

**UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
Escuela Profesional de Contabilidad



**Gestión de compras como estrategia competitiva en una  
empresa agroindustrial**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

**Autores:**

Milagros Vanesa Arévalo Veintemilla

Deimi Krystel Inga Ordoñez

**Asesor:**

Dr. Juan Félix Quispe Gonzales

Tarapoto, marzo del 2023

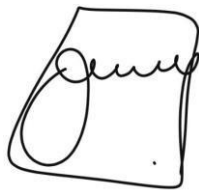
# DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DE TESIS

Yo, Dr. Juan Félix Quispe Gonzales, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: “**Gestión de compras como estrategia competitiva en una empresa agroindustrial**” constituye la memoria que presentan las Bachilleres Milagros Vanesa Arévalo Veintemilla y Deimi Krystel Inga Ordoñez para obtener el título Profesional de Contador Público, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en la ciudad de Tarapoto, a los 31 días del mes de marzo del año 2023.



---

Juan Félix Quispe Gonzales

### ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En san Martín, Tarapoto, Morales, a los 31 día(s) del mes de marzo del año 2023 siendo las 09:30 horas se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión campus Tarapoto, bajo la dirección del (de la) Presidente(a): Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De La Cruz, el (la) secretario(a): CPCC. Carlos Daniel Rosales Bardales; los demás miembros, CPCC. Erika Liliana Castro Carlos; Mtra. Marisol Carranza Molina, y el asesor(a): Dr. Juan Felix Quispe Gonzales, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado:

"Gestión de compras como estrategia competitiva en una empresa agroindustrial"

de los (las) bachiller (es): a) Deimi Krystel Inga Ordoñez b) Milagros Vanesa Arévalo Veintemilla c) ..... Conducente a la obtención del título profesional de:

Contador Público

El presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato (a)/s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancias escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller (a): Deimi Krystel Inga Ordoñez

| CALIFICACIÓN | ESCALAS   |         |             | Mérito    |
|--------------|-----------|---------|-------------|-----------|
|              | Vigesimal | Literal | Cualitativa |           |
| APROBADO     | 15        | B-      | BUENO       | MUY BUENO |

Bachiller (b): Milagros Vanesa Arévalo Veintemilla

| CALIFICACIÓN | ESCALAS   |         |             | Mérito    |
|--------------|-----------|---------|-------------|-----------|
|              | Vigesimal | Literal | Cualitativa |           |
| APROBADO     | 15        | B-      | BUENO       | MUY BUENO |

Bachiller (c): .....

| CALIFICACIÓN | ESCALAS   |         |             | Mérito |
|--------------|-----------|---------|-------------|--------|
|              | Vigesimal | Literal | Cualitativa |        |
|              |           |         |             |        |

Finalmente, el Presidente del jurado invito al (a la) / (los) (las) candidato (a)/s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

.....  
Presidente/a

  
.....  
Secretario/a

.....  
Asesor

.....  
Miembro

.....  
Miembro

.....  
Bachiller (a)

.....  
Bachiller (b)

.....  
Bachiller (c)

## RESUMEN

La gestión de compras desarrolla nuevas capacidades estratégicas de gestión dentro de la organización, ya que contribuye a implementar la sostenibilidad en la cadena de suministros, empleando la negociación a través de una oferta idónea, la misma que se realiza bajo un seguimiento. El objetivo de esta investigación fue determinar el nivel de logro de la gestión de compras como estrategia competitiva en la empresa Agroindustrias Dane S.R.L. Tarapoto, 2021. La metodología empleada fue de tipo básica, con enfoque cuantitativo y diseño no experimental. Para la recolección de datos se empleó la técnica de encuesta con un cuestionario de 14 ítems aplicados a 107 colaboradores de la empresa de estudio; dicha información fue procesada en el software estadístico Spss25. Esta investigación tuvo como resultado que la variable gestión de compras cuenta con un promedio de valoración de 59 la cual se encuentra dentro de la valoración Baremos como logrado. La conclusión principal de esta investigación fue que la gestión de compras que realiza la empresa de estudio cuenta con un nivel logrado dentro de la valoración Baremos al contar con un promedio ponderado de 59.

