



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
INFORME FINAL**

**“Planificación logística y su relación con la previsión de la compra en la
empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la
ciudad de Iquitos, período 2015”**

Autores:

**BARBARÁN MERA, KAREN GREYCI
BENDAYÁN ARÉVALO, MARÍA DEL CARMEN**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

**Iquitos – Perú
2016**

DEDICATORIA

La presente investigación se lo dedico a mis hijos que son la motivación y motor de mi vida; a mi esposo que siempre me alentó, me dio la confianza para seguir adelante, por su amor y brindarme el tiempo para realizarme profesionalmente.

También les dedico a todas las personas que me ayudaron a salir adelante con sus buenos deseos y su apoyo moral.

Este informe le dedico a la única persona que se encarga de encaminar mi vida hacia el éxito de grandes triunfos, mi madre. Gracias por su perseverancia, valentía y lo más importante la educación y principios que me brinda.

Y también a mis seres queridos por su apoyo moral y buenos deseos en este gran paso de mi etapa profesional que me apoyan a salir adelante.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quisiéramos agradecer a nuestras familias porque fueron nuestros pilares para llegar a nuestro objetivo. A la UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERU por darnos los conocimientos necesarios para ser buenos profesionales.

También nos gustaría agradecer a nuestros profesores que durante toda la carrera profesional han aportado con un granito de arena a nuestra formación, por sus consejos y sus enseñanzas.

Son muchas las personas que han formado parte de nuestras vidas profesionales a las que nos encantaría agradecer por su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de nuestras vidas. Algunas están acá con nosotros y otras en nuestros recuerdos y corazones, sin importar en donde estén queremos darles las gracias por formar parte de nosotros, por todo lo que nos han brindado y por todas sus bendiciones.



ACTA DE SUSTENTACIÓN

FACULTAD
DE

PERU del distrito de San Juan Bautista, siendo las 11 horas del día 27 del mes de MAYO del año Dos mil dieciséis, se reunieron en el aula de Grados y Títulos de la Universidad Científica del Perú, el Jurado Examinador que lo conforman:

CPC. Edwin Delgado Hildebrandt

Presidente

CPC Luis Palva Rocha

Miembro

Lic. Adm. Yvan Yoplack Arana

Miembro

Para evaluar la sustentación de las bachilleres:

BARBARÁN MERA KAREN GREYCI

BENDAYAN ARÉVALO MARIA DEL CARMEN

En la modalidad de INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL titulado: "PLANIFICACIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN CON LA PREVISIÓN DE LA COMPRA PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, DE LA CIUDAD DE IQUITOS, PERIODO 2015".

Después de las deliberaciones correspondientes, se procedió a evaluar, teniendo como resultado:

INDICADOR	EXAMINADOR Presidente	EXAMINADOR Miembro	EXAMINADOR Miembro	PROMEDIO
Dominio del tema	3	4	3	
Calidad de redacción	4	3	3	
Competencia expositiva, argumentación y coherencia.	3	3	3	
Calidad de respuestas	3	3	3	
Uso de terminología especializada.	3	3	4	
Calificación final	16	16	16	16
Calificación final (en letras)	Bueno			

Leyenda:

Indicador	Descripción	Puntaje
A	Deficiente	1
B	Regular	2
C	Satisfactoria	3
D	Óptima	4

El JURADO considera Aprobado la sustentación.

Presidente

Miembro

Miembro

ÍNDICE DE CONTENIDO

	PÁGINA
RESUMEN.....	1
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	3
1.1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.2. BASES TEÓRICAS.....	7
1.3. Marco conceptual.....	14
1.4. Justificación.....	14
2.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	16
2.1. Descripción del problema.	16
2.2. Formulación del problema.	16
2.2.1. Problema general.....	16
2.2.2. Problemas específicos.	16
3.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
3.1. Objetivo general.	17
3.2. Objetivos específicos.....	17
4.HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	18
4.1. Hipótesis.....	18
4.1.1. Hipótesis general.....	18
4.1.2. Hipótesis específicas.....	18
4.2. Variables, Indicadores e Índices.....	18
5 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	19
5.1. Tipo de investigación.....	19
5.2. Diseño De investigación.....	19
5.3. Marco poblacional y muestra.	19
5.3.1. Población.....	19
5.3.2. Muestra.....	20
5.4. Técnica, procedimiento e instrumento de recolección de datos.	20
RESULTADOS.....	21
CONCLUSIONES.....	32
RECOMENDACIONES	33
BIBLIOGRAFÍA.....	34
ANEXO 1	36
ANEXO 2	37
ANEXO 3	38
ANEXO 4	39

ÍNDICE DE CUADROS

PÁGINA

Tabla 01. Deficiencia en la Planificación Estratégica expuesta en la lista de cotejo....	22
Tabla 02. Deficiencia en la Planificación Operativa expuesta en la lista de cotejo.....	24
Tabla 03. Deficiencia en la Planificación Táctica expuesta en la lista de cotejo	26
Tabla 04. Resultados del porcentaje de previsión de compra.....	29
Tabla 05. Relación Planificación Logística* Previsión de compra.....	31
Tabla 06. Relación Planificación Logística* Previsión de compra.....	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	PÁGINA
Gráfico 01. Resultados de la Planificación Estratégica	29
Gráfico 02. Resultados de la Planificación Operativa	25
Gráfico 03. Resultados de la Planificación Táctica	27
Gráfico 04. Resultado General de la Planificación Logística	28
Gráfico 05. Resultados del porcentaje de previsión de compra	30

RESUMEN

La planificación logística ha permitido que muchas empresas realicen sus actividades eficientemente, dejando a un lado las actividades innecesarias, y minimizando los recursos humanos y materiales que no contribuyen con el incremento del rendimiento económico de la empresa.

El objetivo general del trabajo de investigación fue determinar la relación existente entre la planificación logística y la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, periodo 2015.

La presente investigación se realizó durante los meses de enero y marzo del año 2016; para ello se aplicó una lista de cotejo para obtener información acerca la planificación logística.

Los principales resultados nos señalan que la planificación de la empresa en estudio, de la ciudad de Iquitos, periodo 2015 es deficiente, debido a que las tareas encomendadas a los colaboradores del departamento de compras no se desarrollan eficientemente, y los proceso logísticos no se realizan en el tiempo previsto, por otro lado se están cumpliendo con las condiciones de seguridad de los productos y a pesar de no cumplir con un espacio físico adecuado para almacenar los productos, los bienes no se está viendo afectado.

Con respecto al porcentaje de la previsión de las compras, es bajo ya que no alcanzan el 100% de previsión de la compra, todo ello ha generado que las compras sean rechazadas por los usuarios que anticipadamente se han comercializado, asimismo se evidencia bajo stock de la mercadería en los almacenes.

Palabras claves: planificación logística, previsión de compras, empresa de la actividad de hidrocarburo.

ABSTRAC

Logistics planning has allowed many companies to carry out their activities efficiently, leaving aside unnecessary activities, and minimizing human and material resources that do not contribute to increased economic performance of the company.

The overall objective of the research was to determine the relationship between logistics planning and forecasting purchase perenco PERU PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERU, of the city of Iquitos, 2015 period.

This research was conducted during the months of January and March 2016; For this, a checklist was used to obtain information about logistics planning.

The main results show us that the company planning study of the city of Iquitos, period 2015 is poor, because the tasks entrusted to the employees of the purchasing department are not developed efficiently, and logistics process is not performed in the time provided, on the other hand they are meeting the safety conditions of products and despite not meet adequate physical space to store the products, the goods are not being affected.

With regard to the percentage of expected purchases, is low because it does not reach 100% of forecast sales this has generated purchases are rejected by users in advance have been marketed also evidenced low stock the goods in warehouses.

Keywords: logistics planning, forecasting, purchasing, business activity hydrocarbon.

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN.

Manottupa (2013), en su trabajo de investigación *Desarrollo de un Sistema de información para Soporte de decisiones en el Proceso de planificación de Compras en una MYPE comercial de productos para bisutería*, tiene como objetivo general analizar, diseñar e implementar un Sistema de Soporte de Decisiones para el proceso de adquisiciones como parte del macro proceso de planificación de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de productos para bisutería. La muestra está conformada por el área de almacén, conformada por 12 colaboradores.

Llegó a la conclusión que el sistema permite generar una lista de compras de productos sugeridos; además, controlar los procesos de la empresa dentro de las áreas de almacén y ventas. Con respecto al proceso de compras, sólo lo soporta hasta el punto de generación del listado de adquisiciones. El método de Holt - Winters, utilizado en el desarrollo del presente proyecto de fin de carrera, fue adecuado para obtener el valor sugerido de la cantidad de productos a comprar según las tendencias de los valores históricos de ventas de los productos en la MYPE ya que consideraba la tendencia y estacionalidad de las ventas. El sistema ERP seleccionado fue adecuado para poder adaptarlo y cubrir las necesidades de la MYPE comercial de productos de bisutería, esto porque fue entendible para el desarrollo de nuevas funcionalidades.

