



ANÁLISIS DEL PROCESO EN EL ÁREA DE COMPRA PARA DETERMINAR EL NIVEL
DE INVENTARIOS NECESARIOS EN LA EMPRESA SUPPLY MEDICAL SAS

LUIS EDUARDO BENJUMEA ROLON

20211825774

JORGE DAVID MARCHENA HERNANDEZ

20211927306

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
CONTADURIA PUBLICA
SANTA MARTA D.T.C.H
2023

ANÁLISIS DEL PROCESO EN EL ÁREA DE COMPRA PARA DETERMINAR EL NIVEL
DE INVENTARIOS NECESARIOS EN LA EMPRESA SUPPLY MEDICAL SAS

LUIS EDUARDOR BENJUMEA ROLON
JORGE DAVID MARCHENA HERNANDEZ

Proyecto De Grado Presentado Como Requisito Parcial Para Optar Al Título De
CONTADOR PÚBLICO

DIRECTOR
CONTADOR PÚBLICO DOCTOR EDUARDO ORTEGA LÓPEZ
TUTOR
CONTADOR PÚBLICO DOCTOR MANUEL GUILLERMO ANGULO JIMÉNEZ

LINEA DE INVESTIGACIÓN
CONTADURIA PÚBLICA Y PRIVADA

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
CONTADURIA PUBLICA
SANTA MARTA D.T.C.H
2023

NOTA DE ACEPTACIÓN

El trabajo de grado titulado

_____.

Cumple con los requisitos para optar

Al título de _____.



Firma del Tutor



Firma Jurado



Firma Jurado

Ciudad, Día Mes Año

Tabla De Contenido

Dedicatoria	8
Resumen Ejecutivo.....	9
Abstract	10
1 Fundamentos De Investigación	12
1.1 Problema.....	12
1.2 Pregunta De Investigación.	13
2 Objetivos.....	14
2.1 Objetivo General	14
2.2 Objetivos Específicos	14
3 Justificación.....	15
4 Estado Del Arte	17
5 Marco Teórico	20
5.1 Interpersonales	20
5.2 Informativo.....	21
5.3 Decisional.....	21
5.4 Búsqueda y evaluación de proveedores:	23
5.5 Mantenimiento de un archivo actualizado de productos:.....	23
5.6 Negociación permanente de precios:.....	23
5.7 Previsión de compras:	23

5.8	Planificación de pedidos por artículo y proveedor:.....	23
5.9	Preparación de órdenes de compras:	23
5.10	Solventar discrepancias:.....	24
5.11	Analizar variaciones:.....	24
5.12	Reconocimiento de la necesidad.	24
5.13	Búsqueda de información.....	24
5.14	Formación de alternativas.	24
5.15	Evaluación de alternativas.....	25
5.16	Decisión de compra.....	25
5.17	Ejecución de la compra.	25
5.18	Monitoreo poscompra.	25
5.19	Importancia y objetivo del control interno.....	28
5.20	Componentes del control interno	28
5.20.1	Ámbito de registro:	29
5.20.2	Valoración de peligros:	29
5.20.3	Ocupación de registros:.....	29
5.20.4	Averiguación y comunicado:	29
5.20.5	Inspección y monitoreo:.....	29
6	Marco Metodológico	29
6.1	Diseño De La Investigación.	30

6.2	Tipo De Investigación.....	30
6.3	Enfoque De Investigación.....	30
6.4	Población.....	30
6.5	Tamaño De La Muestra.....	31
6.6	Técnica De Investigación.....	31
6.7	Instrumentos De Recolección de Datos.....	31
6.8	Técnicas De Análisis De Datos.....	31
7	Resultados y Análisis.....	32
7.1	Costes más bajos:	33
7.2	Gestión de la cadena de suministros:	33
7.3	Gestión de calidad:	33
7.4	Crear la solicitud de compra:	34
7.5	Aprobación del presupuesto:	34
7.6	Crear RFQs y RFPs:	34
7.7	Selección de proveedores:	34
8	Conclusiones Y Logros	36
	Referencias Bibliográficas	39
9	ANEXOS.....	41
9.1	Anexo 1. Instrumento de recolección de datos.....	41
9.2	Anexo 2. Evidencias.....	43

Tabla De Ilustración

Ilustración 1 Necesidad dentro del área de compra	43
Ilustración 2 Proceso de compras	43
Ilustración 3 Departamento de control.....	44

Dedicatoria

Le dedico este logro principalmente a Dios porque sin el esto no sería posible.

A mi madre que ha sido el pilar más importante en mi vida porque gracias a sus valores, principios y enseñanzas no sería esa persona que hoy en día soy, a pesar de que siempre se preocupa por mi bienestar siempre te voy a querer mamá

A mi padre con su sabiduría y sus consejos siempre me ha apoyado a salir adelante y me ha enseñado a enfrentar las dificultades que se presente en el camino con esfuerzo y dedicación.

Y finalmente gracias a mi familia que siempre está para mi ayudándome, apoyándome, guiándome y motivándome en cada meta que me proponga.

Resumen Ejecutivo

La presente investigación se realiza con la finalidad de implementar herramientas y estrategias que busquen maximizar la gestión del área de compra de la farmacia Suply Medical SAS en la ciudad de Santa Marta, Magdalena 2023

Esta investigación fue cualitativa y se realizó un estudio analítico que tiene como finalidad, desarrollar una metodología para identificar las falencias en los procesos de compra en la empresa. Se halló que los empleados del departamento de compra demoraban en procesar las solicitudes de los medicamentos a causa de la falta de información que recibían de otras áreas de la compañía

Así mismo no existe una supervisión directa respecto al cumplimiento de los procesos por la jefa del área de compras, trayendo como consecuencia que existan solicitudes hasta más de dos meses sin ser atendidas porque no se hace un seguimiento.

