



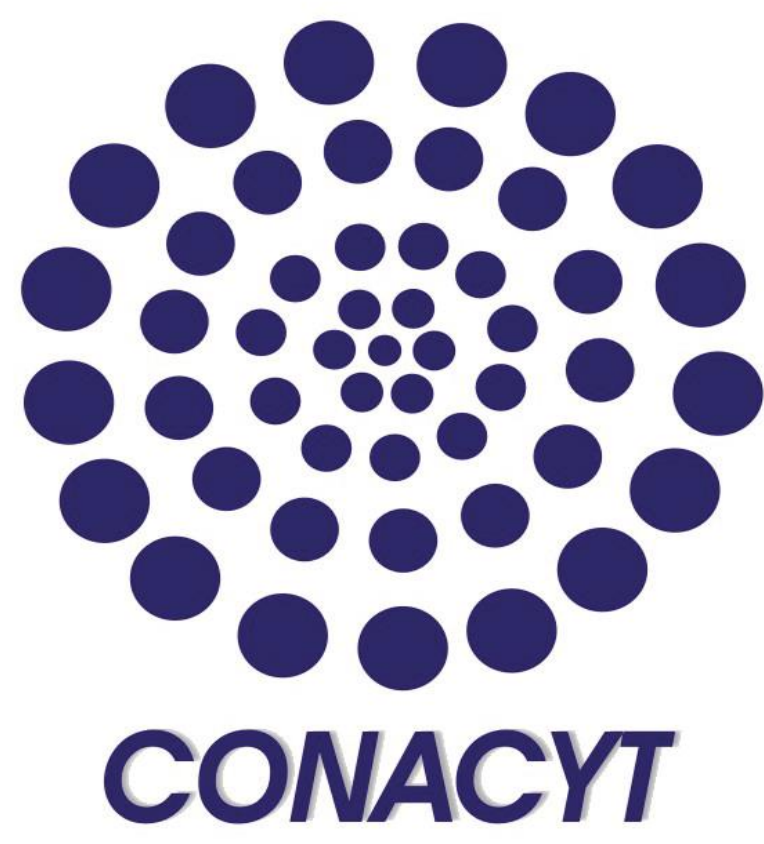
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO  
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO  
UNIVERSIDAD DEL ATLÁNTICO  
RED IBEROAMERICANA: INNOVACIÓN  
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN  
FABRICANTES DE MUEBLES . RITMMA



RITMMA  
RED IBEROAMERICANA DE INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA  
EN FABRICANTES DE MUEBLES



CIGECOM  
Congreso Internacional en Gestión  
Competitiva, Tecnología e  
Innovación, Coloquio estudiantil y IV  
Encuentro de Investigadores de la  
Red Iberoamericana RITMMA 2021



ID: \_\_\_\_\_

# TITULO DE LA PONENCIA

## Autores:

### Resumen:

La presente tesis tiene como objetivo determinar cómo La Empresa puede sistematizar la integración de los conocimientos y habilidades requeridos, para que los compradores cumplan con las metas y especificaciones de la organización. El estudio fue realizado al Departamento de compras de una Empresa de la industria automotriz, ubicada en el Estado de Querétaro, de Abril 2021 a Junio de 2021. Se propone un nuevo modelo de proceso de compras, con lo que la comunicación deberá ser constante, y filtros que ayudarán a evitar errores que impacten a “La Empresa” financiera y operativamente.

**Palabras clave:** habilidades, negociación, procesos, desarrollo, proveedores

## I. Introducción

En La Empresa, los nuevos compradores carecen de entendimiento en los procesos del Departamento de Compras. La Gerencia se enfrenta a dos preocupaciones, por un lado, el desarrollo de los proyectos requiere de un conocimiento previamente establecido, que le dote de herramientas a los compradores de nuevo ingreso, para el desarrollo de sus actividades.

## II. Metodología

I-Descriptiva. Como su nombre lo indica, la presente investigación se encarga de describir las características de la realidad de la organización, con el fin de comprenderla de una manera más acertada.  
II-Cualitativa. Que tiene una base lingüístico-semiótica y se aplica en técnicas como el análisis del discurso, entrevistas abiertas y observación participante.  
Herramientas implementadas: Herramienta de Tomas-Kilman, encuesta, entrevista, lluvia de ideas.

## III. Resultados

| Categoría              | Eficiente | Deficiente |
|------------------------|-----------|------------|
| Planeación             | 43%       | 57%        |
| Negociación            | 10%       | 90%        |
| Abasto y Colocación OC | 20%       | 80%        |
| Pagos y Condiciones    | 16%       | 84%        |
| Proceso de Compras     | 36%       | 64%        |

- Procesos no estandarizados

## III. Conclusiones

- Propuesta de un nuevo proceso de compras
- Baja integración con otros departamentos
- No hay poder de negociación
- Los estilos de solución de conflictos, necesitan pulirse
- Se requiere capacitación a nivel de producción