Guerrero (2011), en su trabajo de investigación *Proyecto de planificación recursos empresariales - ERP módulo de adquisiciones UTN. Sistema de control, Ejecución y Seguimiento de compras*, tiene como objetivo la implementación del Sistema de Control, Ejecución y Seguimiento de Compras permitió un cambio organizacional previo y durante la implementación, atendiendo los requerimientos según disposición de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública y su Reglamento. - Una de las principales funciones del Sistema de Control, Ejecución y Seguimiento de Compras es promover y garantizar el seguro y eficiente funcionamiento de los procesos realizados a través del Sistema Nacional de Contratación Pública del gobierno en función de su ley y reglamento.

Para el cumplimiento de esta función es esencial la estabilidad del sistema MADQ fase. Al implementar el sistema de control, ejecución y seguimiento de

compras, permitió contar con un sistema de calidad para el desempeño de la gestión de procedimientos de compras, y se simplificó el control del seguimiento de procesos de compra fortaleciendo uno de los aspectos más importantes, el acceso a la información de los usuarios de la Universidad, contando con información organizada, centralizada y de fácil acceso y poder explotar los conocimientos de los empleados de manera adecuada.

Al utilizar Oracle para la elaboración del proyecto de tesis, se constató que es una herramienta eficiente para el almacenamiento masivo de información, posee una serie de características que la hacen sólida frente al manejo de volumen de datos, a su criterio la inversión realizada por la UTN sea acertada por el tipo de información que se maneja en la universidad.

Cárdenas (2013). En su tesis *Análisis y propuesta de mejora para la gestión de Abastecimiento de una empresa comercializadora de Luminarias*, tiene como objetivo principal equilibrar el costo de preparación y almacenamiento, teniendo como muestra de estudio al departamento de abastecimiento que conforman 20 colaboradores.

Llegó a la conclusión que las frecuencias de compra no deben de ser mensuales para todos los proveedores y todos los productos, cada uno debe de tener su frecuencia de compra óptima de tal manera que exista menores costos totales, tanto en el almacenaje como en la colocación de órdenes.

Los pronósticos no deben de tener el método promedio para todos los tipos de productos, cada categoría de producto debe de tener su propia metodología ajustada a su demanda. Se comprobó que la metodología de suavización exponencial era la más ajustada, pero con parámetros distintos para cada categoría. Se comprobó que el stock de seguridad no sólo se definía por 30,45 o 60 días, sino que estaba definido bajo ciertos parámetros de la demanda y lead time, obteniendo un stock de reserva diferente para todos los productos con valores distintos. Se comprobó que se puede implementar la metodología MRP ya que la demanda se ajusta al valor necesario para que esta metodología pueda ser implementada.

El pronóstico de la demanda, la frecuencia de colocación de compras y el nivel de inventario deben estar completamente vinculados entre sí para tener un inventario adecuado para las ventas mensuales. Las reuniones S&OP son de vital importancia

para que la meta mensual de ventas esté alineada al pronóstico valorizado, para que las compras de abastecimiento no generen sobre stock.

Gonzales (2009). En su tesis *Diseño de gestión operacional para mejorar las compras de la unidad Ipasme el tigre*, tiene como objetivo principal Diseñar la gestión Operacional para mejorar las compras de la unidad, Ipasme al Tigre. Asimismo, tuvo como muestra a los departamentos de administración y almacén de la unidad regional Ipasme Tigre, en los cuales laboran ocho personas. Llegó a la conclusión que se carece de un procedimiento establecido sobre los criterios para seleccionar un proveedor, existe un registro de proveedores, pero no se encuentra actualizado, lo cual no le facilita al responsable de las compras, la correcta elección del proveedor. No se realizan evaluaciones desde el punto de vista técnico, financiero y legal a los proveedores antes de su contratación, por lo que, en ocasiones, contratan a proveedores que no se consideran los más idóneos.

Las compras se procesan en una hoja de Excel, en formatos sin numeración y son realizadas bajo la responsabilidad del jefe del área y en base a requisiciones, pero no se utilizan formatos pre enumerados, lo cual no permite llevar un control preciso de las requisiciones recibidas y procesadas. Además de ello, no se realizan de forma determinada, ya sea por cantidad y lapsos entre compras, por lo tanto, son realizadas basándose en el criterio y necesidad diaria de los servicios solicitantes.

Se carece de un software adecuado para automatizar todos los procesos que soportan las compras, de manera de incrementar la eficiencia y eficacia en la prestación de servicios. Para corregir los problemas detectados en esta área se ha propuesto el diseño de gestión operacional, que permitirá llevar un control de todos los procedimientos de las adquisiciones realizadas por el departamento de compras con la finalidad de mejorar las compras en la institución.

Araya (2009), En su trabajo de investigación *Estrategia de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la CCSS*, tiene como objetivo principal elaborar una estrategia de mejoramiento a la gestión de compras de la Dirección de Servicios Institucionales en la CCSS, mediante una investigación sobre la labor actual y la normativa existente, con el propósito de asegurar una práctica estandarizada, legal y transparente de los procesos de contratación.

Asimismo, la población estuvo conformada por los expedientes que reflejen la situación de gestión de compras, llegó a la conclusión que la planta física actual en la que se desarrolla actualmente la gestión y recientemente modificada, cumple con aspectos básicos requeridos para la gestión. Hay deficiencia física y de orden en el área de custodia de expedientes. Este aspecto es analizado tanto en las entrevistas como en la etapa de verificación de expedientes. La Dirección cuenta con el equipo tecnológico apropiado, equipos con capacidad suficiente para llevar a cabo su labor. Este aspecto es analizado en las entrevistas a los funcionarios.

La percepción de los involucrados es que hace falta personal y en operación permanente para hacer eficiente la gestión. Aspecto valorado en las entrevistas.

Villavicencio (2006), en su tesis *Modelo de gestión para optimizar el control de inventario de compras y suministros en la U.S.B.* Tiene como objetivo diseñar un modelo de gestión para optimizar el control de inventario de materiales y suministros del Departamento de compras y suministros en la U. S. B.

Tuvo como muestra el departamento de contabilidad para evaluar cómo se llevan los registros de los materiales y suministro de la institución. Llegando a la conclusión, que el Departamento de Compras y Suministros, específicamente donde funciona el almacén, no dispone de una plataforma tecnológica acorde con las necesidades y exigencias de este departamento por la debida ausencia de sistemas automatizados que sirva de base para el modelo de control de inventario de materiales y suministros.

El Departamento de Compras y Suministros actualmente no posee formatos adecuados para controlar las entradas y salidas de mercadería; además no mantiene una adecuada planificación de compras según las salidas con respecto a los productos en existencia, debido a que varias personas realizan esta misma función sin llevar un control al respecto. El personal que labora en el departamento de Compras y Suministros - Almacén, es un personal propenso al cambio y con disposición al crecimiento, a pesar que no poseen un grado de instrucción técnica en el área.

1.2. BASES TEÓRICAS

1.2.1. PLANIFICACIÓN LOGÍSTICA

Carro (2013), indica que la planificación de la logística sirve para garantizar que los recursos disponibles de la empresa puedan cubrir las demandas futuras y búsqueda de otros recursos, las situaciones en las que la demanda no se puede cubrir a tiempo o en las cantidades deseadas, que a veces recibe el nombre de planificación de ventas y producción.

Gómez (2013), señala que la planificación logística consiste en proyectar y poner en marcha las actividades necesarias para llevar a cabo cualquier proyecto. Para ello se tiene en cuenta las variables que lo definen, estableciendo las relaciones que existen entre ellas. Así la planificación logística no es un concepto realmente nuevo para nosotros, se trata de un proceso mental que antecede a cualquier situación final en la que pretendamos tener éxito.

1.2.1.1. Sistema de planificación logístico

La planificación logística es un proceso relacionado con la administración eficiente del flujo de bienes, servicios y que su operatoria afecta el desenvolvimiento de muchas áreas de la organización.

Por dicha razón, podemos hablar de un sistema logístico, que mediante la sincronización de sus funciones componentes permite lograr un flujo ágil para responder velozmente a una demanda cambiante y cada vez más exigente. Como todo sistema, su análisis y la comprensión del mismo pueden obtenerse a partir del estudio de sus partes componentes. De esta forma, podemos decir que el sistema logístico considera los siguientes sub sistemas:

- a. Planificación Logística de Abastecimiento. - Que agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventarios, incluye actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de los proveedores.
- b. Planificación Logística de Planta. - Que abarca las actividades de mantenimiento y los servicios de planta (suministros de agua, luz, combustibles, etc.), como también la seguridad industrial y el cuidado del medio ambiente.

- c. **Planificación Logística de Distribución.** - Que comprende las actividades de expedición y distribución de los productos terminados a los distintos mercados, constituyendo un nexo entre las funciones de producción y de comercialización

1.2.1.2. Evaluación de la planificación logística.

Gómez (2013), manifiesta que la misión de la logística es contribuir a la consecución de los objetivos que se ha propuesto la empresa, para conseguirlo debe llevar a cabo los tres estadios de planificación clásicos:

- a. **La planificación estratégica** es el proceso de decidir sobre los programas que la organización va a emprender y sobre la cantidad de recursos que se van a asignar a cada uno de ellos. En ella se decide sobre los objetivos de la organización y las estrategias para alcanzarlos.