Palabras Claves:

Estudio analítico, compras, supervisión, cumplimiento de procesos, investigación cualitativa

Abstract

This research is carried out in order to implement tools and strategies that seek to maximize the management of the purchasing area of the Suply Medical SAS pharmacy in the city of Santa Marta, Magdalena 2023

This research was qualitative and an analytical study was carried out that aims to develop a methodology to identify the shortcomings in the purchasing processes in the company. It was found that employees of the purchasing department delayed processing requests for medicines because of the lack of information they received from other areas of the company.

Likewise, there is no direct supervision regarding the fulfillment of the processes by the head of the purchasing area, resulting in requests for up to more than two months without being attended because there is no follow-up.

Key Words

Analytical study, purchasing, supervision, process compliance, qualitative research

Introducción

En esta investigación se va a identificar las nuevas oportunidades competitivas que favorezcan a la empresa Suply Medical SAS en su cadena de valor, este se define como el conjunto de tareas o actividades que van unidas con el fin de cumplir con la prestación de un servicio, con la finalidad de que la inversión en mercadería sea optima.

La empresa Suply Medical SAS fue constituida en el 2010 y entro en operaciones en el año 2014 en la ciudad de Santa Marta ubicada en la Avenida Santa Rita con carrera 21 al frente de la Clínica de la Mujer.

De igual manera se puede observar en esta empresa que uno de los factores fundamentales para que los procesos en su departamento de compras sean manejados de forma clara y precisa, se fundamenta con un control previo que ayude a dejar claro los procesos a realizar, los cuales deben de ser supervisados, controlados y estipulados en las políticas del departamento.

Todo esto para evitar que las ordenes de compras cuadren con lo despachado por el proveedor, que el stop del inventario no se vea afectado con mercancía de baja rotación, medicamentos vencidos o que no cumplen con la cadena de frío y por ultimo y no menos importante agotados.

Por lo observado anteriormente es que se debe de evaluar el proceso del área de compra para determinar el nivel de inventario que necesita la empresa con el fin de que se le pueda cumplir con los tiempos establecidos al cliente.

1 Fundamentos De Investigación

1.1 Problema.

La droguería Suply Medical SAS es una empresa de sector privado, matriculado en la cámara de comercio de Santa Marta con fecha de matrícula del 26 de noviembre de 2010 y su actividad económica está basada en la venta y comercialización de medicamentos, cosméticos, artículos de aseo, y de tocador en droguerías de la compañía que se encuentra distribuidos en los municipios del departamento del Magdalena y de las droguerías aliadas que rigen dentro del departamento.

Actualmente Suply Medical SAS cuenta con 3 sedes en el departamento del Magdalena y 1 sede en el Departamento del Cesar, ubicada en la ciudad de Valledupar, es una organización que se encuentra en crecimiento económico debido a que han aumentado sus ingresos.

La empresa Suply Medical SAS reconoce la necesidad de aplicar modelos de gestión para manejar inventarios y servicios, ofrecidos por la farmacia y optimizar las ventas aplicando una cultura planificada. Para perfeccionar la compra / venta e incrementar la rentabilidad de la empresa, es necesario comprender las diferentes peticiones de los clientes. Identificando las variables a plantearse se permitirá satisfacer necesidades, entregando productos a tiempo y proporcionando una buena calidad a nuestros usuarios

La incorporación del modelo de gestión de inventarios irá de la mano con el proceso comercial (compras / ventas) ya que permitirá implementar innovaciones obligadas, para que representen un avance significativo en la gestión empresarial. Esto se logrará con la implementación, retroalimentación, y sistema de información y control.

Debido a lo competitivo de este sector, muchos negocios que se dedican a la comercialización de productos farmacéuticos, sea al por mayor o menor, ha originado la necesidad de una investigación para la realización de un modelo de gestión de inventarios de los medicamentos en la Farmacia Suply Medical SAS ubicada en la ciudad de Santa Marta, Colombia ubicada en la Av. Libertador No. 14-20. (Freire Medina, V. N, 2012)

1.2 Pregunta De Investigación.

Con base a lo anterior la pregunta problema sería ¿Cómo mejorar el proceso en el área de compra para determinar el nivel de inventarios necesarios en la empresa Suply Medical SAS?

2 Objetivos

2.1 Objetivo General

Evaluar el proceso en el área de compra para determinar el nivel de inventarios necesarios en la empresa Suply Medical SAS

2.2 Objetivos Específicos

- ✚ Conocer el sistema del área de compras y su modelo de control de inventarios.
- ✚ Examinar el estado del inventario de los medicamentos de baja rotación.
- ✚ Proponer la efectividad del stock de los insumos frente a las políticas de calidad.

3 Justificación

En primer lugar, la importancia del área de compras para su efectivo funcionamiento se logra con una evaluación en donde se pueda determinar la efectividad de los procesos para determinar el nivel de inventarios de la empresa Suply Medical SAS.

Al respecto de la evaluación que se debe de realizar para que los procesos en el departamento cumplan su función, de igual forma no se vean afectados otros departamentos como las finanzas de la empresa, cabe resaltar que se pasó por un momento en donde los proveedores cerraron sus créditos ya que había pagos que no se les había realizado.

Estos procesos no se están realizando a cabalidad en la empresa, los procesos no están estandarizados, no se encuentran adheridos a unas políticas del departamento, poseen vacíos que le impiden tener un control claro sobre lo que se está comprando.

Para esto es esencial ser evaluado u aditado para hallar todas las deficiencias concretas que tiene el departamento, posterior a esto el personal del departamento debe de ser capacitado para que los procesos sean estandarizados, crear unas políticas en el departamento y plantearle a cada integrante del departamento cuáles son sus funciones.

Si el departamento de compras a corto plazo empieza a realizar sus procesos de la mano de las políticas y con las sugerencias planteadas, el mismo verá un inventario más organizado, con entregas a tiempo, compras no innecesarias y una cartera saneada, está ultima influye demasiado para manejar buenas relaciones con los proveedores.

