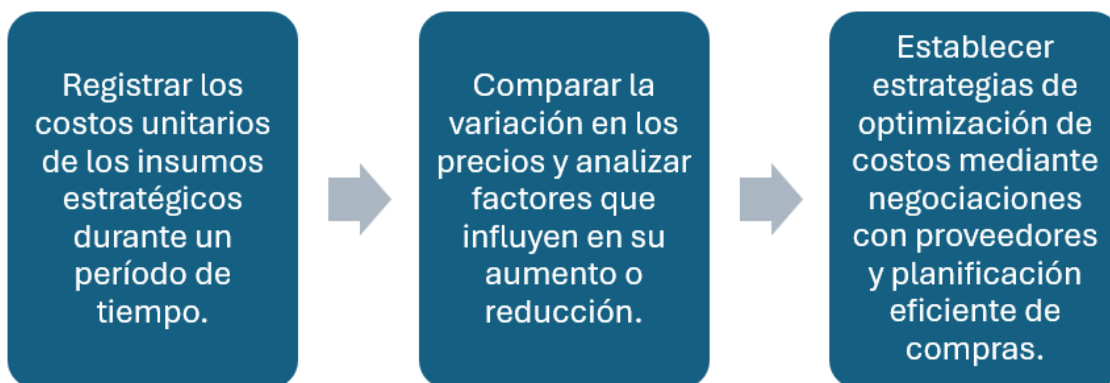
Para medir este aspecto, se utilizó el Índice de Variación del Costo Unitario (IVCU), el cual se calcula con la siguiente fórmula:

$$IVCU = \left(\frac{\text{Costo unitario actual} - \text{Costo unitario anterior}}{\text{Costo unitario anterior}} \right)$$

Este indicador permite identificar tendencias en el aumento o reducción de costos de los principales insumos utilizados en la operación del restaurante.

Figura 15.

Método de evaluación de los costos unitarios de insumos estratégicos



El análisis inicial en NIFUSA S.A.C. mostró que algunos insumos clave presentaban incrementos de costos de hasta un 12% en períodos de alta demanda, lo que afectaba la rentabilidad del restaurante.

Resultados obtenidos

Para mejorar el control de costos unitarios, se implementaron estrategias como compras anticipadas, negociación de contratos a largo plazo y diversificación de proveedores para reducir la dependencia de un solo proveedor y obtener mejores condiciones comerciales.

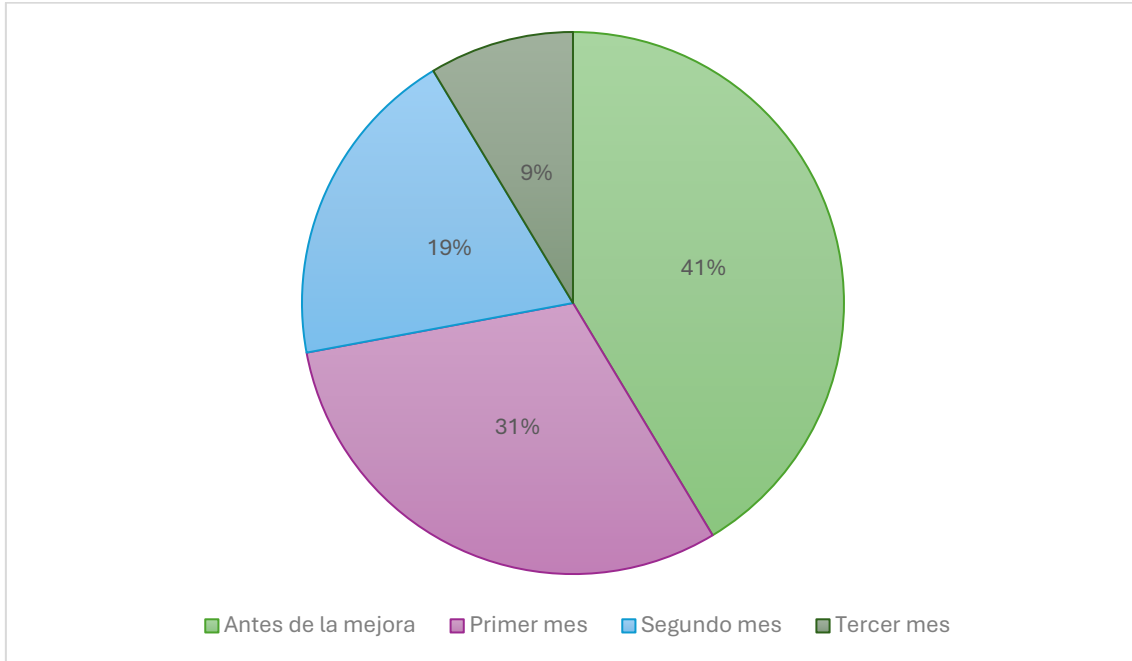
Tabla 5.