*Palabras clave: estrategia competitiva; gestión de compras; negociación: oferta idónea.*

## ABSTRACT

Purchasing management develops new strategic management capabilities within the organization, since it contributes to implementing sustainability in the supply chain, using negotiation through a suitable offer, which is carried out under monitoring. The objective of this research was to determine the level of achievement of purchasing management as a competitive strategy in the company Agroindustrias Dane S.R.L. Tarapoto, 2021. The methodology used was basic, with a quantitative approach and a non-experimental design. For data collection, the survey technique was used with a 14-item questionnaire applied to 107 employees of the study company; this information was processed in the statistical software Spss25. The result of this investigation was that the purchasing management variable has an average valuation of 59, which is within the Baremos valuation as achieved. The main conclusion of this research was that the purchasing management carried out by the study company has a level achieved within the Baremos assessment, having a weighted average of 59.

**Keywords:** *competitive strategy; purchasing management; negotiation: ideal offer.*

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad la provincia de San Martín es uno de los ejes más importantes en la economía empresarial, se vive constantemente una innovación dentro de las empresas, que generalmente busca dentro de sus metas, la calidad, la eficiencia y utilidades empresariales, empleando para ello el análisis, la investigación y creación de una metodología que proponga dentro de sus capacidades la adecuación de áreas específicas enfocados a la realización de las metas organizacionales, optimizando y acelerando la ejecución de los procesos y actividades para la reducción de costos, incrementando de esta manera las utilidades empresariales y generando el aumento de la producción empresarial. La región San Martín se dedica a diferentes actividades empresariales que permiten el desarrollo de empresas y microempresas de los diferentes rubros comerciales, motivo por el cual es importante que las organizaciones mantengan actualizada la información en temas de crecimiento empresarial ya que esto permitirá incrementar la rentabilidad de la organización.

En ese contexto la pregunta con mayor trascendencia para las empresas por la relevancia del ahorro de tiempo y efectivo son las adquisiciones. Mientras que la pregunta que ha cobrado mayor trascendencia en las empresas por la relevancia concerniente al ahorro de efectivo y tiempo son las adquisiciones realizadas en los departamentos de compras, siendo importante la eficacia de gestión para la reducción de costos en adquisiciones que realiza la empresa y de esta manera se cumplan los objetivos empresariales y se incremente la productividad. Emplear estrategias adecuadas para las adquisiciones de las empresas otorga ventajas competitivas, ya que de esta manera se estaría logrando un mejor posicionamiento en el mercado a través del empleo de estrategias pertinentes de gestión de compras.

Teniendo en cuenta lo antes detallado la empresa Agroindustrias Dane S.R.L., cuenta con un problema primordial en el área de compras para la elaboración de sus productos, desconociendo el costo real de fabricación del producto debido a que solo consideran los gastos y compras realizadas en el momento y no consideran los demás gastos que generan el proceso final de la producción, a todo ello la empresa añade un margen de ganancia predeterminado por criterio personal sobre los productos terminados que se encuentran a la venta. El no contar con un diseño de compras la

empresa Agroindustrias Dane S.R.L. ha tenido que atravesar periodos que obstaculizan tomar decisiones empresariales concernientes a la actividad comercial, de esta manera la empresa ha tomado la decisión de establecer e implementar un diseño de compras, la misma que facilitará incrementar las utilidades de la empresa. Esta investigación tuvo como objetivo determinar el nivel de logro de la gestión de compras como estrategia competitiva en la empresa Agroindustrias Dane S.R.L. Tarapoto, 2021; además de conocer las estrategias eficientes de gestión de compras para que las empresas ejecuten la adquisición de su cadena de suministros. Es importante que las empresas conozcan el diagnóstico situacional empresarial, para poder implementar las estrategias pertinentes enfocadas al logro de los objetivos de la empresa. Asimismo, es importante tener en cuenta que para la gestión de compras se debe contar con un profesional que reúna las capacidades adecuadas en el área y de esta manera conseguir las metas trazadas por la empresa concernientes a la gestión de compras.