En la actualidad, el área o departamentos de compras han evolucionado debido a la renovación digital de las empresas, las nuevas tecnologías han ido reemplazando los procedimientos manuales ofreciendo mejores alternativas como lo son, la firma electrónica, factura electrónica e inteligencia artificial.

Como finalidad de esta justificación se busca que este proyecto sintetice, plasme e integre el área del departamento de compras, las personas y los procesos que afecten la constitución de este en la Compañía Suply Medical mediante la estandarización del proceso de compras, que permitan mejorar las condiciones relacionadas con la comunicación y ejecuciones de todas aquellas actividades relacionadas con la adquisición de insumos y materiales. (SINISTERRA ASPRILLA, 2020)

4 Estado Del Arte

En la presente monografía nos habla sobre el análisis del proceso de compra en la droguería Suply Medical SAS en la ciudad de Santa Marta ya que es un tema importante hoy en día en una empresa.

Hay algunas droguerías que no cuenta con un manual de procedimientos, esto hace que el trabajo para los empleados sea un poco engorroso, porque al contar con un manual de procedimientos para el área de compras les facilita a los trabajadores en llevar un buen control sobre las compras al momento de realizar y de ingresar al inventario para que tenga existencia, además contar con un manual interno de procedimiento es mucho mejor para la empresa ya que lleva un orden en su presupuesto para cubrir la demanda de los usuarios que necesita de su medicamento. No obstante día a día la metodología de trabajo en las diferentes droguerías afrontas nuevos cambios, por eso es importante que las empresas cuenten con un manual de procedimiento en esta área para asumir, analizar y controlar las compras que se hacen diarias dentro de la empresa.

En un ambiente tan competitivo en el que se encuentran las organizaciones actualmente es necesario considerar la gestión organizativa y lo que esto implica, es decir, conocer el proceso de toma de decisiones, la coordinación de las actividades, la gestión de personal, entre otras labores que definen la cotidianidad de estas. En síntesis, se hace vital el comprender cómo desde los procesos internos se apoya la gestión externa para lograr ser eficaz y efectiva en el proceso que desarrolle en la comercialización de productos farmacéuticos y medicinales, así como cosméticos y artículos de tocador.

De ahí que se evidencie la necesidad de contar con un plan estratégico que le permita a su gerente

propietario apoyarse en el proceso de toma de decisiones con el propósito de cumplir sus objetivos y metas, así mismo ayude en su crecimiento, proyección, fortalecimiento de las actividades y en general que sea un medio para lograr una mejor posición competitiva y un nivel de rentabilidad que permita su continuidad en el mercado. (OSPINA, 2021)

Debido a las imperfecciones en el mercado de medicamento nacen políticas gubernamentales destinadas a controlar el poder existente en los productores monopolícos y oligopolios que generan alteraciones en el precio en el consumidor final. Existen políticas del tipo interventoras o de regulación de precio, como también políticas de mercado orientadas a generar interacciones más equitativas por parte de la oferta y la demanda. (AHUMADA, 2013)

Los inventarios son importantes para abastecer eficientemente a los clientes de una empresa comercial o industrial, inclusive para las que ofrecen servicios, debido a que requieren para ello ciertos insumos. Por ello es necesario que “los inventarios estén atentamente controlado, vigilado y ordenado”. Para ello debe de existir una correcta gestión de control de la adquisición o compra para tener el stock adecuado para abastecer a los clientes. (LOPÉZ, 2018)

Si se posee una gran cantidad de mercancías que no roten con facilidad, perjudicaría a la empresa, debido a que se incurren en costos de almacenamiento por no venta de los bienes, perjudicando a la liquidez de la organización. (CORREA, 2015)

“Controlar los inventarios es esencial para que la empresa sea eficiente en el cumplimiento de sus objetivos. La correcta administración puede ser un factor de éxito o

fracaso de una empresa” de acuerdo con lo expresado por este autor, se tiene que una clave del éxito de una empresa es el control interno de los procesos de compra, para que la empresa pueda tener liquidez, que le permita tener una economía estable. (Director de PKF México, 2016)

5 Marco Teórico

En mi primer lugar existen diferentes enfoques sobre la teoría de gestión, en este capítulo vamos a presentarlos en historia y contemporaneidad, esta teoría no se centra solamente en el “gerente”, esta teoría explora la estructura organizativa, los modelos de eficiencia individual y los comportamientos de los trabajadores relacionados con factores psicológicos y sociológicos.

Enfocándonos con el objetivo de esta monografía que es de los primeros puntos a utilizar para la mejora del departamento de compras de la empresa Suply Medica SAS, esta primera teoría es la esencia ya que la gestión es el inicio de los diferentes procesos de un departamento de compras, este enfoque se debe al padre de la teoría del proceso administrativo o de gestión Henri Fayol, el cual propuso varias funciones gerenciales como categorías las cuales incluyen las siguientes funciones:

- Planificar
- Organizar
- Controlar
- Liderar

Henri Mintzberg, en su texto *The Nature of Managerial Work*, se sumó al cuerpo de la teoría de la gestión administrativa al proponer un marco para el Rol de los Gerentes.

El mismo clasifica los roles de los gerentes de la siguiente manera:

5.1 Interpersonales

- Figura decorativa
- Supervisor
- Enlace

5.2 Informativo

- Monitor
- Divulgador
- Portavoz

5.3 Decisional

- Empresario
- Manejador de disturbios
- Asignador de recursos
- Negociador

Max Weber veía una organización como una estructura claramente definida con una división del trabajo, una jerarquía clara, reglas detalladas y relaciones impersonales. Los gerentes cumplían la función de facilitar la organización de la burocracia y la gestión de funciones en ella (Portal Rueda, 2020).

De igual manera debemos de tener un concepto claro del enfoque conductual de la gestión impulsadas por procesos que se enfocaban en el gerente y el rol de la gerencia luego dieron paso a un enfoque en la comprensión del individuo dentro de la organización. Es decir, a medida que el trabajo se convirtió menos en trabajo manual y más en conocimiento y comprensión, otras teorías además de la realización de tareas y la eficiencia gerencial se volvieron relevantes.