Resultados de la mejora en la variación de costos unitarios de insumos estratégicos

Periodo	Costo Unitario Promedio (S/.)	Índice de Variación del Costo Unitario (IVCU) (%)
Antes de la mejora	10.50	+12%
Primer mes	10.30	+8.9%
Segundo mes	10.10	+5.6%
Tercer mes	9.85	+2.5%

Figura 16.

Resultados de la mejora en la variación de costos unitarios de insumos estratégicos



En los tres meses siguientes a la implementación de las estrategias de optimización de costos, el Índice de Variación de Costos Unitarios (IVCU) se redujo del 12% al 2,5%, lo que indica una mayor estabilidad en los precios de los activos clave.

Si bien la variación de proveedores redujo la dependencia de una sola fuente, mejorando así la flexibilidad en la gestión de costos, la negociación de contratos a largo plazo ayudó a obtener reducciones masivas.

Además, la rentabilidad de la empresa aumentó mediante un enfoque de compras estratégicas, evitando así la necesidad de compras de emergencia a precios inflados.

El examen del indicador de costo unitario para inversiones estratégicas revela que el aumento constante en el precio de ciertos productos básicos influye en la rentabilidad de NIFUSA S.A.C. Aún así, la preparación cuidadosa, las negociaciones con los proveedores y la ejecución prevista de las compras ayudaron a reducir

eficazmente la volatilidad del precio unitario, garantizando así una gestión de compras más consistente y rentable.

Lecciones Aprendidas

Durante el desarrollo de este estudio y la implementación de mejoras en la gestión de compras de NIFUSA S.A.C., se identificaron diversas lecciones clave que vinculan la teoría aprendida en distintos cursos con su aplicación práctica en el entorno empresarial. Estas experiencias permitieron consolidar conocimientos y reforzar habilidades en áreas estratégicas de la gestión operativa y financiera. A continuación, se detallan las principales lecciones aprendidas en relación con los cursos académicos involucrados:

Gestión de Alimentos y Bebidas

Este curso proporcionó conocimientos fundamentales sobre la administración eficiente de insumos y la importancia del control de calidad en la industria de Restaurante. En la práctica, estos conceptos se aplicaron en la gestión de proveedores y la evaluación de insumos en NIFUSA S.A.C., asegurando que los productos adquiridos cumplieran con estándares de frescura y seguridad alimentaria. Además, permitió establecer criterios de selección para la adquisición de insumos perecederos, minimizando el desperdicio y optimizando la rotación de inventarios mediante la estrategia PEPS (First In, First Out).

Administración de Compras y Abastecimientos

El proceso de abastecimiento y gestión de compras fue un pilar clave en este estudio. Gracias a los conocimientos adquiridos en este curso, se pudo diseñar un modelo de optimización para la adquisición de insumos en el restaurante. Se aplicaron herramientas de negociación con proveedores, estrategias de compras programadas y diversificación de fuentes de abastecimiento para reducir la dependencia de un solo

proveedor. Además, el uso del sistema INFOREST permitió mejorar la trazabilidad de los pedidos y gestionar eficientemente las órdenes de compra.

Administración Financiera

Uno de los mayores desafíos en la gestión de compras fue la optimización de costos sin comprometer la calidad de los insumos. Gracias a los principios aprendidos en Administración Financiera, se implementaron estrategias de reducción de costos unitarios mediante compras planificadas y negociaciones de contratos a largo plazo. También se aplicaron indicadores financieros para evaluar el impacto de las compras en la rentabilidad del restaurante, destacando la importancia del análisis de costos, presupuesto de compras y flujo de caja en la toma de decisiones estratégicas.