Heyke (2020) refiere que la gestión de compras contribuye a implementar la sostenibilidad en la cadena de suministros. Wynstra et al. (2019) mencionan que la gestión de compras es un proceso estratégico empresarial. Bäckstrand et al. (2019) refieren que la gestión de compras ayuda a estandarizar, controlar y monitorear las actividades concernientes a las compras de una organización. Lintukangas et al. (2019) refieren que la gestión de compras busca nuevas soluciones en sus cadenas de suministros. Picaud et al. (2019) mencionan que la gestión de compras desarrolla nuevas capacidades estratégicas de gestión dentro de la organización. Singh y Lorentz (2019) refieren que la gestión concerniente a las compras desarrolla un conjunto de estrategias en la cadena de suministros. Blackhurst et al. (2018) refieren que la gestión de compras considera métodos y medios para comprender la naturaleza de requerimientos de la organización. Bals et al. (2018) mencionan que las organizaciones cada vez más confían en los proveedores de insumos y contribución por la eficacia de la gestión de compras. Kottwitz et al. (2021) mencionan que la gestión de compras en actividades agroindustriales cumple un rol importante para la calidad de los productos elaborados.

Kumar et al. (2019) mencionan que la selección de proveedores competentes debe

fomentar la competitividad en la calidad de los suministros. Kr Singh et al. (2018) mencionan que la gestión de compras determina la eficiencia y velocidad del abastecimiento de la cadena de suministros. Larios et al. (2021) refieren que la eficacia de la gestión de compras facilita la fabricación de productos de la organización. Zacharski et al. (2021) refieren que gestionar las compras facilita la normal producción en la organización. Yang et al. (2020) mencionan que la gestión de compras evalúa la capacidad con la que cuenta la empresa para abastecer la cadena de suministros por cada departamento. Méndez et al. (2020) refieren que la gestión de compras es una manera de orientar la reducción de costos en materiales, servicios, y bienes de requerimiento empresarial. Melo (2018) refiere que la administración de compras se logra a través de la selección de proveedores calificados. Bäckstrand y Halldórsson (2019) mencionan que la gestión de compras influye en la práctica administrativa de la cadena de suministros. Martins et al. (2021) refieren que la gestión de compras ayuda a establecer los costos de abastecimiento de productos requeridos por la organización. Bonilla et al. (2020) mencionan que la cadena de suministros es un componente relevante dentro de la operación del negocio. García (2020) menciona que la gestión de logística provee recursos necesarios a la organización. Arteaga (2021) menciona que la gestión de compras debe cumplir los requerimientos mínimos de calidad. Loo et al. (2021) mencionan que la gestión de inventario ayuda a tomar mejores decisiones en los requerimientos de compras de la organización. Granillo y Gonzáles (2021) mencionan que la evaluación de los proveedores fortalece la calidad en la cadena de suministros. Díaz (2018) refiere que la gestión de proveedores como estrategia fortalece el proceso en la gestión de compras. Girón et al. (2018) mencionan que la gestión de inventarios facilita las necesidades de requerimientos empresariales. Abdullah et al. (2020) mencionan que la administración de compras incrementa el rendimiento de la cadena de suministros. Martínez y Fuentes (2018) mencionan que los procesos de compras deben evaluar la calidad de los productos. Flores (2021) menciona que la gestión de cadena de suministros permite definir estrategias de mejora empresarial. Hernández et al. (2017) menciona que la administración de cadena de suministros ayuda a evaluar a los proveedores.

La gestión de compras según Holger (2021) apunta al abastecimiento e innovación de

las necesidades de implementación organizacional. Nikookar et al. (2021) refieren que la gestión de compras hace frente al desorden existente en la cadena de suministros empresariales. Ellram et al. (2020) refieren que la gestión de compras forma parte de las decisiones estratégicas empresariales. Ueltschy et al. (2021) mencionan que la gestión de compras planifica los requerimientos y el flujo de efectivo financiero. Heike (2020) refiere que la gestión de compras y suministros constituyen una importante prioridad de inversión en las organizaciones. Knight et al. (2020) mencionan que la gestión de compras evalúa los resultados de planificación de inventarios. Duarte et al. (2015) refieren que la gestión de compras asume el papel estratégico de volumen de recursos financieros.