El enfoque de gestión basado en el comportamiento se centró en el trabajador individual, como motivaciones, comportamientos, sistemas sociales, etc. Incorporó aspectos de psicología, motivación y sociología. (Profesor de Negocios , 2022)

Continuando con el mismo enfoque y de acuerdo con la teoría planteada de la gestión un departamento de compras tiene por objetivo adquirir los bienes y servicios que la empresa necesita, garantizando el abastecimiento de las cantidades requeridas en términos de tiempo, calidad y precio.

En este mismo orden de ideas es bueno dejar claro las funciones que se deben de realizar al momento de realizar compras es una organización, ya sea pública o privada.

La función de compras ha ido evolucionando desde las aportaciones tradicionales de obtener los mejores precios, calidad exigida, servicio necesario, etc., a funciones más avanzadas tales como la innovación y prospección de nuevos mercados, subcontratación de técnicas irrealizables por la empresa, participación en el desarrollo de productos, tareas que exigen cada vez más una mayor tecnificación de los compradores.

Función apoyo a las operaciones, la segunda función es la de prestar apoyo a las operaciones de la empresa. En ese sentido, actúa en los límites de la organización con su ambiente, y procura manipular ese ambiente, a fin de adquirir y controlar las fuentes de aprovisionamiento necesarias al mantenimiento del proceso de operaciones.

Esto funciona de la siguiente manera:

- Una empresa típica obtiene de sus proveedores materiales, componentes y productos que están destinados a revenderse
- Los materiales o materias primas e insumos son transportados físicamente por una instalación industrial, y se les va agregando valor conforme son transformados.
- Luego son transportados a través de una red de distribución física para agregarles valor en tiempo

El siguiente paso para seguir después de tener claras la función de las compras, debemos de tener claro que todo es un proceso, es decir, si un departamento de compras maneja muy bien los procesos son por que la gestión se hace adecuadamente, para cumplir con sus responsabilidades el gestor de compras debe de seguir las siguientes actividades:

5.4 Búsqueda y evaluación de proveedores:

Constituye una de las actividades más importantes de la función de compras, tendente a tener una calificación de los proveedores en función de su capacidad de respuesta frente a nuestra empresa, lo que constituye un punto de partida para las futuras relaciones comerciales con ellos.

5.5 Mantenimiento de un archivo actualizado de productos:

Con sus características técnicas, códigos de identificación, suministradores, precios y condiciones de entrega y pago

5.6 Negociación permanente de precios:

Calidad, presentaciones y plazos de entrega, en función de las previsiones de compra y calificación del proveedor.

5.7 Previsión de compras:

En su aspecto tanto técnico como económico y financiero.

5.8 Planificación de pedidos por artículo y proveedor:

Determinando los volúmenes de pedidos y fechas de lanzamiento previstas.

5.9 Preparación de órdenes de compras:

Lanzamiento de pedidos y seguimiento de estos hasta su recepción y control de la calidad, en el caso que lo requiera.

5.10 Solventar discrepancias:

En la recepción del producto.

5.11 Analizar variaciones:

En precios, plazos de entrega y calidad.

Podemos determinar que en cuestiones de procesos en donde se vieron las falencias observadas en el departamento de compras, esto va ligado a las teorías de gestión y uno de esos procesos el cual es determinante para la llegar a un producto final son las etapas de las decisiones de la compra, este mismo debe de ser celoso y muy bien fundamentada para realizar un verdadero análisis de determinado producto. Las principales etapas del proceso de decisión de compra son:

5.12 Reconocimiento de la necesidad.

El proceso de compra comienza cuando el comprador reconoce la necesidad de adquirir un producto o servicio a partir de reconocer una diferencia entre el estado deseado y el estado real existente. Esta necesidad puede surgir por impulsos externos o internos.

5.13 Búsqueda de información.

En esta etapa el comprador debe acopiar toda la información que considera necesaria para fundamentar sus análisis y la toma de decisiones. Esta información está relacionada con la definición de los proveedores posibles, información sobre los parámetros de las ofertas de cada proveedor, las características y exigencias de los consumidores de la empresa, características del objeto de aprovisionamiento y otras informaciones relacionadas con el mercado y la empresa.

5.14 Formación de alternativas.

A partir de la información recopilada el comprador determinará las alternativas de compra ante las que se enfrenta, caracterizando a cada una de las alternativas con aquellos parámetros relevantes.

5.15 Evaluación de alternativas.

El comprador en cada compra determina cuáles son los principales criterios de selección. A partir de esta definición se evalúa de acuerdo con dichos criterios cada alternativa y sobre la base de la ponderación de los distintos criterios se llegan a una evaluación integral de cada alternativa para llegar a seleccionar la que es más conveniente para la empresa.

5.16 Decisión de compra.

Considerando la evaluación anterior y el esquema de fuerzas de los actores de la compra se llega a la decisión de compra que contempla un conjunto de parámetros tales como: el proveedor, la cantidad a comprar, el valor de la compra, forma de pago, sujeto de la transportación, lugar de entrega, fecha de entrega, características del producto, envase y embalaje a utilizar y otros elementos.

5.17 Ejecución de la compra.

Esta etapa comprende el conjunto de acciones para ejecutar la decisión de compra tomada anteriormente. Esta etapa tiene una gran importancia ya que en la misma es que se logra la materialización de la compra y requiere de una atención esmerada para ejecutar la compra ajustándose a los parámetros que conforman la decisión de compra.