Metodología de la Investigación

El enfoque estructurado del estudio fue posible gracias a las herramientas adquiridas en Metodología de la Investigación, que permitieron recopilar, analizar e interpretar datos de manera objetiva. La aplicación de técnicas como el diagrama de Ishikawa facilitó la identificación de problemas en la gestión de compras, mientras que el uso de indicadores clave de desempeño (KPI) permitió evaluar la efectividad de las mejoras implementadas. Además, la aplicación de métodos cuantitativos y cualitativos fortaleció la validez de los resultados obtenidos en este estudio.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

La simplificación del proceso de compras en NIFUSA S.A.C. ha mejorado considerablemente la eficiencia operativa del restaurante. La cadena de suministro de la empresa se fortaleció mediante enfoques que enfatizan la variedad de proveedores, la rotación de inventario, el control riguroso del cumplimiento de los proveedores y la reducción de costos unitarios. La inclusión de tecnología en la gestión de compras e inventario redujo en gran medida los tiempos de compra, redujo el desperdicio y aseguró la disponibilidad constante de los insumos necesarios. Por lo tanto, la simplificación del procedimiento de compras ayudó a reducir los costos y aumentar las ganancias, así como a fortalecer la capacidad de la empresa para modificarse en función de la demanda y los precios de los productos básicos.

Al examinar el enfoque de compras y contratos de NIFUSA S.A.C., se encontró que la empresa dependía en gran medida de un número limitado de proveedores, lo que comprometía la estabilidad de su cadena de suministro. Este conocimiento dio como resultado el uso de técnicas de diversificación y evaluación de proveedores, lo que permitió que la cadena de suministro creciera y se mejoraran las condiciones comerciales. Además, se demostró cómo las negociaciones de contratos a largo plazo con mejores condiciones mejoraron la durabilidad de los valores de inversión y la puntualidad de la entrega. Los métodos mejorados de evaluación del desempeño de los proveedores en las compras garantizan una calidad excepcional de los productos y ayudan a reducir los riesgos operativos.

Los errores en los registros de inventario y la rotación de productos perecederos provocaron importantes interrupciones en la cadena de suministro y pérdidas financieras

para NIFUSA S.A.C., pero los controles más estrictos, como resultado de una revisión exhaustiva del sistema de inventario y auditorías periódicas, ayudaron a reducir en gran medida las inconsistencias en los registros. Se promovió el enfoque PEPS (First In, First Out), que maximizó la rotación de inventario y redujo el exceso de oferta de productos perecederos. La mejor planificación de las compras realizada mediante sistemas de gestión de inventario digitales ayudó a preservar el equilibrio entre la demanda real y la disponibilidad de productos en stock.

La evaluación del desempeño de los proveedores reveló áreas de desarrollo en la selección y gestión de alianzas corporativas, incluidos los proveedores de insumos. Inicialmente, se observó que algunos pedidos presentaban retrasos o defectos de calidad. Los indicadores de desempeño guiaron el desarrollo de criterios que permitieron una evaluación objetiva de la confiabilidad de cada proveedor. Las auditorías periódicas y los acuerdos con disposiciones de penalización mejoraron la puntualidad y la calidad de los fondos adquiridos. Este método deliberado aseguró un suministro continuo y confiable para el funcionamiento del restaurante y promovió vínculos comerciales más profundos y sólidos.

5.2. Recomendaciones

Gracias a un sistema de control y seguimiento exhaustivo basado en el análisis de datos en tiempo real, la gestión de las compras de NIFUSA S.A.C. se mantiene sostenible y mejora constantemente. Esto permitirá estimar mejor las fluctuaciones de la demanda, modificar el intervalo de pedidos y programar las compras. Para mantener la calidad de los insumos y ahorrar costes, el equipo también necesita más formación en negociación con proveedores y gestión de la cadena de suministro. La digitalización de las operaciones debe seguir desarrollándose gracias a soluciones tecnológicas innovadoras que permitan una planificación y un seguimiento de las entregas

automatizados y eficientes.

Para mejorar su estrategia de compras y contratación y, por lo tanto, reducir la dependencia de un pequeño número de proveedores, NIFUSA S.A.C. debe construir una cadena de suministro flexible que abarque a numerosos proveedores. Los contratos de suministro incluyen garantías de plazos de entrega y calidad del producto que ayudan a garantizar el cumplimiento de los requisitos definidos por los proveedores. Además, permite evaluar continuamente la situación del mercado para negociar mejores términos para los acuerdos corporativos y adaptarse a los cambios en la disponibilidad o el precio de los artículos requeridos. Esto ayudará a la empresa a tener una mayor influencia sobre sus adquisiciones significativas y garantizar la consistencia del suministro.