Los objetivos vienen determinados en las denominadas formulaciones estratégicas. Estas últimas surgen como respuesta a un cambio percibido o a una oportunidad de desarrollo empresarial. En la planificación estratégica de la logística habrá que tomar decisiones acerca:

- b. **Tiempo de entrega.** - Los pedidos de los clientes pueden ser distribuidos velozmente si se poseen grandes cantidades de stock de productos terminados, pero esto significa mantener altos costos de inmovilización de capital, con sus riesgos asociados (pérdidas en concepto de roturas, obsolescencia y robos). Por ello, es necesario diseñar un proceso logístico que ofrezca rápidas respuestas sin incurrir en altos costos.
- c. **El control interno.** - El control del área del taller es otro de los problemas típicos que pueden presentarse en las empresas. En efecto, la inexactitud de los datos o su falta de oportunidad llevan a tomar decisiones erróneas de producción, con variadas consecuencias, como, por ejemplo: agotamiento de existencias o inventarios excesivos, fallas en las fechas de entrega de los pedidos, costeos incorrectos.
- d. **Recursos humanos.** - Un adecuado estudio del flujo de personas en los distintos horarios y/o días de atención, conduciría a brindar soluciones equilibradas entre los mayores costos que implicaría habilitar más puntos de atención al público y los mayores ingresos potenciales provenientes de ofrecer un mejor servicio al cliente.

b. En la planificación táctica se desarrollan las funciones relacionadas con el “qué se debe hacer” (organigrama de la empresa), para llevar a cabo los objetivos formulados en la planificación estratégica, y se diseña el control de gestión del sistema, de forma que los directivos se alineen e influyan a otros miembros de la organización para que implanten las estrategias diseñadas anteriormente:

- **Identificación del producto.** - Especificar claramente, a través de una selección, clasificación y definición, cuáles son los artículos que comercializa la empresa, estableciendo sus características logísticas: pesos, niveles de desarrollo técnicos, etc.

- **Nivel de actividad logística.** - Es el desarrollo general de la adquisición de producto mediante una forma más adecuada para su consumo, evitando en lo posible desembalajes, adaptaciones y preparaciones posteriores. Reducción del número de controles, contabilización y revisiones necesario. Por lo tanto, el principio básico del plan es reducir al máximo el proceso logístico requerido, haciéndolo más rápido, simple, cómodo, y económico, y minimizando los medios humanos y materiales que son necesarios para llevarlo cabo.

- **Cumplimiento del flujo de procesos.** - Un descuidado diseño en el flujo de los procesos y de las capacidades de los centros de trabajo, redundará en mayores costos por ineficiencias (mayores distancias a recorrer, trayectorias inadecuadas, mayores tiempos de procesos, cuellos de botella, capacidad ociosa y entregas no realizadas a tiempo).

c. En la planificación operativa es necesario descender a las funciones básicas que conforman la empresa, asegurando que todas las tareas se desarrollan con eficacia (obtener los objetivos) y eficiencia (con el menor costo posible). En especial, la planificación operativa de la logística prestará atención a:

- **Los programas de transporte.** - La utilización de transportes inadecuados para el traslado de los materiales en planta puede traducirse en mayores costos por roturas y/o afectar el lead time total del proceso.

- **La programación del almacén.** - El almacenamiento es otra de las actividades logísticas claves que pueden afectar el rendimiento de los procesos y la atención a los clientes.

Si no se cumplen las condiciones de seguridad y mantenimiento necesarias para resguardar el inventario, pueden producirse deterioros importantes en la calidad de las materias primas y los materiales, lo que conducirá a mayores costos por reprocesos o deshechos. De la misma forma, condiciones inadecuadas en el almacenamiento de los inventarios pueden conducir a mayores costos por pérdida de material (roturas en el caso de elementos frágiles, mermas en el caso de sustancias líquidas o gaseosas, etc.). Ambas situaciones incidirán negativamente en el nivel de servicio al cliente.

1.2.2. Previsión de compra

Granado (2012), es toda compra que corresponde a una decisión previa del comprador, entre ellas tenemos a las previstas reanalizadas, es decir cuando se cumple la previsión de compra inicial de producto y marca. Asimismo, tenemos la prevista modificada, cuando se modifica la previsión por intervención del vendedor. Y por último tenemos a la prevista necesaria, cuando se compra sin previsión de marca.

Martínez (2010), señala que la previsión de las compras son todas aquellas adquisiciones realizadas con anticipación para garantizar que los productos sean entregados en las fechas establecidas contribuyendo con la satisfacción del cliente al adquirir el producto en el tiempo fijado.

Anaya (2015), menciona que la previsión de compra es el cimiento para cualquier decisión de compra que desea realizarse correctamente, para ello es necesario la adquisición de productos o materiales anticipadamente con el fin de garantizar que se adopta la metodología más eficaz, para el otorgamiento de dicho producto al usuario o cliente.

Manual de previsión de compra de Perenco Perú (2014), señala que la previsión de compra es el pronóstico que consiste en la estimación y el análisis de la demanda futura para un producto en particular, utilizando, a través de diferentes técnicas de previsión con el propósito de planificar la compra del usuario anticipadamente.

1.2.2.1. Objetivos

El Manual de previsión de compra de **PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ (2014)**, señala que la previsión de las compras es muy importante para lograr la planificación de los recursos, asimismo la satisfacción del usuario que posteriormente se hará cargo del producto, cuyo objetivo principal es regir aquellos procedimientos que se deben seguir con respecto a la adquisición de materiales y servicios en nombre de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM SUCURSAL DEL PERÚ con el fin de asegurar que se ha establecido un sistema confiable para todo el personal de la Compañía.

La seguridad y confiabilidad siempre deben ser consideradas como factor clave en las compras. En efecto, los precios ofertados deben ser evaluados con costos de mantenimiento futuros y costos relacionados extra incluidos.

1.2.2.2. Responsables de la previsión de compras

Como responsables de la previsión de compras, según el Manual de previsión de compra de **PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ (2014)**, lo integran las siguientes áreas:

- a. **Usuarios.** - responsables de la solicitud de pedido para compra de bienes o servicios, de ingresar la misma al módulo MM de SAP para originar el requerimiento, cumplir con los límites de aprobación y posteriormente efectuar la recepción del servicio.
- b. **Cost Controller.** - Responsable de la primera aprobación de las solicitudes de pedido; dentro de ello responsable de la correcta aplicación de cuentas contables y centros de costos.
- c. **Departamento de Compras.** - Encargado de ejecutar y hacer cumplir este procedimiento para la compra de bienes y servicios de la compañía.

El departamento de Compras, es el único autorizado a realizar comunicaciones que impliquen compromisos contractuales con los proveedores a nombre de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ. El Departamento de Compras debe participar desde el principio en las discusiones técnicas y comerciales con los proveedores para asegurar un procedimiento de compras regular y garantizar el proceso de aprovisionamiento óptimo. Las

condiciones comerciales en una negociación solo deben ser negociadas y fijadas por el Departamento de Compras, sin embargo, para proyectos específicos éste podría designar a un comprador quien se encargará de apoyar al equipo de proyectos y operaciones en rondas de negociación con proveedores formando todo un equipo.

- d. Jefe de Compras.** - Responsable de la correcta emisión de todas las órdenes de Compra y Servicio. Es el primer nivel de aprobación de los documentos de compra o servicio, y por tanto el primer filtro para asegurarse que los términos y condiciones de la compra sean aplicados conforme las políticas de compra de la compañía.
- e. Gerente de Operaciones.** - Responsable por la aprobación de compras.

1.2.2.3. Procedimientos de la previsión de compra

Para la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ llevar a cabo las previsiones de compra adecuadamente, es necesario porque debe cumplir con el procedimiento de compras expuestas, en él utilizará el Manual de previsión de compra de Perenco Perú Petroleum Limited Sucursal del Perú (2014), la cual establece unas series de actividades que deben cumplirse para el desarrollo efectivo del mismo.

- a. Identificación de la necesidad del usuario.** - El usuario identifica la necesidad de materiales o servicios y genera una Solicitud de Pedido vía SAP (SOLPED) con anticipación. Si se trata de materiales con código, el sistema genera una SOLPED automática cada vez que se detecta una baja en el stock de los mismos conforme los parámetros fijados previamente por el equipo de Almacén en el Módulo MM.
- b. Aprobación.** - La SOLPED pasa por un proceso de aprobación, el primer nivel Cost Controller y posterior el Jefe de Área debe realizar las gestiones necesarias para cumplir con los pedidos realizado por el comprador de acuerdo al grupo de compras previamente definido.
- c. Actuación del comprador.** - El Comprador recibe vía SAP las SOLPEDS aprobadas, ya sea para compra de materiales o contratación de Servicios. En caso de requerir aclaraciones (especificaciones técnicas) de parte del usuario, lo contacta inmediatamente previo al proceso de cotización de modo que la

información entregada a los proveedores sea lo más completa posible. Si la compra es menor a USD 5,000.00, requiere al menos 1 cotización; si la compra es mayor a USD 5,000.00 pero menor que USD 20,000.00 requiere al menos 2 cotizaciones, Si la compra es mayor a USD 20,000.00, requiere al menos 3 cotizaciones. Una vez que cuente con las cotizaciones (2 o más),