5.18 Monitoreo poscompra.

Luego de ejecutada la compra debe mantenerse un monitoreo del producto o servicio durante todo el ciclo de consumo o uso con vistas a detectar posibles fallos que

puedan ser objeto de reclamación, así como aumentar la información sobre la marca correspondiente, lo cual es de mucha utilidad en próximas compras. **(Gómez, Martha I. Acevedo, José A. 1998)**

Siguiendo el orden de este planteamiento una buena gestión de calidad debe de estar interpuesta o sugerida por unas políticas para la ejecución de las compras, de acuerdo con estas tendencias el esquema con el cual se puede adquirir de base y plantear unas excelentes políticas son:

- Calidad concertada
- Tiempo de entrega
- Flexibilidad ante el cambio de los pedidos
- Precios, condiciones de pago y condiciones de entrega.

De acuerdo con todo lo estipulado en este marco teórico podemos abarcar un tema fundamental para que las empresas que tienen falencias en los procesos, es decir, el control interno, ya que la misma nos ayuda a prevenir de manera inmediata estafas, fraudes y tiene como objetivo llevar en regla todo lo administrativo y financiero.

Según el informe del Committee of Sponsoring Organizations – COSO (1997, p.16), el control interno es: “Un proceso efectuado por el consejo de administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos dentro de las siguientes categorías: eficacia y eficiencia de las operaciones, confiabilidad de la información financiera, cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables”, el reporte enfatiza que el sistema de control interno es una herramienta de la administración, pero

no un sustituto para esta y que los controles deberán ser construidos dentro de las actividades de operación y no fuera de ellas.

Según Dorta (2005: p.13), desde la perspectiva organizativa, el concepto de control no es único y está supeditado a las diversas corrientes de pensamientos existentes. 1, cita a Monllau (1997) el cual concluye, “en la literatura organizativa se produce una evolución del concepto de control: en la teoría clásica el control era considerado como sinónimo de autoridad; la escuela de Harvard ve el control como un conjunto de mecanismos que permiten conseguir la congruencia de los objetivos. La teoría de la agencia se limita a aplicar los principios y técnicas microeconómicas al concepto de control. La teoría de los sistemas abiertos considera el control como un sistema que tiene por finalidad establecer un feed-back entre el entorno en el que se mueve la empresa, y la propia empresa.

La teoría contingente, partiendo de la teoría de los sistemas abiertos, considera que el diseño del control de la empresa depende de factores que caracterizan tanto el entorno de la empresa, como de los que caracterizan a la propia empresa”.

Define el control interno como todas las legalidades y métodos (registros interiores) ajustados a la gerencia para garantizar, hasta donde puede ser viable la estructurada y eficaz la dirección del establecimiento, adjuntando la conexión a los regímenes de la gerencia, así como la protección de carpetas, la previsión y descubrimiento de estafas y descuidos, la precisión y honradez los asientos. Así mismo nos indica que todas las organizaciones deben tener una cultura de control interno para que permita el complemento de la organización. Cofae (2019) (Solano Rodríguez)

Para Montilla (2003 p. 59), Control es un conjunto de normas, procedimientos y técnicas a través de las cuales se mide y corrige el desempeño para asegurar la consecución de objetivos y técnicas. En este sentido Welsch (1979 p. 16) argumenta, “El control no es una función de perturbación o destrucción del sistema: es precisamente la garantía de la cual dispone el sistema para asegurarse de que su ejecución (desempeño) le conduzca efectivamente al cumplimiento de los objetivos y las metas, que son la razón de ser de su existencia: el control presupone alimentación hacia adelante.

5.19 Importancia y objetivo del control interno.

Nos indica que, la categoría de la práctica y buen empleo del registro interior dentro de la entidad tiene como propósito primordial resguardar los bienes de la compañía o comercio evadiendo confusión por engaños o desintereses, así como descubrir las pérdidas que pueden mostrarse en la entidad y que puedan perjudicar la realización de la finalidad de la sociedad.

Tenemos los siguientes objetivos:

- Favorecer los dinámicos de las entidades esquivando perjuicios por engaños o descuidos.
- Afirmar la precisión y sinceridad de los apuntes administrativos los cuales se utilizan por el gobierno para la derivación de firmeza.
- Impulsar la eficacia de la obtención
- Alentar la búsqueda de los ejercicios estructurados por la gestión.
- Organizar y calcular la certeza, cualidad y progreso persistente.

5.20 Componentes del control interno

Según Acosta (2020) nos especifica que; con el entendimiento y prácticas de los ingredientes del registro interior se explora que las entidades constituyan la labor del director y los trabajadores para abastecer confianza. Dichos componentes son:

5.20.1 Ámbito de registro:

Comprende a la autoridad del método y donde se localizan los lineamientos, reglamentos, técnicas y configuraciones que facilitan el principio para guiar al registro interior en la compañía.

5.20.2 Valoración de peligros:

Se determina como una fase emprendedora para reconocer y examinar las inseguridades para el resultado de propósitos en la entidad, creando un origen que ordene como dirigir y manejar sus peligros.

5.20.3 Ocupación de registros:

Son actividades constituidas por el régimen y recursos para asistir a afirmar que las pautas de moderación de peligros para el resultado de los propósitos que se realizan.

5.20.4 Averiguación y comunicado:

Tiene como personaje la comunicación, la cual es indispensable para que la sociedad elabore los compromisos del registro interior con el sostenimiento del éxito de sus propósitos.

5.20.5 Inspección y monitoreo:

Autoriza monitorear mediante los peritajes constantes, autónomos y regulares, así mismo el desempeño y perfecto movimiento de los factores y fundamentos de este tipo de dirección. (Universidad del Cauca (Colombia), 2023)

6 Marco Metodológico

Acorde con el contexto establecido para la investigación, principalmente los objetivos definidos, se determina el diseño metodológico a seguir para su cumplimiento.