El mantenimiento de auditorías periódicas es una buena manera de mejorar la gestión de inventarios y apoyar la investigación de tecnologías de previsión de la demanda. Estas tecnologías permitirán una gestión precisa de los niveles de inventario y evitarán el exceso o la escasez de productos. La empresa debe establecer reglas de almacenamiento que ayuden a reducir el desperdicio de productos caducados y mejorar el método de uso del sistema PEPS. Además, se recomienda incluir informes de inventario automatizados en tiempo real para respaldar decisiones rápidas sobre la reposición de inventario y la eficiencia del almacenamiento.

Para garantizar la optimización de las fuentes de producción, NIFUSA S.A.C. necesita desarrollar un sistema formal de evaluación continua basado en indicadores clave de rendimiento (KPI). El fomento de reuniones periódicas con los proveedores ayuda a evaluar su grado de cumplimiento y a analizar estrategias para fortalecer la relación comercial. Además, es fundamental fomentar una cultura de mejora continua dentro de la cadena de suministro para que los proveedores se sientan motivados a adherirse a los mejores estándares en logística y calidad del producto. Todos los

proveedores con los que la empresa trata deben tener una base de datos actualizada con registros de desempeño. Esto ayudará a la empresa a tomar decisiones sobre el reemplazo o la continuidad de los socios comerciales con información informada.

REFERENCIAS

- Alkahtani, M. (2022). Supply chain management optimization and prediction model based on projected stochastic gradient. *Sustainability*, *14*(6), 3486. <https://doi.org/10.3390/su14063486>
- Arévalo Veintemilla, M. V., Inga Ordoñez, D. K., & Quispe Gonzales, J. F. (2022). Gestión de compras como estrategia competitiva en una empresa agroindustrial. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, *6*(5), 3745–3758. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.3353
- Debala, G., Bhat, M. A., & Khan, S. T. (2023). Exploring the Nexus of inventory optimization and operational efficiency: Data-driven insights from public sector organizations in Ethiopia. *Cogent Business & Management*, *10*(2). <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2213966>
- Eva, E., Hariyati, R. T. S., & Fitri, D. (2022). Efektivitas E-Logistik dan Tele-Logistik dalam Optimalisasi Pengelolaan Logistik Keperawatan di Ruang Rawat Inap: Suatu Program Inovasi. *Journal of Telenursing (JOTING)*, *4*(1), 47–58. <https://doi.org/10.31539/joting.v4i1.3319>
- Fargnoli, M., Haber, N., & Tronci, M. (2022). Case study research to foster the optimization of supply chain management through the PSS approach. *Sustainability*, *14*(4), 2235. <https://doi.org/10.3390/su14042235>
- Fengxia, D., Shifeng, L., & Xuewei, L. (2022). Pareto optimality of centralized procurement based on genetic algorithm. *Tehnicki Vjesnik*, *29*(6). <https://doi.org/10.17559/tv-20220723180901>
- Guan, Y., Huang, Y., & Qin, H. (2022). Inventory management optimization of green supply chain using IPSO-BPNN algorithm under the artificial intelligence. *Wireless Communications and Mobile Computing*, *2022*, 1–14. <https://doi.org/10.1155/2022/8428964>
- Ivanov, D. (2020). Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-

- 19/SARS-CoV-2) case. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 136(101922), 101922.
<https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.101922>
- Karttunen, E., Lintukangas, K., & Hallikas, J. (2023). Digital transformation of the purchasing and supply management process. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 53(5/6), 685–706.
<https://doi.org/10.1108/ijpdlm-06-2022-0199>
- Laili, A. (2022). Manajemen Logistik Obat Di Instalasi Farmasi Puskesmas Ciparay DTP Tahun 2022. *Jurnal Kesehatan Kartika*, 17(1).
<https://doi.org/10.26874/jkkes.v17i1.217>
- Li, Y., Chen, K., Collignon, S., & Ivanov, D. (2021). Ripple effect in the supply chain network: Forward and backward disruption propagation, network health and firm vulnerability. *European Journal of Operational Research*, 291(3), 1117–1131. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2020.09.053>
- Liu, M., Lin, T., Chu, F., Ding, Y., Zheng, F., & Chu, C. (2023). Bi-objective optimization for supply chain ripple effect management under disruption risks with supplier actions. *International Journal of Production Economics*, 265(108997), 108997. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2023.108997>
- Liu, M., Liu, Z., Chu, F., Dolgui, A., Chu, C., & Zheng, F. (2022). An optimization approach for multi-echelon supply chain viability with disruption risk minimization. *Omega*, 112(102683), 102683.
<https://doi.org/10.1016/j.omega.2022.102683>
- Liu, T., & Wu, H. (2023). Optimal management of company procurement process from the perspective of supply chain. *Highlights in Business, Economics and Management*, 8, 77–82. <https://doi.org/10.54097/hbem.v8i.7167>
- Muñoz-Solórzano, Y. E., & Chiriboga-Mendoza, F. R. (2023). ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LAS COMPRAS PÚBLICAS EN LA ECONOMÍA LOCAL Y LATINOAMERICANA, PERSPECTIVAS SECTORIALES. *REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINARIA ARBITRADA YACHASUN - ISSN: 2697-*