- d. Evaluación comercial.** - El comprador realiza una evaluación comercial y analiza técnicamente en conjunto con el usuario y define la mejor opción (mejor oferta). Si la naturaleza del servicio o la compra del material o equipo requirieran la intervención de personal del proveedor en instalaciones de la compañía, se realizarán las coordinaciones respectivas con HSE para que su evaluación forme parte de la evaluación. Cuando la compra o contratación del servicio supera los USD 20,000.00, el comprador debe preparar y presentar la respectiva “Lista de Comparación de Precios”. Si el proveedor es nuevo, se debe diligenciar el respectivo formato de Información de Proveedores y Contratistas. Se pueden presentar situaciones en las cuales no se pueden conseguir las cotizaciones mínimas requeridas conforme a los montos establecidos en el párrafo anterior. En estos casos el departamento de compras recibirá el formato *Purchasing Procedure Exception Justification* debidamente diligenciado por el usuario y aprobado por el gerente respectivo.
- e. Aprobación de los Jefes y Gerentes de departamento de compras.**- El comprador genera la PO en SAP, la cual se somete automáticamente al proceso de aprobaciones de acuerdo con el Manual Límites de Aprobación y Delegación de Autoridad.
1. El Jefe de Compras aprueba todas las PO's dando conformidad al proceso.
 2. El Jefe de Área aprueba PO's por un monto hasta USD 5,000.00.
 3. El Gerente de Operaciones aprueba PO's por montos hasta USD 25,000.00.
 4. El Gerente General aprueba todas las PO's cuyos montos superen los USD 25,000.00.
- f. Conclusión de la previsión de compra.** - Una vez concluido el proceso de aprobaciones el comprador recibe la PO aprobada vía correo electrónico y actualiza en SAP la fecha de entrega. El comprador envía la PO al proveedor conjuntamente con las respectivas instrucciones de entrega.

1.2.2.4. Evaluación de la previsión de compra

Para evaluar la previsión de compra realizada por PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, se utilizará la ratio logística de previsión de compras proporcionado por Anaya (2015), como se muestra en lo siguiente.

$$\frac{\text{compras realizadas A. - Compras rechazadas por el usuario}}{\text{compras realizadas con anticipación}} \times 100$$

1.3. Marco conceptual.

a. Planificación logística

Gómez (2013), señala que la planificación logística consiste en proyectar y poner en marcha las actividades necesarias para llevar a cabo cualquier proyecto. Para ellos se tiene en cuenta las variables que lo definen, estableciendo las relaciones que existen entre ellas. Así la planificación logística no es un concepto realmente nuevo para nosotros, se trata de un proceso mental que antecede a cualquier situación final en la que pretendamos tener éxito.

b. Previsión de la compra

Manual de previsión de compra de Perenco Perú (2014), señala que la previsión de compra es el pronóstico que consiste en la estimación y el análisis de la demanda futura para un producto en particular, utilizando, a través de diferentes técnicas de previsión con el propósito de planificar la compra del usuario anticipadamente.

1.4. Justificación.

La realización de la presente investigación se justifica debido a la importancia que significa conocer la relación entre la planificación logística y previsión de la compra, y como ésta se ve influenciada en la planificación logística, contribuyendo a

que la empresa identifique aquellas deficiencias que la generan para que se pueda optimizar el servicio eficiente y adecuado a los usuarios.

Asimismo, es importante conocer la planificación logística ya que ella es la que regula el flujo de los materiales de un área a otra o de un proceso al siguiente, desde el proveedor inicial hasta el ingreso del producto terminado a los almacenes para su posterior distribución y así la empresa logre brindar al usuario un mejor servicio, esto significa que el cliente sea servido en condiciones eficaces cada vez que requiere o que solicite un producto. El propósito para la planificación logística y previsión de compra es lograr que ambos simultáneamente logren coordinación de la venta de los productos o materiales. Para ello se utilizan herramientas informáticas o metodologías de planificación como el JIT (Just in Time) o la teoría de las limitaciones (TOC), de nada sirve las herramientas mencionadas si la base de nuestra información no es fiable.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

2.1. Descripción del problema.

La previsión de compra es el pronóstico que consiste en la estimación y el análisis de la demanda futura para un producto en particular, utilizando técnicas de previsión con el propósito de planificar la compra del usuario, sin embargo en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, dedicada a la extracción del petróleo crudo, se está presentando una serie de deficiencias en cuanto a la previsión de las compras, es decir no se está identificando la necesidad del usuario, ya que no se están generando las solicitudes de pedidos (SOLPED), seguidamente las aprobaciones están siendo procesos muy extenso, y el acervo documentario está siendo aglomerado en las áreas, permitiendo que los compradores no reciban las SOLPEDS, todo ello a contribuido que la planificación logística de dicha empresa se vea perjudicada, ya que las actividades logísticas no se están cumpliendo en su cabalidad debido a que las adquisición del producto no se están recibiendo de la forma más adecuada para su consumo, asimismo los transportes son inadecuados para el traslado de los materiales al lote 67.

2.2. Formulación del problema.

2.2.1. Problema general.

¿Cuál es la relación existente entre la planificación logística y la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, período 2015?

2.2.2. Problemas específicos.

¿Cómo es la planificación logística en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ de la ciudad de Iquitos, periodo 2015?

¿Cómo se encuentra la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, período 2015?

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1. Objetivo general.

Determinar la relación existente entre la planificación logística y la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, período 2015.

3.2. Objetivos específicos.

- a.** Analizar la planificación logística en PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, periodo 2015.
- b.** Establecer el porcentaje de la previsión de la compra en PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, período 2015.

4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

4.1. Hipótesis.

4.1.1. Hipótesis general.

Existe una relación significativa positiva entre la planificación logística y la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, periodo 2015.

4.1.2. Hipótesis específicas.

Hi. La planificación logística en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, periodo 2015 es deficiente.

Hi. El porcentaje de la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, período 2015 es baja.

4.2. Variables, Indicadores e Índices.

Variable de estudio	Indicadores	Índices
Planificación Logística	1. Planificación estratégica.	1.1 Tiempo de entrega 1.2 El control interno. 1.3 Recursos humanos.
	2. Planificación operativa	2.1 Los programas de transporte. 2.2 La programación del almacén.
	3. Planificación Táctica	3.1 Identificación del producto. 3.2 Nivel de actividad Logística. 3.3 Cumplimiento del flujo de procesos.
Previsión de compra	4. Ratio de previsión de compras	$\frac{\text{compras realizadas A.} - \text{Compras rechazadas por el usuario}}{\text{compras realizadas con anticipación}} \times 100$

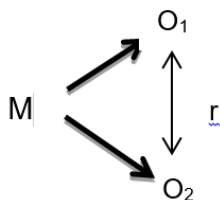
5 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

5.1. Tipo de investigación.

No experimental, debido a que no se empleó un proceso que demande realizar una experimentación de campo, ya que el método principal fue la observación, la misma que fue aplicada para captar los comportamientos que presentan ambas variables, en su ambiente cotidiano para luego ser analizadas y dar con los objetivos planteados.

5.2. Diseño de investigación

El estudio corresponde a un **diseño correlacional**, ya que se buscó determinar la relación entre las variables en estudio bajo el siguiente esquema:



Donde:

M: Departamento de compras

O1: Planificación logística

O2: Previsión de compra

r : Relación

5.3. Marco poblacional y muestra.

5.3.1. Población.

La población estuvo constituida por el acervo documentario que manifieste la situación actual de la empresa, con respecto a la planificación logística y previsión de compra que los colaboradores que conforman el departamento de compras y el gerente de operaciones utilizan a diario, lo que permitirá evaluar las variables en estudio dando solución a la problemática identificada.

5.3.2. Muestra.

La muestra de estudio de la presente investigación se constituye en la observación del departamento de compras, con el fin de analizar el inicio y final del proceso de adquisición e identificar en donde se encuentra el cuello de botella que genera deficiencia en el cumplimiento de lo requerido por el usuario, además de constatar si existe una eficaz fluidez en los procedimientos que impliquen la realización directa que deben tener la planificación logística y la previsión de compras.