6.1 Diseño De La Investigación.

El diseño de la investigación es no experimental, no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes. (INVESTIGACIÓN NO EXPERIMENTAL, 2017)

6.2 Tipo De Investigación.

La investigación será de tipo descriptivo, ya que es un establecimiento dedicado a la distribución almacenamiento y dispensación de medicamentos para el consumo humano. Este tipo de investigación se encarga puntualizar las características de la población que está estudiando. (Tamayo y Tamayo, 2020)

6.3 Enfoque De Investigación.

El enfoque de la investigación será cuantitativo y cualitativo, ya que se busca obtener información detallada sobre los medicamentos se están comprando en la droguería. El enfoque cuantitativo usa recolección de datos para probar con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento, y el enfoque cualitativo utiliza recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y puede o no probar en su proceso de interpretación. (Grinnell, 2014)

6.4 Población.

Teniendo en cuenta el proyecto relacionado, la población sujeta de estudio será la empresa Suply Medical SAS ubicada en la ciudad de Santa Marta hay un aproximado total de 34 empleados aproximadamente.

6.5 Tamaño De La Muestra.

El tamaño de la muestra fueron los empleados de la empresa SuplyMedical SAS

6.6 Técnica De Investigación.

La técnica de investigación por emplear será la encuesta, referente a una técnica que consiste en hacer preguntas estandarizadas a una muestra representativa de una población con el fin de obtener información sobre las opiniones, actitudes, comportamiento, características y otros aspectos relevantes para el estudio. (Zita Fernandes, 2018)

6.7 Instrumentos De Recolección de Datos.

Habiendo seleccionado la técnica de investigación, se diseñó la estructura de la encuesta a emplear como se observa en el Anexo 1.

6.8 Técnicas De Análisis De Datos.

Considerando el enfoque de la investigación es cualitativo, se dispondrá para este caso el aplicativo de Google Formularios el cual facilito divulgar la encuesta y recopilar las respuestas correspondientes. El enlace del instrumento es el siguiente:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfUCEjWvjUwGUmIECwSOKfa3zekYXyEaKpZk_yQlv0antSmw/viewform?usp=sf_link

7 Resultados y Análisis

Las principales problemáticas encontradas en el departamento de compras es el nivel de inventarios que se maneja con respecto a la demanda solicitada por los clientes, esta misma problemática conlleva y se enlaza con los diferentes pasos que se deben de seguir para que los procesos no se vean alterados.

En este orden ideas como principal problemática del departamento de compras es que no tienen evidenciado en sus procesos los lineamientos que se necesitan para que una compra sea exitosa, se mantenga un inventario al alcance de los clientes y no allá demora en las entregas de estos.

- ✚ ¿Qué herramientas se pueden utilizar para darle mejora a los procesos del departamento de compras?
- ✚ ¿Cómo ha hecho el departamento de compras al momento de una auditoría interna o externa?
- ✚ ¿Cuáles son las consecuencias que se han presentado al departamento por las problemáticas encontradas?

Todos estos interrogantes sostienen la problemática que presenta el departamento de compras de la empresa, la misma conlleva a que haya deficiencia no solo en el departamento si no, en la empresa como tal.

Al momento que se le realicé una auditoría al departamento de compras se encontrarían las diferentes anomalías que no se deben de presentar al momento de ejecutar una compra, todos los soportes que los mismos conllevan antes de ser enviados al área financiera para su respectivo pago.

Finalmente podemos complementar este capítulo aportándole al departamento de compras las siguientes claves que se utilizan en un departamento de compras para una eficiente optimización de los procesos;

7.1 Costes más bajos:

Las compras pueden ayudar a mantener bajos los costos al evaluar constantemente las condiciones del mercado. Un equipo experto en adquisiciones realizará levantamiento y desarrollo de proveedores para lograr obtener las mejores opciones, generando comparaciones técnicas y financieras para encontrar la mejor solución para la empresa.

7.2 Gestión de la cadena de suministros:

La cadena de suministro cubre todo el camino de un bien o servicio desde la creación hasta el consumo. La gestión y optimización adecuadas de la cadena de suministro pueden ayudar a mejorar el producto final, agregar más valor a los clientes y crear una ventaja competitiva.

7.3 Gestión de calidad:

La calidad es otro beneficio importante de una buena gestión de compras. El departamento debe velar por el cumplimiento de nuestros requisitos de calidad.

Permite lograr una ventaja competitiva, pues todos los procesos deben realizarse de acuerdo con los principios del concepto de calidad total.

Los procesos de compras deben asegurar un equilibrio entre las necesidades y los recursos materiales disponibles, para que la organización pueda operar de manera efectiva y eficiente.

Culminando la misma idea es indispensable tener claro los siguientes pasos para que se defina una buena estrategia de compras;

7.4 Crear la solicitud de compra:

Las solicitudes de compra son documentos internos que se utilizan para comprar bienes o servicios. La solicitud de compra contiene el nombre y departamento de la persona que solicita el producto o servicio, fecha de solicitud, producto o servicio solicitado, descripción del producto, cantidad y precio.

7.5 Aprobación del presupuesto:

El presupuesto son los fondos asignados que se utilizan para comprar bienes. Este documento garantiza que se asignen fondos suficientes a cada producto.

7.6 Crear RFQs y RFPs:

Una solicitud de cotización describe el requisito en detalle y solicita una cotización específica del proveedor seleccionado. No todos los procesos de gestión de compras incluyen cotizaciones, pero son una excelente manera de estandarizar las relaciones con los proveedores, hacer comparaciones y obtener el mejor precio por la más alta calidad.

7.7 Selección de proveedores:

La selección de proveedores es el proceso de elección del posible vendedor o proveedor con el que una organización debe hacer negocios. La selección de proveedores es identificar con cuál de los proveedores vamos a establecer una relación comercial mutuamente beneficiosa con un proveedor fiable que ofrezca la mejor relación calidad/precio.

Una vista de revisar la selección del proveedor es por medio de un comparativo cuantitativo de precios de Proveedores. Sin embargo, es una de las herramientas de todas

las posibles que exploramos en la Certificación Internacional Comprador, Negociador y Planificador

8 Conclusiones Y Logros

Para iniciar esta conclusión es claro destacar la importancia de un departamento de compras para una compañía y si su actividad es el comercio es indispensable, el mismo establece políticas y procedimientos que tratan de asegurar la salud financiera de una empresa, comprender las funciones y roles de estos departamentos pueden ayudar a desarrollar estrategias de suministros y objetivos de adquisiciones para el beneficio propio.