3456, 7(12 Ed. esp.), 92–110.

<https://editorialibkn.com/index.php/Yachasun/article/view/364>

Pico, M. Y. M., & Zambrano, L. M. V. (2023). Optimización de procesos en compras para mejorar estrategias en restaurantes. *Anuario ...*, 14, 310–317.

<https://anuarioeco.uo.edu.cu/index.php/aeco/article/view/8879>

Ronquillo Vera, A. T., & Gracia Martínez, L. (2023). Análisis de compra para determinar impacto económico en la empresa de insumos médicos Medecu de la ciudad de Guayaquil durante el periodo 2020-2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(3), 6933–6946.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i3.6681

Suárez-Solórzano, T. M., Riofrío-Riera, M. B., & Benítez-Luzuriaga, F. V. (2023). Gestión de la Cadena de Suministro para Potenciar la Internacionalización de las Pymes de la Provincia El Oro. *Economía y Negocios*, 14(1), 149–160.

<https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1002>

Tan, N. D., Kim, H.-S., Long, L. N. B., Nguyen, D. A., & You, S.-S. (2024). Optimization and inventory management under stochastic demand using metaheuristic algorithm. *PloS One*, 19(1), e0286433.

<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0286433>

Tirado Avila, J. D., & Mecola Bernedo, J. C. (2024). Robotic process automation and its impact on purchasing and supply chain management. *Gestión de Operaciones Industriales*, 3(1), 64–79. <https://doi.org/10.17268/goi4.0.2024.04>

Tulabandhula, T., Sinha, D., Karra, S. R., & Patidar, P. (2023). Multi-purchase behavior: Modeling, estimation, and optimization. *Manufacturing & Service Operations Management: M & SOM*. <https://doi.org/10.1287/msom.2020.0238>

Villarreal Meza, D. C., Cevallos Vizúete, M. G., Arias Portalanza, D. C., & Moya Palacios, K. A. (2022). Optimización de los procesos de logística, su mejora y satisfacción al cliente. *ConcienciaDigital*, 5(1.3), 216–233.

<https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v5i1.3.2137>

Wang, X., Shi, X., Chen, J., Guo, X., & Li, D. (2024). Exploring optimal pathways for enterprise procurement management systems based on fast neural modeling and semantic segmentation. *Heliyon*, *10*(7), e26474.

<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e26474>

Xie, J., & Chen, C. (2022). RETRACTED ARTICLE: Supply chain and logistics optimization management for international trading enterprises using IoT-based economic logistics model. *Operations Management Research*, *15*(3–4), 711–

724. <https://doi.org/10.1007/s12063-022-00254-y>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

TÍTULO: Optimización de la gestión de compras en la empresa NIFUSA S.A.C. del distrito de Jesús María, 2025			
PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES
General	General		
¿Cómo es el proceso de gestión de compras en la empresa NIFUSA S.A.C. del distrito de Jesús María, 2025?	Optimizar el proceso de gestión de compras en la empresa NIFUSA S.A.C. del distrito de Jesús María, 2025.	Gestión de compras	Estrategia de compras y contrataciones
Específicas	Específicos		Gestión de inventarios
¿Cuál es la estrategia de compras y contrataciones en la empresa NIFUSA S.A.C. del distrito de Jesús María, 2025?	Identificar cuál es la estrategia de compras y contrataciones en la empresa NIFUSA S.A.C. del distrito de Jesús María, 2025.		Evaluación de desempeño de proveedores
¿Cómo se maneja la gestión de inventarios en la empresa NIFUSA S.A.C. del distrito de Jesús María, 2025?	Analizar cómo se maneja la gestión de inventarios en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025.		Costos de insumos
¿Cómo se mide el desempeño de los proveedores en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025?	Evaluar cómo se mide el desempeño de los proveedores en la empresa Nifusa SAC del distrito de Jesús María, 2025.		