5.4. Técnica, procedimiento e instrumento de recolección de datos.

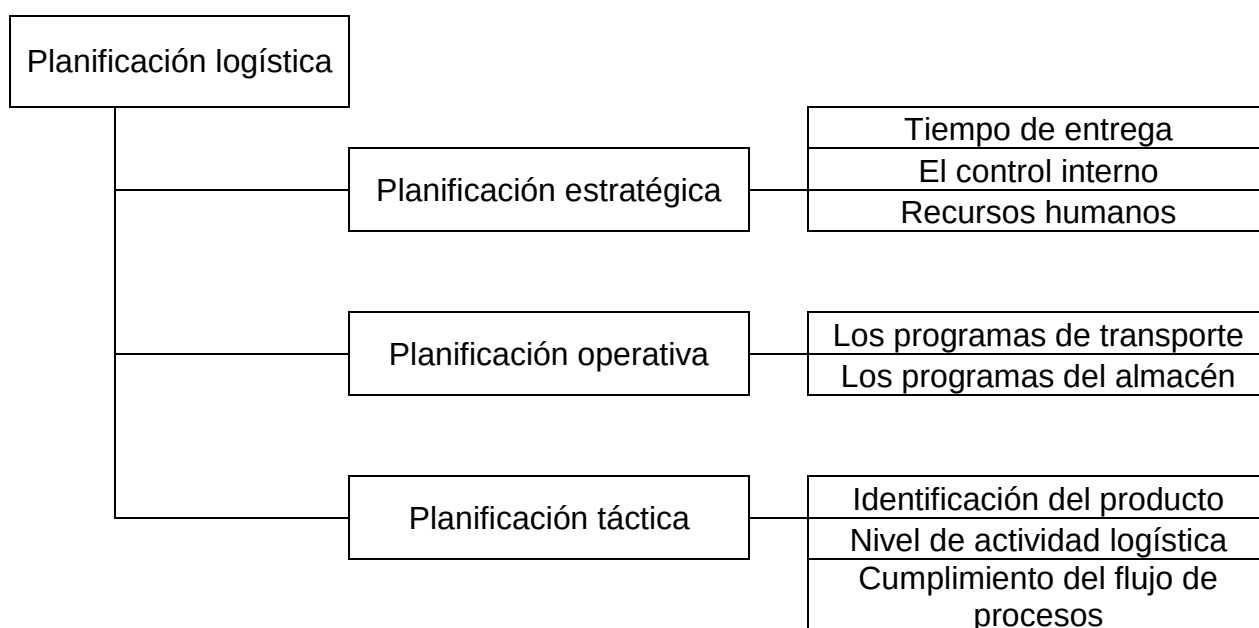
Con la finalidad de evaluar la planificación logística y previsión de la compra, se utilizó como técnica la observación, cuyo instrumento es una lista de cotejo, que se ha aplicado dentro de las instalaciones del departamento de compras de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ.

Para evaluar la planificación logística, se procedió a realizar un cuestionario proporcionado por Gómez (2013), que consta de 18 preguntas, que se distribuyeron según las dimensiones (Planificación estrategias, planificación táctica y operativa) a la cual corresponden. Asimismo, para elaborar la previsión de compras, se procedió a realizar un instrumento proporcionado por Anaya (2015), que permitió recoger información de las compras realizadas a mes. Además, para recoger información y poder construir las teorías relacionadas al tema y los trabajos previos, fue necesario aplicar la técnica del fichaje, cuyo instrumento fue las fichas bibliográficas usadas en libros, revistas, sitios web, tesis, etc.

CAPITULO VI: RESULTADOS

6.1. Planificación logística en la empresa Perenco Perú Petroleum Limited Sucursal del Perú, de la ciudad de Iquitos, período 2015.

Para el desarrollo del objetivo siguiente se realizó diagramas con la finalidad de describir el actual proceso de planificación logística, que se debe cumplir para realizar las actividades eficientemente.



Fuente: Registro de planificación de PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ.

Asimismo, se procedió a describir cada una de las dimensiones o actividades realizadas en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, con sus respectivos resultados y gráficos.

La planificación estratégica

Para llevar a cabo las actividades eficientemente, la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, suele establecer estrategias para mejorar o lograr la satisfacción del usuario al adquirir sus servicios y productos.

Es por ello que verifica las deficiencias que se presentan en los programas que debe cumplir la organización con el fin de contribuir con el cumplimiento de los objetivos trazados. En ella se decide las estrategias para alcanzarlos. Estrategias referentes al:

- a. **Tiempo de entrega.** – La empresa debe implantar estrategias que contribuyan a que el usuario reciba el producto en el tiempo establecido y oportunamente manteniendo costos bajos, evitando perdida del producto durante la distribución de la misma, es por ello que el proceso logístico debe ofrecer rápidas respuestas sin incurrir en altos costos.
- b. **El control interno.** – La empresa realiza el control de cada una de las áreas, en principal el área de producción pues es el área donde mayores problemas se presentan, como la inexactitud de los datos o su falta de oportunidad llevan a tomar decisiones erróneas de producción como el agotamiento de existencias o inventarios excesivos, fallas en las fechas de entrega de los pedidos.
- c. **Recursos humanos.** - Con respeto al talento humano, se debe establecer un estudio del flujo de personas en los distintos horarios y/o días de atención, lo que permitirá brindar soluciones equilibradas entre los mayores costos que implicaría habilitar más puntos de atención al público y los mayores ingresos potenciales provenientes de ofrecer un mejor servicio al cliente.

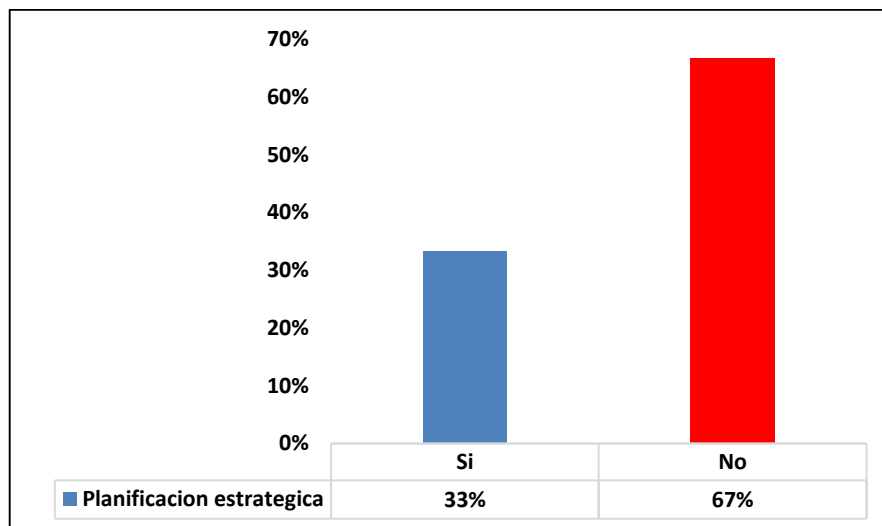
Tabla 01. Deficiencia en la Planificación Estratégica expuesta en la lista de cotejo

Ítem	PLANIFICACION LOGISTICA	1	2
Planificación estratégica	Tiene programada las actividades que se realizará en el día.		X
	Tiene programada los recursos que se van a utilizar durante el día. La empresa Perenco Perú Petroleum Limited		X
	Los pedidos son distribuidos adecuadamente.	X	
	Los productos llegan al usuario en el tiempo establecido		X
	Exactitud en los datos del producto a requerir	X	
	Satisfacción del usuario con el tiempo de entrega del producto y servicio ofrecido.		X

Fuente: Registros de la planificación de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ.

Se observa en el gráfico 01, que los resultados con respecto a la planificación estratégica que utiliza la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, según los ítems expuestos en la lista de cotejo el 67% de las mismas no se está cumpliendo en su cabalidad, debido a que se ha evidenciado que las actividades que se van a realizar durante el día no se tienen programadas, asimismo los recursos que se van a utilizar. Además, se ha observado que los productos comercializados no suelen llegar al usuario en el tiempo establecido, generando que el usuario se sienta insatisfecho con el servicio otorgado por la empresa. Sin embargo, el 33% de los ítems se cumplen, es decir los datos de los productos requeridos se realizan con exactitud y suelen distribuirse adecuadamente.

Gráfico 01. Resultados de la Planificación Estratégica



Fuente: Tabla 01.

La planificación operativa

La empresa debe establecer pautas de gestión operativa, es decir formular planes a corto plazo que pongan de relieve las diversas partes de la organización. Teniendo en cuenta lo siguiente:

- a. Los programas de transporte.** - Es necesario que la empresa establezca estrategias que permitan que las unidades de transporte se encuentren en buen estado de funcionamiento, como mantenimientos y reparaciones en tiempos oportunos, sin ejecutar mayores costos.
- b. Programación del almacén.** - Para la empresa el espacio de almacenamiento es muy importante, para evitar pérdidas con respecto a los productos que se va

comercializar. El almacenamiento es otra de las actividades logísticas claves que pueden afectar el rendimiento de los procesos y la atención a los clientes, es por ello que es necesario el cumplimiento de las condiciones de seguridad y mantenimiento necesarias para resguardar el inventario ya que ambas situaciones inciden negativamente en el nivel de servicio al cliente.