Se espera que un departamento o área de compras pueda tener gran influencia en su capacidad para alcanzar los objetivos estratégicos y operativos, esto como finalidad de que las empresas reciban todo lo que necesitan para su normal funcionamiento, esto quiere decir que no solo se dedican a adquirir bienes para la venta de su objeto comercial si no que, se encargan de todos aquellos suministros para los empleados, espacios de oficina y tecnología.

El propósito de esta monografía es conocer, examinar y proponer la efectividad en los procesos que tengan relación con el departamento de compras de la empresa Suply Medical SAS.

Se conoció de Suply Medical SAS que los procesos no son llevados a cabalidad por lo que no se encuentran estandarizados y adheridos a unas políticas, esto conlleva a que no haya un conocimiento claro de lo que se va a comprar, a quien se le va a comprar, si es crédito, a cuantos días, los tiempos de entrega que maneja cada proveedor y la calidad del producto. El modelo o método de inventario que maneja la compañía es el **ABC** el cual clasifica los productos en tres categorías según la importancia relativa de la empresa, en

donde A son los más importantes, B los intermedios y C los menos importantes, este tiene como objetivo asignar diferentes niveles de control y seguimiento a cada categoría.

El modelo anterior no se venía realizando de la mejor manera, la importancia que le daban a los diferentes medicamentos no estaba caracterizados de acuerdo con su uso, valor y cantidad, el mismo al momento de realizar la compra se delimitaban a los agotados, es decir, se compra solo lo que se agota.

Es indispensable que el área o departamento de compras tenga claridad en los procesos a seguir para la finalización de una compra de un bien o producto, estos ayudan a que los procesos sean factibles y sin percance, se debe de tener claridad de las funciones de cada integrante del departamento para que su ejecución sea eficaz.

Finalizamos esta conclusión realizando dos recomendaciones fundamentales que maximicen la gestión y los procesos en el departamento de compras de la empresa Suply Medical S.A.S. en primer lugar la creación del departamento de control interno con la finalidad de garantizar los siguientes procesos:

- Crear y adherir las políticas internas del departamento
- Promover y asegurar la eficiencia en las operaciones
- Brindar acompañamiento y asesoramiento de los procesos en el departamento
- Realizar evaluaciones semestrales y seguimiento en cada uno de los puestos del departamento.

Por último, dentro de las políticas internas de un departamento de compras como ítem principal de la creación de este, veo necesario dar a conocer los puntos principales y que deben de ser primordiales al momento de crear e implementar las políticas internas del departamento los cuales son:

- Absolutamente todas las adquisiciones de la empresa deben de realizarse a través del departamento de compras.
- De acuerdo con los tiempos de cobertura del inventario o su stock sirva para la elaboración de las ordenes de compras y no se vea reflejado las compras innecesarias.
- En esta misma deben de ir establecidos cuales son las ordenes de compras que de acuerdo su monto, es decir, representado en pesos tiene que llevar a autorización del jefe de compras o jefe de Control Interno.
- Elaborar estrategias para los insumos de difícil compra y realizarle compras futuras.

Referencias Bibliográficas

- SINISTERRA ASPRILLA, Y. E. (22 de 07 de 2020). *Biblioteca Digital Univalle*. Obtenido de Biblioteca Digital Univalle: <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/2b5f5ce7-372f-486b-9188-e641e21ea5ec/content>
- Solano Rodríguez, O. J. (s.f.). *REFERENCIA TEORICAS PARA LA CONSTRUCCION DE UN MARCO*. Obtenido de REFERENCIA TEORICAS PARA LA CONSTRUCCION DE UN MARCO: <http://gyepro.univalle.edu.co/documentos/lina1.pdf#:~:text=Control%20Interno%2C%20Se>
- Tamayo y Tamayo, M. (04 de 06 de 2020). *RECIMUNDO* . Obtenido de RECIMUNDO: <https://www.recimundo.com/index.php/es/article/download/860/1560?inline=1#:~:text=de%20acci%C3%B3n%20participativa,-,Investigaci%C3%B3n%20descriptiva,o%20procesos%20de%20los%20fen%C3%B3menos.>
- Zita Fernandes, A. (2018). *Métodos y técnicas de investigación*. Obtenido de Métodos y técnicas de investigación: <https://www.diferenciador.com/metodos-y-tecnicas-de-investigacion/#:~:text=Las%20t%C3%A9cnicas%20de%20investigaci%C3%B3n%20se,del%20m%C3%A9todo%20de%20investigaci%C3%B3n%20elegido.>
- AHUMADA, P. (5 de 11 de 2013). *Repositorio Uchile*. Obtenido de Repositorio Uchile: https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/115336/cf-avila_ba.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- CORREA, Z. (23 de 04 de 2015). *Inventarios en una Empresa*. Obtenido de Inventarios en una Empresa: <https://inventariosenunaempresauniminuto.blogspot.com/>
- Director de PKF México. (10 de 08 de 2016). *EL ECONOMISTA*. Obtenido de EL ECONOMISTA: <https://www.economista.com.mx/el-empresario/El-Control-Interno-de-Inventarios-20160809-0148.html>
- Freire Medina, V. N. (1 de 04 de 2012). *Modelo de Gestión de Inventarios para la programación del sistema de compras de la Farmacia Popular El Rosario de la ciudad de Ambato*. Obtenido de Modelo de Gestión de Inventarios para la programación del sistema de compras de la Farmacia Popular El Rosario de la ciudad de Ambato: <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/1896>
- Grinnell. (24 de 02 de 2014). *MÉTODOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL*. Obtenido de MÉTODOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL: <http://metodos-comunicacion.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/219/2014/04/Hernandez-Sampieri-Cap-1.pdf>
- INVESTIGACIÓN NO EXPERIMENTAL*. (03 de 03 de 2017). Obtenido de INVESTIGACIÓN NO EXPERIMENTAL: https://intep.edu.co/Es/Usuarios/Institucional/CIPS/2018_1/Documentos/INVESTIGACION_NO_EXPERIMENTAL.pdf