Souza et al. (2019) refieren que la gestión de compras mejora el desempeño de la organización. Álvarez y Ramos (2021) mencionan que para la selección de proveedores, estos deben contar con recursos y productos de calidad a bajo costo. Rivadeneira y Zambrano (2019) mencionan que la gestión de compras permite automatizar la cadena de suministros. Alvarado y Zambrano (2020) mencionan que las organizaciones adquieren nuevas estrategias competitivas con la gestión de compras. Buono (2021) menciona que la optimización de los costos se genera la gestión de compras. Ostolaza y Umpiérrez (2020) refieren que la gestión de compra de recursos define planteamientos de mejora en la cadena de suministros. González (2018) menciona que la gestión de compras facilita el abastecimiento para la producción empresarial. León (2021) menciona que el proceso de gestión de compras organiza, planea y ejecuta el flujo eficiente de los bienes de la organización.

Las operaciones anticipadas a las compras son significativas para un buen principio, en ese sentido Souza et al. (2019) refieren que el estudio de mercadeo de los productos es uno de los primeros procesos de las operaciones anticipadas a las compras, esta estrategia conocida también como ingeniería de compras tiene como meta primordial el estudio de adquisición de información adecuada con la finalidad de satisfacer las necesidades de requerimiento a través de las compra de productos. Es necesario tener conocimiento de toda la información completa y necesaria para disponer del requerimiento de compra y de esta manera satisfacerla necesidad logística a través de la adquisición de los productos, para ello se tendrá en cuenta que el



solicitante debe detallar el requerimiento con las especificaciones y características requeridas para que el departamento de compras tenga en cuenta lo solicitado, posteriormente a la definición del requerimiento se realiza la formalización del pedido a través de la solicitud de compra de manera sistémica o física.

La negociación y ejecución del pedido es indispensable la negociación y con mucha más razón cuando existe una mayor cantidad de materiales a solicitar. Una buena estrategia al negociar es tratar de encontrar el beneficio recíproco y equilibrado estableciendo los acuerdos necesarios. Para realizar la negociación se debe tener en cuenta algunos aspectos relevantes; en ese sentido Flechsig et al. (2021) refieren que la negociación es relevante para conseguir el éxito en la adquisición. La persuasión, comunicación y posición de los proveedores son importantes en el momento de realizar la negociación, para ello debe existir una comunicación fluida en la que se transmita los requerimientos de ambas partes; también se deberá tener en cuenta que los proveedores requieren concretar una venta por ende motivarán a realizar dicha venta buscando ventajas sobre sus intereses, ante ello se debe llegar a un acuerdo frente a los requerimientos solicitados donde todos ganen de manera equitativa.

El modelo selectivo de la oferta idónea, Bonilla et al. (2020) mencionan que es el procedimiento en el cual se analizan las propuestas planteadas por un equipo especializado que se encarga de verificar selectivamente las ofertas más convenientes. Es relevante considerar a la organización elegida, así como también, se deben considerar las características de los productos teniendo en cuenta la aceptación de la oferta. En el proveedor se realiza una evaluación sobre la garantía del producto, la seguridad, el plazo acordado de entrega del producto, la calidad del producto y fiabilidad de la oferta. Por su parte Abdullah et al. (2020) mencionan que los compradores plantean los criterios importantes de selección del producto, a partir de ello ajusta los requerimientos frente a sus propuestas llegando a satisfacer las necesidades convenientes para la organización.

El control y seguimiento de las órdenes de compras es fundamental; en ese sentido Heyke (2020) refiere que dicho procedimiento busca disminuir los retrasos de entrega de productos o los efectos que originan los mismos, siendo responsabilidad única de los acuerdos establecidos en los plazos pactados. Asimismo, se debe considerar la

calidad del producto, esto quiere decir que el producto sea confiable y que garantice las expectativas del cliente, teniendo en consideración las características requeridas. Por su parte Picaud et al. (2019) mencionan que es común que dentro de las órdenes de compras se realicen seguimientos para que de esta manera poder llevar un control adecuado de los productos, para ello se debe asegurar que los productos lleguen al almacén para luego ser distribuidos a cada departamento que realizó su requerimiento.