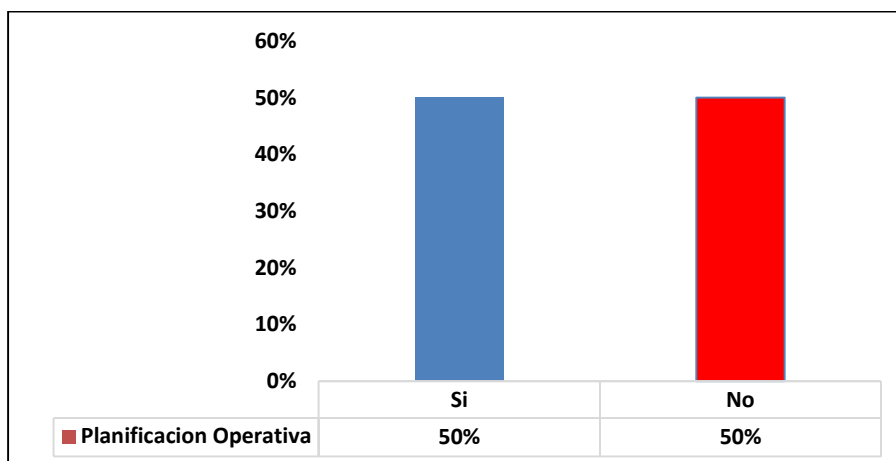
Tabla 02. Deficiencia en la Planificación Operativa expuesta en la lista de cotejo

Ítem	PLANIFICACION LOGISTICA	Si	No
Planificación Operativa	Las unidades de transportes se encuentran en buen estado de funcionamiento.	X	
	Se realizan el mantenimiento de las unidades en las fechas establecidas.		X
	Se cuenta con espacio físico adecuado para almacenar los productos		X
	Se cumplen con las condiciones de seguridad de los productos.	X	
	Se realiza el mantenimiento de los almacenes.		X
	La calidad del producto no se ve perjudicado por el ambiente del almacén.	X	

Fuente: Registros de la planificación de Perenco Perú Petroleum Limited Sucursal del Perú

Se muestra en el gráfico 02, los resultados con respecto a la planificación operativa que utiliza la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos. Según los ítems expuestos en la lista de cotejo el 50% de los ítems, no se están cumpliendo en su totalidad, debido a que se ha comprobado que el mantenimiento de las unidades no se está efectuando en las fechas establecidas y no se suele contar con un espacio físico adecuado para almacenar los productos, asimismo no se viene realizando el mantenimiento de los almacenes en los tiempos fijados. Por otro lado el 50% de las actividades se cumplen, ya que las unidades de transportes se encuentran en buen estado de funcionamiento, se están cumpliendo con las condiciones de seguridad de los productos y a pesar de no cumplir con un espacio físico adecuado para almacenar los productos, los bienes no se está viendo afectado.

Gráfico 02. Resultados de la Planificación Operativa



Fuente: Tabla 2

La planificación Táctica

En la planificación táctica realizada por la empresa se desarrollan las funciones relacionadas con el «qué se debe hacer» (organigrama de la empresa), para llevar a cabo los objetivos formulados en la planificación estratégica, y se diseña el control de gestión del sistema, de forma que los directivos se alineen e influyan a otros miembros de la organización.

- a. **Identificación del producto:** Se debe especificar notoriamente aquellas actividades donde se seleccionarán, clasificarán los productos que se comercializa, por ello la empresa establece procesos que permitan que el producto se encuentre en un buen estado para el consumo respectivo.
- b. **Nivel de actividad logística.** En esta actividad la empresa realiza desembalajes, adaptaciones y preparaciones posteriores, para ello es necesario el seguimiento riguroso de los controles, contabilización, por lo tanto, el principio básico del plan es reducir al máximo el proceso logístico requerido, haciéndolo más rápido, simple, cómodo, y económico, y minimizando los medios humanos y materiales que son necesarios para llevarlo cabo.
- c. **Cumplimiento del flujo de procesos:** Para que el desarrollo de las actividades se cumpla en su cabalidad, es necesario que los colaboradores

cumplan con el diseño del flujo de los procesos y de las capacidades de los centros de trabajo, para no redundar en mayores costos por ineficiencias.

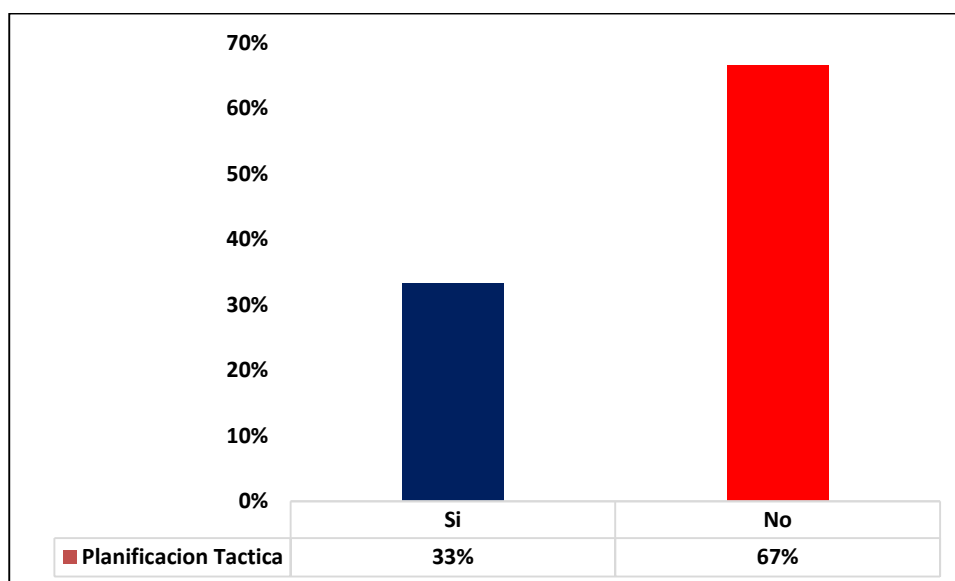
Tabla 03. Deficiencia en la Planificación Táctica expuesta en la lista de cotejo

Ítem	PLANIFICACION LOGISTICA	1	2
Planificación Táctica	Las tareas encomendadas a los colaboradores del departamento de compras se desarrollan con eficacia.		X
	Los colaboradores implantan seguidamente estrategias de gestión para minimizar recursos.	X	
	Se realiza una buena clasificación y proceso de lo productos a comercialización.		X
	Los procesos logísticos se realizan en el tiempo previsto y económicamente.		X
	Se cumplen con todos los procedimientos establecidos por la empresa.		X
	Se minimizan los gastos y costos que genera la comercialización del producto	X	

Fuente: Registros de la planificación de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ

Se muestra en el gráfico 03, los resultados con respecto a la planificación táctica que aplica PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos. Según los ítems expuestos en la lista de cotejo el 67% de los ítems, no se están cumpliendo en su totalidad, debido a que se ha demostrado que las tareas encomendadas a los colaboradores del departamento de compras no se desarrollan con eficacia, asimismo no se están ejecutando la clasificación y proceso de lo productos a comercialización, y los procesos logísticos no se realizan en el tiempo previsto y económicamente. Por otro lado, el 33% de lo ítem se cumplen, debido a que los colaboradores implantan seguidamente estrategias de gestión para minimizar recursos. Es por ello que se concluye que la planificación táctica es deficiente.

Gráfico 03. Resultados de la Planificación Táctica



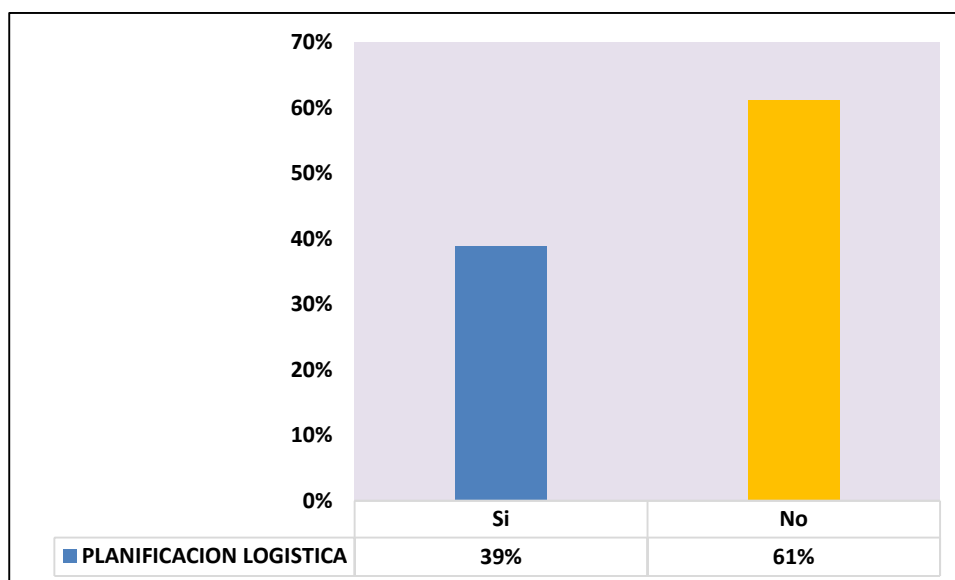
Fuente: Tabla 03.

Se procede a conocer los resultados generales de la Planificación Logística de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ

Se muestra el gráfico 04, los resultados con respecto a la “PLANIFICACIÓN LOGÍSTICA” de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos. Según los ítems expuestos en la lista de cotejo el 61% de los ítems no está cumpliendo en su totalidad los procedimientos, debido a que se ha evidenciado que el mantenimiento de las unidades de transporte no se están realizando en las fechas establecidas y no se suele contar con un espacio físico adecuado para almacenar los productos, asimismo no se viene efectuando el mantenimiento de los almacenes en los tiempos fijados, las tareas encomendadas a los colaboradores del departamento de compras no se desarrollan con eficacia, y no se está realizando la clasificación y proceso de los productos de comercialización, y los procesos logísticos no se realizan en el tiempo previsto. Por otro lado, el 39% de los ítems se cumplen, debido a que los datos de los productos requeridos se otorgan con exactitud y suelen distribuirse adecuadamente, además las unidades de transportes se encuentran en buen estado de funcionamiento, se

están cumpliendo con las condiciones de seguridad de los productos y a pesar de no cumplir con un espacio físico adecuado para almacenar los productos, los bienes no se están viendo afectados. Es por todo lo evidenciado que se concluye que la planificación Logística de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, es deficiente.