LOPÉZ, C. (5 de 11 de 2018). *Repositorio Univerdad de Guayaquil*. Obtenido de Repositorio Univerdad de Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/35843/1/Tesis%20Cecilia%20lopez%20Vera%20%20nov%202018-converted.pdf>

OSPINA, D. (6 de 10 de 2021). *BIBLIOTECA DIGITAL UNIVALLE*. Obtenido de BIBLIOTECA DIGITAL UNIVALLE: <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/1b26b12a-f354-4cbc-b115-52b876ba8eb5/content>

Portal Rueda, C. A. (10 de 03 de 2020). *GESTION DE COMPRAS*. Obtenido de GESTION DE COMPRAS:
<https://www.gestiopolis.com/wp-content/uploads/2011/06/gestion-de-compras-y-aprovisamiento.pdf>

Profesor de Negocios . (24 de 02 de 2022). Obtenido de Profesor de Negocios:
<https://profesordenegocios.com/cuales-son-las-principales-teorias-de-gestion/>

Universidad del Cauca (Colombia). (27 de 02 de 2023). *CONEXIÓN-ESAN*. Obtenido de CONEXIÓN-ESAN:
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-buscan-las-organizaciones-con-el-control-interno>

9 ANEXOS

9.1 Anexo 1. Instrumento de recolección de datos.

La encuesta tiene como objetivo recoger información para desarrollar el análisis del proceso en el área de compra para determinar el nivel de inventarios necesarios en la empresa suply medical sas.

OPCIÓN DE GRADO

ANÁLISIS DEL PROCESO EN EL ÁREA DE COMPRA PARA
DETERMINAR EL NIVEL DE INVENTARIOS NECESARIOS EN LA EMPRESA SUPPLY MEDICAL SAS

* Indica que la pregunta es obligatoria

1. ¿Cree usted que el departamento de compras necesita de herramientas y * estrategias para maximizar su gestión?

Marca solo un óvalo.

- Si, debido a las diferentes problemáticas con las entregas.
- No, el sistema de salud es obsoleto y eso es lo que toca.
- Tiene cosas buenas y malas, solo es cuestión de organización.
- Si, este departamento necesita una reestructuración completa en donde se plasmen las políticas necesarias para su efectiva gestión.

2. ¿Por qué cree usted que es demorado el proceso de compras en la empresa Suply * Medical SAS?

Marca solo un óvalo.

- Por que no hay políticas establecidas para dicho proceso.
- Por que la impresora se queda sin tinta.
- Por que los proveedores cierran los créditos por falta de pago.
- Debido a que los pedidos se realizan por lo que se va a acabando.

3. ¿Está usted de acuerdo que la empresa Suply Medical SAS tiene que abrir un departamento de control previo? *

Marca solo un óvalo.

- Si, para auditar los procesos en el departamentos de compras.
- Debe de ser así, ya que los departamentos deben estar supervisados en sus procesos.
- No, no hay presupuesto para contrataciones.
- Si, para que las ordenes siempre cuadren con los pedidos a entregar
-

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

9.2 Anexo 2. Evidencias.

¿Cree usted que el departamento de compras necesitan de herramientas y estrategias para maximizar su gestión?

23 respuestas

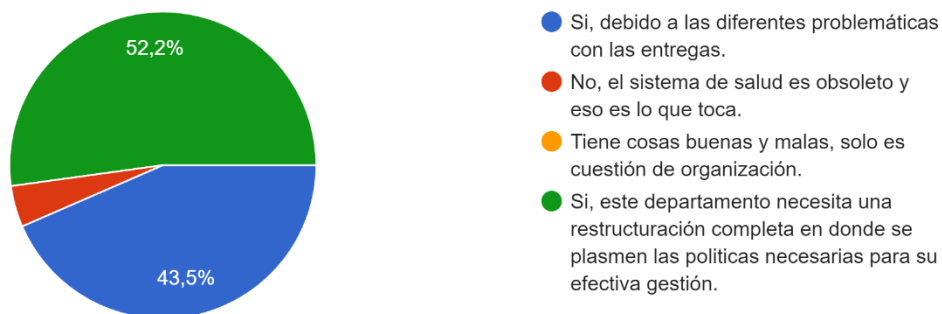


Ilustración 1 Necesidad dentro del área de compra

¿Por qué cree usted que es demorado el proceso de compras en la empresa Suply Medical SAS?

23 respuestas

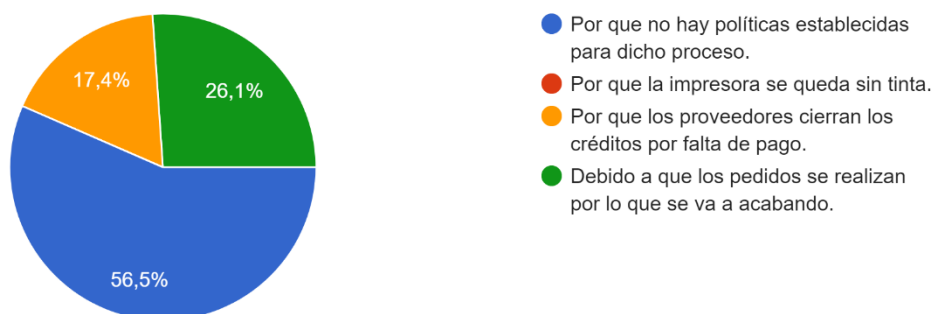


Ilustración 2 Proceso de compras

¿Está usted de acuerdo que la empresa Suply Medical SAS tiene que abrir un departamento de control previo?

23 respuestas



Ilustración 3 Departamento de control