## 1. METODOLOGÍA

El tipo de investigación empleado fue básica según su finalidad, con un enfoque cuantitativo, no experimental según su diseño, ya que no se realizó manipulación de la variable gestión de compras. Esta investigación fue de corte transversal, ya que se tomaron datos de un solo periodo, es decir solo en el período 2021. La información obtenida se realizó a través de la técnica de encuesta al aplicar un cuestionario con 14 ítems a los colaboradores de la empresa de estudio, mientras que para analizar los datos se empleó el software estadístico Spss.

## 2. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Teniendo en consideración los resultados alcanzados al aplicar la encuesta a 107 colaboradores de la empresa Agroindustrias Dane S.R.L. se llegó a determinar los siguientes resultados, los mismos que fueron procesados en el software estadístico Spss, conforme al detalle siguiente:

Tabla 1

*Promedios de la variable de estudio y sus dimensiones.*

| Variable (V) y Dimensiones (D) | Promedios |
|--------------------------------|-----------|
| V1: Gestión de compras         | 59        |
| D1: Operaciones previas        | 12        |
| D2: Negociación                | 17        |
| D3: Selección de oferta        | 13        |
| D4: Seguimiento y control      | 17        |

Fuente: elaborado por los autores.

Teniendo en consideración los promedios de la variable de estudio y de sus dimensiones pasaremos a realizar la valoración según el método de Baremos, conforme a la siguiente tabla de valoración.

Tabla 2

*Escala de valoración aplicando el método Baremos.*

| Variable (V) y Dimensiones (D) | Niveles y Rangos |           |           |
|--------------------------------|------------------|-----------|-----------|
|                                | Inicio           | Proceso   | Logrado   |
| V1: Gestión de compras         | (14 - 32)        | (33 - 51) | (52 - 70) |
| D1: Operaciones previas        | (3 - 6)          | (7 - 10)  | (11 - 15) |
| D2: Negociación                | (4 - 9)          | (10 - 15) | (15 - 20) |
| D3: Selección de oferta        | (3 - 6)          | (7 - 10)  | (11 - 15) |
| D4: Seguimiento y control      | (4 - 9)          | 10 - 15)  | (15 - 20) |

Fuente: elaborado por los autores.

Interpretación: Con esta tabla de valoración podemos determinar que la variable gestión de compras cuenta con un promedio de 59 la cual se encuentra dentro de la valoración logrado conforme a la tabla 2; asimismo, la dimensión operaciones anticipadas a las compras cuenta con un promedio de 12 la cual también se encuentra dentro de la gestión de compras logrado; asimismo, la dimensión de negociación y ejecución del pedido cuenta con un promedio de 17 ubicado en el rango logrado; la dimensión modelo selectivo de la oferta idónea cuenta con un promedio de 13 que se encuentra en el rango logrado, al igual la dimensión control y seguimiento de las órdenes de compra que cuenta con un promedio de 17 se encuentra en el rango logrado.

### 3. DISCUSIÓN

Teniendo en consideración los resultados alcanzados en esta investigación podemos ver que variable gestión de compras cuenta con un promedio de 59 la cual se encuentra dentro de la valoración Baremos como logrado conforme a la tabla 2;

asimismo, la dimensión operaciones anticipadas a las compras cuenta con un promedio de 12, la dimensión de negociación y ejecución del pedido cuenta con un promedio de 17, La dimensión modelo selectivo de oferta idónea esta cuenta con un promedio de 13, la dimensión control y seguimiento de las órdenes de compra que cuenta con un promedio de 17, donde se puede apreciar que las cuatro dimensiones se encuentra en el rango logrado según la escala de valoración Baremos.

Esta investigación se corrobora con Zsidisin et al. (2019) quienes en su investigación refirieron que la gestión de compras que se encuentran dentro de la valoración logrado aborda problemas complejos que no encajan en la cadena de suministros, para un normal abastecimiento de los suministros requeridos por el área de producción de la empresa. Po su parte Lee et al. (2021) en su investigación mencionaron que la gestión de compras dentro de la valoración logrado impulsan una ventaja competitiva en el abastecimiento de suministros de la organización, de esta manera la empresa tiene el diagnóstico de la cadenade suministros para elaborar un plan estratégico eficiente de la gestión de compras.