Gráfico 04. Resultado General de la planificación Logística



Fuente: Tabla 01, Tabla 2, Tabla 3

3.2. Porcentaje de previsión de la compra en PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, periodo 2015.

Para dar solución al presente objetivo, se procedió a conocer el total de las compras mensuales en el año 2015, y las compras rechazadas en dicho año, haciendo uso de la siguiente ratio:

$$\frac{\text{compras realizadas A. - Compras rechazadas por el usuario}}{\text{compras realizadas con anticipación}} \times 100$$

Tabla 04. Resultados del porcentaje de previsión de compra

Año 2015	Compras rechazadas	Compras	%
Enero	S/.102.345,00	S/.273.424,00	63%
Febrero	S/.125.697,00	S/.199.678,00	37%
Marzo	S/.138.507,00	S/.352.372,00	61%
Abril	S/.132.219,00	S/.281.219,00	53%
Mayo	S/.128.939,00	S/.285.825,00	55%
Junio	S/.136.108,00	S/.282.911,00	52%
Julio	S/.140.421,00	S/.348.457,00	60%
Agosto	S/.117.924,00	S/.275.386,00	57%
Septiembre	S/.143.280,00	S/.254.958,00	44%
Octubre	S/.116.041,00	S/.332.487,00	65%
Noviembre	S/.139.944,00	S/.367.013,00	62%
Diciembre	S/.130.932,00	S/.300.616,00	56%
TOTAL	S/.1.552.357,00	S/.3.554.346,00	56%

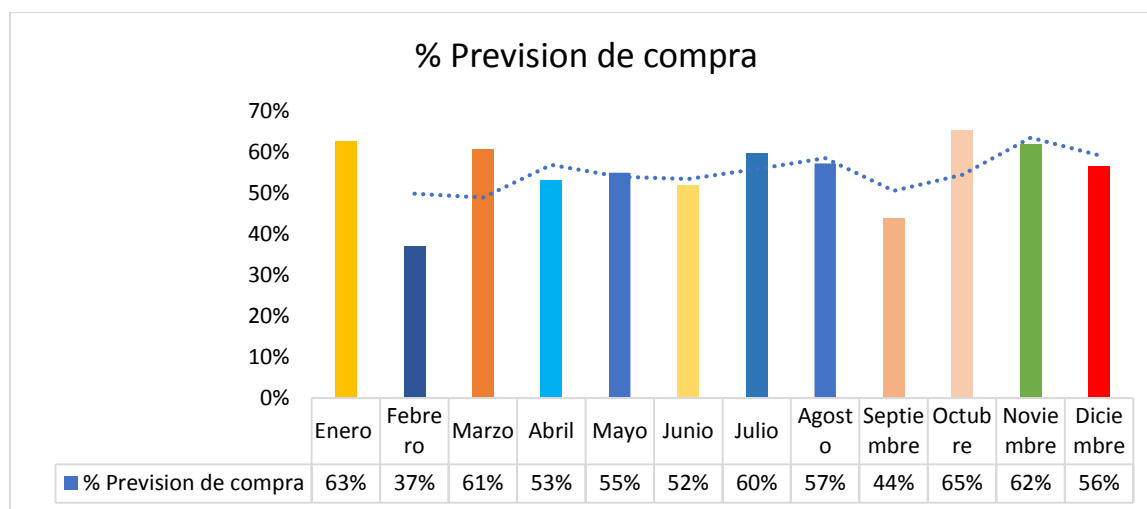
Fuente: Registro de compras, período 2015

Como se observa en la tabla 6 y el gráfico 5, los bajos porcentajes de las previsiones de compras realizadas por PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, esto se debe a las constantes compras que fueron rechazadas por los usuarios, ya que se evidenció que el departamento de compras no pronosticaban y analizaban las demandas futuras del producto, es por ello que los usuarios al momento de recibir el producto procedían a devolverlo, ya que la empresa aún no lo tenía reservado, debido a la falta de planificación logística.

El mes con menor porcentaje de previsión de compras es febrero, debido a que la compra rechazada es un monto elevado (S/.199.678,00), llegando

alcanzar la compra realizada en dicho mes, generando 37% de previsión de la compra, con respecto a los meses siguientes, también se tiene porcentajes bajos lo que quiere decir, que no hubo una planificación logística para reservar la existencia, que posteriormente tenían que ser comercializadas.

Gráfico 05. Resultados del porcentaje de previsión de compra



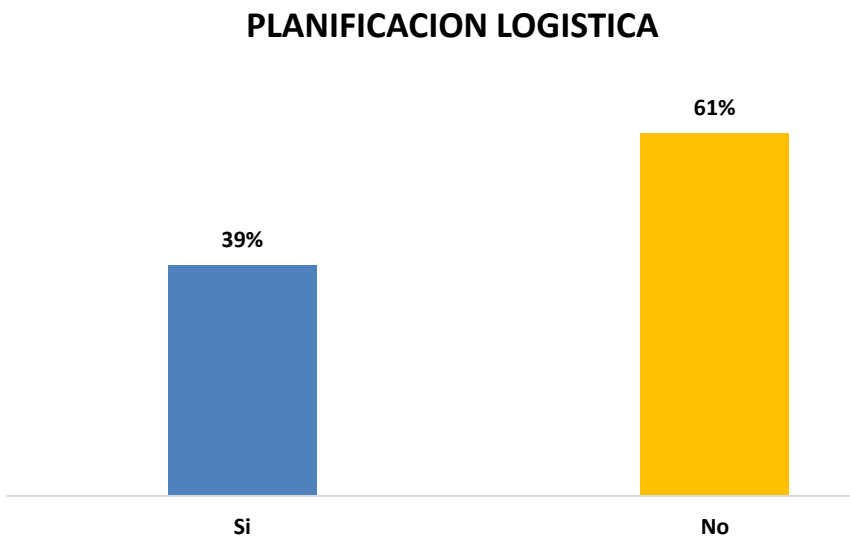
Fuente: Tabla 04

3.3. Relación existente entre la planificación logística y la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, en período 2015.

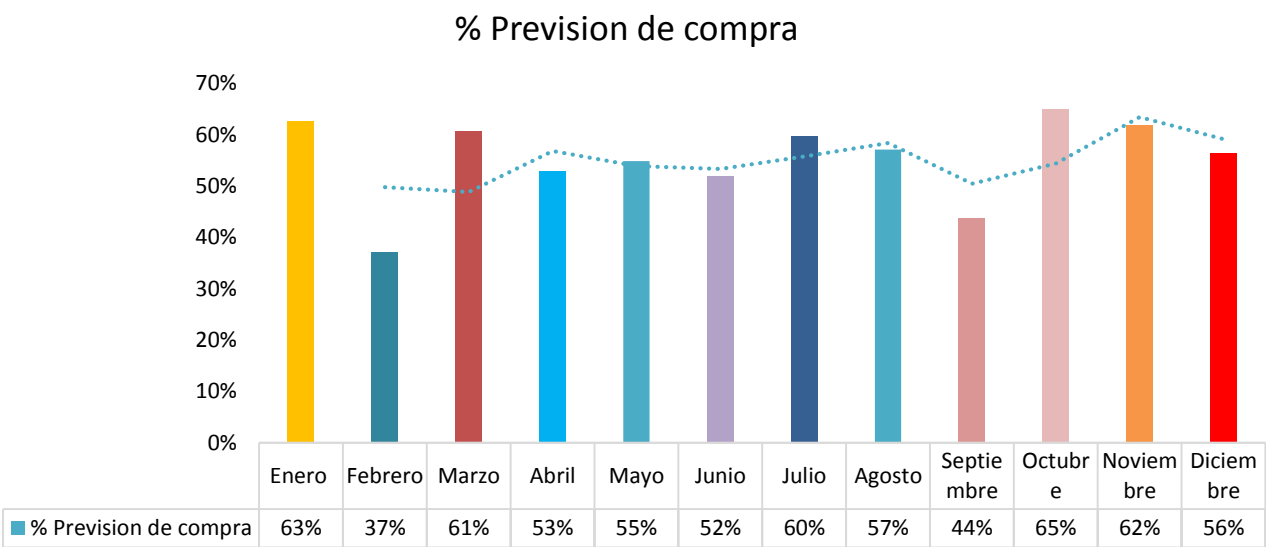
Como se observa en el gráfico 05, la relación existente entre la planificación Logística y previsión de compra, se observa que las actividades de planificación logística no son cumplidas a un 61%, ya se ha evidenciado, que las actividades que se realiza, no suelen estar debidamente planificadas, asimismo los usuarios no se sienten satisfechos con el tiempo de entrega de los Productos que han sido comprados con anticipación. Cabe mencionar que continuamente la empresa se ha quedado sin existencia en el almacén por la falta de planificación logística, todo ello ha generado porque la mercadería no ha sido prevista en el tiempo establecido, ya que solo se ha previsto el 56% de la mercadería en el año 2015, contribuyendo con la insatisfacción de los usuarios. Es por todo ello que se concluye que existe una relación significativa positiva

entre la planificación logística y la previsión de la compra en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, de la ciudad de Iquitos, período 2015.