Anexo 2. Logo de INFOBACK



Anexo 3. Sistema integral de almacenes e inventarios

Sistema Integral de Almacenes e Inventarios - INFUSA S.A.C. (Relación de Documentos)

Administración | Proceso | Consultas | Reportes | Utilitarios | Ayuda

Documentos | Requerimientos | Transferencias | Salidas | Kardex | Kardex | N. de Crédito | Clas. Ots. | Porcionamiento | Artículos | Proveedores | Solicitud de Compra | Orden Compra | Backup | Central Sesión

Relación de Documentos

Documento	Proveedor	Correlativo	Emisión	Programación	Total	Estado Doc.	Tipo Ingreso	Moneda
FE00100003629	CORP RANER & D S.A.C.	202502-0009	01/02/2025		44.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE00100003635	CORP RANER & D S.A.C.	202502-0010	02/02/2025		264.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE00100003424	ZEDINA ALIMENTOS S.A.C.	202502-0011	01/02/2025		2,240.90	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE00100003665	THE LOPEZ S.A.C.	202502-0012	01/02/2025		1,154.88	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE00100003623	CORP RANER & D S.A.C.	202502-0013	01/02/2025		264.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE00100003560	TOPU NISHIHARA S.R.L.	202502-0014	01/02/2025		447.21	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE002000074238	SUPER NIKKEI S.A.C.	202502-0015	01/02/2025		376.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE016000180870	BRAEDT S.A.	202502-0016	01/02/2025		341.02	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE009000502853	EL TRIUNFO S.A.	202502-0017	01/02/2025		734.50	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE015100036878	COMERCIAL SABRITA S.A.C.	202502-0018	01/02/2025		3,945.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000003966	LIMPOEKA E.I.R.L.	202502-0019	01/02/2025		4,206.50	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000001884	HUAMANI QUISEP FELIX	202502-0020	01/02/2025		1,295.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE010000015687	AVICOLA OT HERMANOS S.A.C.	202502-0021	01/02/2025		1,240.90	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000001344	INVERSIONES HIRO S.A.C.	202502-0022	01/02/2025		186.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000001345	INVERSIONES HIRO S.A.C.	202502-0023	01/02/2025		130.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE015100001351	YENNY ESPERANZA ROJASOCHA MURGA	202502-0024	01/02/2025		348.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0140000002036	SOALSA S.A.C.	202502-0025	01/02/2025		22.50	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0140000000402	SOALSA S.A.C.	202502-0026	01/02/2025		32.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0140000000396	SOALSA S.A.C.	202502-0027	01/02/2025		1,865.50	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000003997	AVESCARAN S JAVIER E.I.R.L.	202502-0028	01/02/2025		2,968.15	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000003998	AVESCARAN S JAVIER E.I.R.L.	202502-0029	01/02/2025		1,812.01	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000003999	AVESCARAN S JAVIER E.I.R.L.	202502-0030	01/02/2025		204.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000002104	QUISEP SERRANO JONATHAN CHRISTIAN	202502-0031	01/02/2025		480.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000000821	ARANDA VILLAR ABEL EMER	202502-0032	01/02/2025		1,238.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE002000000983	TSUKAZAN OKUHAMA DE TOGUCHI ERIKA	202502-0033	01/02/2025		540.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0020000001883	COMERCIAL RONALDO E.I.R.L.	202502-0034	01/02/2025		544.54	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000004269	AVICOLA W & W HROS ALONZO	202502-0035	01/02/2025		421.20	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0111001049995	DISTRIBUIDORA CINDA S.A.	202502-0036	01/02/2025		5,958.40	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE001000000828	ARANDA VILLAR ABEL EMER	202502-0037	04/02/2025		84.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0010000129132	PRODUCTOS PERJANOS SAN GABRIEL S.A.C.	202502-0038	01/02/2025		739.50	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0010000000105	QUISEP SERRANO JONATHAN CHRISTIAN	202502-0039	01/02/2025		240.00	PROCESADO	Mercadería	Soles
FE0010000000044	THE TRISEK S.A.C.	202502-0040	04/02/2025		1,736.43	PROCESADO	Mercadería	Soles

Registro 1 de 511

Agregar | Modificar | Actualizar | Salir

Anexo 4. Centro de labores