#### **4. CONCLUSIONES**

Esta investigación llegó a la conclusión que la empresa Agroindustrias Dane S.R.L., Tarapoto, San Martín, Perú, durante el período 2021, tuvo una gestión de compras de valoración logrado, con un promedio ponderado de 59 la cual se encuentra dentro de la valoración Baremos como logrado conforme a la tabla 2. Asimismo, concerniente a la dimensión operaciones anticipadas a las compras tuvo un promedio de 12, la dimensión de negociación y ejecución del pedido tuvo un promedio de 17, la dimensión modelo selectivo de oferta idónea tuvo un promedio de 13, la dimensión control y seguimiento de las órdenes de compra que tuvo un promedio de 17, indicando que las cuatro dimensiones se encuentra en el rango logrado según la escala de valoración Baremos. Con los resultados alcanzados se concluye que la gestión de compras como estrategia competitiva en la empresa Agroindustrias Dane S.R.L. se encuentra en un rango logrado, las mismas que contribuyen al desarrollo e incremento de la rentabilidad empresarial.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdullah, R., Nurbanum, M. & Thurasamy, R. (2020). Enhancing Sustainable Performance through Green Supply Chain Management Practices: A Study of Malaysian Manufacturing Firms. *Religación Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5(23), 163-170.  
<https://revista.religacion.com/index.php/religacion/article/view/610>
- Alvarado, L. M. y Zambrano, K. (2020). Perfil del consumidor digital y aceptación de oferta en pandemia. *Reicomunicar*, 3(6), 38-51.  
<https://doi.org/10.46296/rc.v3i6.0015>
- Álvarez, V. y Ramos, Y. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración. *Reicomunicar*, 4(7), 15-26.  
<https://doi.org/10.46296/rc.v4i7.0022>
- Arteaga, L. A. (2021). Los requerimientos técnicos mínimos y la gestión de compras en la escuela de aviación civil del Perú, 2019. *Polo del Conocimiento*, 6(5), 953-963. <http://dx.doi.org/10.23857/pc.v6i5.2721>
- Bäckstrand, J. & Halldórsson, A. (2019). Engaged Scholar (ship) in purchasing and supply management (PSM): Creative tension or squeezed in the middle? *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(4), 1-14.  
<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100557>
- Bäckstrand, J., Suurmond, R., Van, E. & Chen, C. (2019). Purchasing process models: Inspiration for teaching purchasing and supply management. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(5), 1-11.  
<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100577>
- Bals, L., Laine, J. & Mugurusi, G. (2018). Evolving Purchasing and Supply Organizations: A contingency model for structural alternatives. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 24(1), 41-58.  
<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2017.10.001>
- Blackhurst, J., Rungtusanatham, M. J., Scheibe, K. & Ambulkar, S. (2018). Supply chain vulnerability assessment: A network based visualization and clustering analysis approach. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 24(1), 21-30.

<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2017.10.004>

Bonilla, B. E., Chavez, A. Y. & Calderon, J. A. (2020). El valor agregado de la planificación estratégica en la cadena de suministro. *Journal of Business and Entrepreneurial Studie*, 4(3), 1-20. <https://doi.org/10.37956/jbes.v4i3.118>

Buono, A. (2021). Tecnologia como vantagem competitiva na gestão estratégica de compras.

*Recima21 Revista Científica Multidisciplinar*, 2(5), 1-18.  
<https://doi.org/10.47820/recima21.v2i5.392>

Díaz, L. M. (2018). Gestión estratégica de proveedores para fortalecer el proceso de compras en la línea de negocios de reparación y mantenimiento de embarcaciones en Cotecmar. *Revista Científica Anfibios*, 1(2), 44-52.