GRÁFICO N° 06. Relación Planificación Logística* Previsión de compra



Fuente: Tabla 05



CONCLUSIONES

- a. Con el desarrollo de la presente investigación se llegó a determinar que existe una relación significativa positiva entre las variables en estudio, ello debido a que se evidenció que la planificación logística de la empresa es deficiente, ya que las actividades que se realizan a diario no son programadas con anterioridad y el tiempo de entrega de los productos no son cumplidos en la fecha establecida, todo lo evidenciado se debe a que no se están realizando las previsiones de las compras, ya que se obtuvo un porcentaje bajo de las previsiones que se realizan en el mes, es por ello que se acepta la H_1 , es decir existe una relación significativa positiva entre la planificación logística y la previsión de la compra en PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ. Así mismo se llegaron a las siguientes conclusiones:
- b. Con respecto a la planificación en la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ es deficiente, debido a que las tareas encomendadas a los colaboradores del departamento de compras no se desarrollan eficientemente, y los procesos logísticos no se realizan en el tiempo previsto, por otro lado se están cumpliendo con las condiciones de seguridad de los productos y a pesar de no cumplir con un espacio físico adecuado para almacenar los productos, los bienes no se están viendo afectados.
- c. Con respecto al porcentaje es bajo, no alcanzan el 100% de previsión de la compra, todo ello ha generado que las compras sean rechazadas por los usuarios que anticipadamente solicitaron la adquisición de los productos, asimismo se evidencia bajo stock de la mercadería en los almacenes.
- d. Se observó que el stock de los inventarios valorizados no coincide en lo que refleja en el sistema y en el físico, aparentemente no realizan la actualización del sistema al momento de la entrada y salida de mercadería, trayendo como consecuencia roturas de stock o que se incrementen los inventarios.

RECOMENDACIONES

Se presentan las siguientes recomendaciones en función a las conclusiones:

- a. Al jefe del departamento de compra de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, debe cumplir con los procedimientos de planificación logística en su totalidad para garantizar con la ejecución de las actividades eficientemente. Asimismo, se solicita realizar capacitaciones continuamente para desarrollar las capacidades de gestión de los colaboradores de la empresa petrolera, contribuyendo con el rendimiento económico de la empresa.
- b. El jefe del departamento de compras de la empresa PERENCO PERÚ PETROLEUM LIMITED SUCURSAL DEL PERÚ, debe pronosticar las estimaciones y el análisis de la demanda futura de los productos que son necesarias para las áreas usuarias, utilizando diferentes técnicas de previsión de compra con el propósito de planificar la adquisición anticipadamente, eso incluye coordinar con los proveedores, revisar la parte técnica con los usuarios.
- c. Se sugiere analizar y verificar el procedimiento logístico en el área de almacén, ya que es necesario para el departamento de compras tener información veraz y adecuada, con el fin de provisionar la adquisición anticipadamente sin tener inconvenientes, tales como el tiempo de entrega (ya que Iquitos tiene dificultades geográficas), no coincidir con lo solicitado, roturas de stock y/o exceso de mercadería.

BIBLIOGRAFÍA.

- Anaya J. (2015). *Logística Integral. La gestión operativa de la empresa*. 5º edición. Madrid. España: Esic.
- Araya, G. (2009). *“Estrategia de Mejoramiento en la Gestión de Compras de la Dirección de Servicios Institucionales de la CCSS”*. (Tesis de titulación). Instituto centroamericano de administración pública. San José. Costa rica.
- Cárdenas, Z. (2013). *Análisis y propuesta de mejora para la gestión de Abastecimiento de una empresa comercializadora de Luminarias*. (Tesis de titulación). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima. Perú.
- Carro R. (2013). *Logística empresarial*. 1ª edición. Venezuela: Universidad Mar de Plata
- Gómez, J. M (2013). *Gestión Logística y comercial*. 1ª edición. España: Mc Gaw Hill.
- Gonzales, E. (2009). *Diseño de gestión operacional para mejorar las compras de la unidad Ipasme el tigre*. (Tesis de titulación). Universidad Nacional experimental. San Tome. Venezuela.
- Guerrero, G. (2011). *Proyecto de planificación recursos empresariales - ERP módulo de adquisiciones UTN. Sistema de control, Ejecución y Seguimiento de compras*. (Tesis de titulación). Universidad técnica del Norte. Ibarra. Ecuador.
- Granado R. (2012). *Disposición y venta de productos*. 1ª edición. España: Copyright.
- Manottupa, R. (2013), *Desarrollo de un Sistema de Información para soporte de decisiones en el proceso de planificación de compras en una Mype Comercial de productos para bisutería*. (Tesis de titulación). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima. Perú.

Martínez E. (2010). *Gestiona de compras. Negociación y estrategias de aprovisionamiento*. 4º edición. Madrid. España: Fundación Confederal.

Villavicencio, M. (2006). *“Modelo de gestión para optimizar el control de inventario de compras y suministros en la U.S.B”* (Tesis de titulación). Universidad Simón Bolívar. México.

ANEXO 1: INSTRUMENTO DE PLANIFICACION LOGISTICA

Instrucciones: La universidad promueve el estudio de los sectores empresariales. Por ello, agradecemos a usted responder a las siguientes interrogantes u opiniones.

Ítem	PLANIFICACION LOGISTICA	Si	No
Planificación estratégica	Tiene programada las actividades que se realizará en el día.		
	Tiene programada los recursos que se van a utilizar durante el día. La empresa Perenco Perú Petroleum Limited		
	Los pedidos son distribuidos adecuadamente.		
	Los productos llegan al usuario en el tiempo establecido		
	Exactitud en los datos del producto a requerir		
	Satisfacción del usuario con el tiempo de entrega del producto y servicio ofrecido.		
Planificación Operativa	Las unidades de transportes se encuentran en buen estado de funcionamiento.		
	Se realizan el mantenimiento de las unidades en las fechas establecidas.		
	Se cuenta con espacio físico adecuando para almacenar los productos		
	Se cumplen con las condiciones de seguridad de los productos.		
	Se realiza el mantenimiento de los almacenes.		
	La calidad del producto no se ve perjudicado por el ambiente del almacén.		
Planificación Táctica	Las tareas encomendadas a los colaboradores del departamento de compras se desarrollan con eficacia.		
	Los colaboradores implantan seguidamente estrategias de gestión para minimizar recurso.		
	Se realiza una buena clasificación y proceso de lo productos a comercialización.		
	Los procesos logísticos se realizan en el tiempo previsto y económicamente.		
	Se cumplen con todos los procedimientos establecidos por la empresa.		
	Se minimizan los gastos y costos que genera la comercialización del producto		

ANEXO 2: INSTRUMENTO DE PREVISION DE COMPRA

Año 2015	Compras rechazadas	Compras	%
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			

ANEXO 3: MATRIZ DE RESULTADO DE PLANIFICACION LOGISTICA

Ítem	PLANIFICACION LOGISTICA	Si	No
Planificación estratégica	Tiene programada las actividades que se realizará en el día.		X
	Tiene programada los recursos que se van a utilizar durante el día. La empresa Perenco Perú Petroleum Limited		X
	Los pedidos son distribuidos adecuadamente.	X	
	Los productos llegan al usuario en el tiempo establecido		X
	Exactitud en los datos del producto a requerir	X	
	Satisfacción del usuario con el tiempo de entrega del producto y servicio ofrecido.		X
Planificación Operativa	Las unidades de transportes se encuentran en buen estado de funcionamiento.	X	
	Se realizan el mantenimiento de las unidades en las fechas establecidas.		X
	Se cuenta con espacio físico adecuando para almacenar los productos		X
	Se cumplen con las condiciones de seguridad de los productos.	X	
	Se realiza el mantenimiento de los almacenes.		X
	La calidad del producto no se ve perjudicado por el ambiente del almacén.	X	
Planificación Táctica	Las tareas encomendadas a los colaboradores del departamento de compras se desarrollan con eficacia.		X
	Los colaboradores implantan seguidamente estrategias de gestión para minimizar recurso.	X	
	Se realiza una buena clasificación y proceso de lo productos a comercialización.		X
	Los procesos logísticos se realizan en el tiempo previsto y económicamente.		X
	Se cumplen con todos los procedimientos establecidos por la empresa.		X
	Se minimizan los gastos y costos que genera la comercialización del producto	X	

ANEXO 3: MATRIZ DE RESULTADO DE PREVISION DE COMPRA

Año 2015	Compras rechazadas	Compras	%
Enero	S/.102.345,00	S/.273.424,00	63%
Febrero	S/.125.697,00	S/.199.678,00	37%
Marzo	S/.138.507,00	S/.352.372,00	61%
Abril	S/.132.219,00	S/.281.219,00	53%
Mayo	S/.128.939,00	S/.285.825,00	55%
Junio	S/.136.108,00	S/.282.911,00	52%
Julio	S/.140.421,00	S/.348.457,00	60%
Agosto	S/.117.924,00	S/.275.386,00	57%
Septiembre	S/.143.280,00	S/.254.958,00	44%
Octubre	S/.116.041,00	S/.332.487,00	65%
Noviembre	S/.139.944,00	S/.367.013,00	62%
Diciembre	S/.130.932,00	S/.300.616,00	56%
TOTAL	S/.1.552.357,00	S/.3.554.346,00	56%