<https://doi.org/10.37979/afb.2018v1n2.29>

Duarte, N. C. M., Bitar, J. P. S., Miglioli, J. P., Pereira, M. M. S., Yodono, N. B. P., Araujo, T. R., Dallora, M. E. L. & Filho A. P. (2015). Gestão de compras em um hospital de ensino terciário: um estudo de caso. *Revista usp*, 48(1), 48-56. <https://doi.org/10.11606/issn.2176-7262.v48i1p48-56>

Ellram, L. M., Harland C. M., Weele, A. V., Essig, M., Johnsen, T., Nassimbeni, G., Pagell, M., Raaij, E. V., Rozemeijer, F., Tate W. L. & Wynstra, F. (2020). Purchasing and supply management's identity: Crisis? What crisis? *Journal of Purchasing and Supply Management*, 26(1), 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100583>

Flehsig, C., Anslinger, F. & Lasch, R. (2021). Robotic Process Automation in purchasing and supply management: A multiple case study on potentials, barriers, and implementation. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 1(1), 1-21. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2021.100718>

Flores, L. (2021). Gestión de la cadena de suministro en la comercialización de productos agrícolas en Ecuador. *Summa Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 3(2), 1-23. <https://doi.org/10.47666/summa.3.2.38>

García, R. (2020). Gestión logística en las instituciones universitarias públicas de la costa oriental del lago. *Revista Enfoques*, 4(14), 108-122.

<https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i14.84>

- Girón, M. F., López, J. R., Sornoza, K. & Campuzano, S. E. (2018). El lote económico de compras como sistema de administración de inventarios. *Recimundo*, 2(1), 756-771. <https://doi.org/10.26820/recimundo/2.esp.2018.756-771>
- González, I. (2018). Market Cart App. Aplicación móvil para la gestión de compra de víveres en línea. *Tecnología Investigación y Academia*, 6(1), 3-17. <https://revistas.udistrital.edu.co/index.php/tia/article/view/8660>
- Granillo, R. y González, I. J. (2021). Selección y evaluación de proveedores de logística externa en la cadena de suministro: una revisión sistemática. *Cuadernos de Gestión*, 21(2), 7-18. <http://dx.doi.org/10.5295/cdg.191141rg>
- Heike, L. (2020). Implementing sustainable purchasing and supply management (SPSM): A Delphi study on competences needed by purchasing and supply management (PSM) professionals. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 26(4), 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2020.100625>
- Hernández, O., Jiménez, J. A. & Marín, T. (2017). Proveedores y modelos de gestión en la cadena de suministro: Pymes manufactureras de Aguascalientes (México). *Revista facultad de ciencias contables económicas y administrativas FACCEA*, 7(1), 21-28. <https://editorial.uniamazonia.edu.co/index.php/faccea/article/view/222>
- Holger, K. S. (2021). How to train supply managers – necessary and sufficient purchasing skills leading to success. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 27(4), 1-22. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2021.100700>
- Knight, L., Meehan, J., Tapinos, E., Menzies, L. & Pfeiffer, A. (2020). Researching the future of purchasing and supply management: The purpose and potential of scenarios. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 26(3), 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2020.100624>
- Kottwitz, J., Winckiewicz, S. & Michels, A. (2021). Análise da viabilidade econômica financeirada das atividades leiteira e suinícola em uma propriedade rural. *Custos e @gronegocio on line*, 17(1), 209-236. <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/especialv17/OK%209%20viabilidade.pdf>

- Kr Singh, R., Chaudhary, N. & Saxena, N. (2018). Selection of warehouse location for a global supply chain: A case study. *IIMB Management Review*, 30(4), 343-356.  
<https://doi.org/10.1016/j.iimb.2018.08.009>
- Kumar, R., Padhi, S. S. & Sarkar, A. (2019). Supplier selection of an Indian heavy locomotive manufacturer: An integrated approach using Taguchi loss function, TOPSIS, and AHP. *IIMB Management Review*, 31(1), 78-90.  
<https://doi.org/10.1016/j.iimb.2018.08.008>
- Larios, E., Fischer, L., Peñalosa, M. & Ortega, M. (2021). Purchase behavior in COVID-19: A cross study in Mexico, Colombia, and Ecuador, *Heliyon*, 7(3), 1-12.  
<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e06468>
- Lee, C., Lim, S. & Ha, B. (2021). Green supply chain management and its impact on consumer purchase decision as a marketing strategy: Applying the theory of planned behavior. *Sustainability (Switzerland)*, 13(19), 1-16.  
<https://doi.org/10.3390/su131910971>
- León, J. C. (2021). Actividades de apoyo de la gestión logística en las empresas comercializadoras de bebidas. *Revista Enfoques*, 4(16), 239-247.  
<https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.96>
- Lintukangas, K., Kähkönen, A. K. & Hallikas, J. (2019). The role of supply management innovativeness and supplier orientation in firms' sustainability performance. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(4), 1-10.  
<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100558>
- Loor, A. T., Moreira, E. W. y Villao, M. B. (2021). Sistema de gestión de inventario, compra y venta de productos agrícolas para la toma de decisiones: Vinculación universidad y sociedad. *Maestro Y Sociedad*, v. 1(1), 118-129.  
<https://maestroysociedad.uo.edu.cu/index.php/MyS/article/view/5451>
- Martínez, D. C. y Fuentes, E. A. (2018). Rediseño de los procesos del área de compras e inventarios de la empresa conos del sur a través de la aplicación del BPM. *Revista Ingeniería Matemáticas y Ciencias de la Información*, 5(10), 103-119.  
<http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/ingenieria/article/view/477>



- Martins, M., Bento, T. & Araujo, E. (2021). Análise de eficiência técnica e de escala aplicado aos custos da pecuária leiteira familiar. *Custos e @gronegocio on line*, 17(1), 279-413. <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/especialv17/OK%2015%20escala.pdf>
- Melo, L. F. (2018). Mejoramiento del proceso de gestión de compras en la empresa Mazal S.A. mediante la aplicación de la metodología AHP The Analytic Hierarchy Process. *Revista Ciencia Unisalle*, 1(1), 1-23. [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_de\\_empresas/1542/](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/1542/)
- Méndez, A. F., Quevedo, M. R., Carangui, P. A. y Jácome, M. J. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 25(3), 97-124. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890>
- Nikookar, E., Varsei, M. & Wieland, A. (2021). Gaining from disorder: Making the case for antifragility in purchasing and supply chain management. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 27(3), 1-5. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2021.100699>
- Ostolaza, S. E. y Umpiérrez, M. I. (2020). Gestión de recursos materiales: Guía para la aproximación diagnóstica de una unidad hospitalaria. *Revista uruguaya de enfermería*, 15(1), 1-17. <https://rue.fenf.edu.uy/index.php/rue/article/view/293>
- Picaud, K., Johnsen, T., Calvi, R. & Giannakis, M. (2019). Exploring early purchasing involvement in discontinuous innovation: A dynamic capability perspective. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(4), 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100555>
- Rivadeneira, L. S. y Zambrano, K. (2019). El mercado virtual y el comportamiento de los compradores digitales. *Reicomunicar*, 2(4), 2-26. <https://doi.org/10.46296/rc.v2i4.0008>
- Singh, J. & Lorentz, H. (2019). Developing design principles for the digitalisation of purchasing and supply management. *Journal of Purchasing and Supply*

- Management*, 25(1), 78- 98. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2018.07.001>
- Souza, R., Manoel, I. & Moritz, F. (2019). Práticas de gestão do conhecimento do departamento de compras de uma universidade federal. *Revista Conhecimento Online*, 1(1), 38-65. <https://doi.org/10.25112/rco.v1i0.1485>
- Ueltschy, M. L., Ellram, L. M. & Giunipero, L. C. (2021). Moving purchasing & supply management beyond a cost-focused identity. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 27(3), 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2021.100687>
- Wynstra, F., Suurmond, R. & Nullmeier, F. (2019). Purchasing and supply management as a multidisciplinary research field: Unity in diversity?. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(5), 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100578>
- Yang, Y., Huisman, W., Hettinga, K. A., Zhang, L. & Van, S. M. (2021). The Chinese milk supplychain: A fraud perspective. *Food Control*, v. 113(1), 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.foodcont.2020.107211>
- Zacharski, K. A., Burke, N., Adley, C. C., Hogan, P., Ryan, A. & Southern, M. (2021). Milk reception in a time-efficient manner: A case from the dairy processing plant. *Food Control*, 124(1), 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.foodcont.2021.107939>
- Zsidisin, G.A., Lamming, R., Harland, C., Wynstra, F., Ancarani, A., Tate. W. L. & Knight, L. (2019). Reflecting on the past 25 years of the journal of purchasing and supply management: The editors' perspectives. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(4), 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100559>