



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**TESIS
PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE
COMPRA PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD
DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA
S.A.A. – 2018**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

Autora:

Bach. Vigil Alarcón Catherine Lisbet

Asesora:

Mg. Heredia Llatas Flor Delicia

**Línea de Investigación:
Logística y operaciones**

**Pimentel – Perú
2019**



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

TESIS:

**PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRA PARA
AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA
AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A. – 2018**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

Autor(a):

Bach. Vigil Alarcón Catherine Lisbet

**Pimentel – Perú
2019**

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de investigación primero a Dios, por brindarme vida, salud y permitirme cumplir con mis objetivos trazados, sin él no fuera esto posible; asimismo también dedico a mi familia ya que son parte importante en mi vida, con su apoyo incondicional me motivaron a culminar mi carrera profesional, me siento realizada y es gracias a su esfuerzo por brindarme la mejor educación.

Catherine, L. Vigil Alarcon

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por su amor de cuidarme siempre y guiarme en cada decisión en mi vida, por brindarme las fuerzas necesarias para culminar mi trabajo de investigación y ser mi fortaleza.

A mis queridos padres, Manuel y María, mi hermano Andersson que hicieron todo lo posible para llegar hasta esta meta, me dieron la oportunidad de tener una excelente educación y ser una profesional, con su apoyo económico y motivacional pude seguir adelante a pesar de las diversas dificultades que se presentaban en el camino.

A mi asesora Mg. Flor Heredia Llatas por orientarme en la ejecución del trabajo de investigación, y brindarme el apoyo cuando lo requería al responder mis dudas y darme sugerencias durante el proceso de investigación.

Por último un agradecimiento especial a la empresa Agroindustrial Pomalca y Gerente General Sr. Walter Culqui Carrera, por aceptar realizar mi investigación en su empresa y brindarme la información requerida en el momento oportuno.

RESUMEN

La presente investigación se basa en la situación problemática actual de las empresas, ya que la gestión de compras cumple un rol estratégico dentro de toda organización, existen factores que pueden afectar a que esta actividad se desarrolle de manera efectiva, por lo que cada empresa debe permanecer en un constante análisis sobre los procesos que se llevan en la misma, para poder detectar a tiempo falencias y plantear soluciones para corregirlas.

Por ello, esta investigación se plantea como objetivo general elaborar una propuesta de mejora en la gestión de compras, para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. El método que se empleó fue el método deductivo, con un tipo de descriptiva, propositiva; con un carácter no experimental cuantitativo, ya que las variables en estudio: gestión de compras y productividad no serán manipuladas.

Para la recolección de datos se elaboró una encuesta en base a un cuestionario a escala Likert, obteniendo como resultado que un 55% de los encuestados indicaron que es regular la gestión de compras, respecto a la productividad de los colaboradores se determina que el nivel de productividad es considerada como malo, ya que cuenta con el 50% mientras que el 30% indica es como regular, debido a las dimensiones que se presentó en este estudio. Los resultados demostraron que si se aplica la propuesta de mejora en la gestión de compras aumentará la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Finalmente se concluye que con la propuesta mediante un diseño de un flujograma, mejoras en su sistema de gestión en cuanto a seguimiento y control, programas de capacitaciones para los colaboradores cada seis meses abordando temas de logística integral aumentará la productividad y mejorará la gestión de compras.

Palabras clave: Gestión de compras, productividad, control.

ABSTRACT

The present investigation is based on the current problematic situation of the companies, and the management of purchases fulfills a strategic role within the entire organization, there are factors that can affect this activity. To remain in a constant analysis about the processes that take in the same, to be able to detect a time flaws and to propose solutions to correct them.

For this reason, this research proposes as a general objective to elaborate a proposal for improvement in purchasing management, in order to increase the productivity of the company Agroindustrial Pomalca S.A.A. The method that was used was the deductive method, with a descriptive, proactive type; with a non-experimental quantitative character, since the variables under study: purchasing management and productivity will not be manipulated.

For data collection a survey was elaborated based on a Likert-scale questionnaire, obtaining as a result that 55% of the respondents indicated that it is to regulate the purchasing management, regarding the productivity of the collaborators it is determined that the level of Productivity is considered bad, since it has 50% while 30% indicates it is regular, due to the dimensions presented in this study. The results showed that if the proposal for improvement in purchasing management is applied, the productivity of the company Agroindustrial Pomalca S.A.A. will increase.

Finally it is concluded that with the proposal through a flowchart design, improvements in its management system in terms of monitoring and control, training programs for employees every six months addressing issues of integrated logistics will increase productivity and improve purchasing management.

Keywords: Purchasing management, productivity, control.

INDICE

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. Realidad Problemática.....	15
A Nivel Internacional.....	15
A Nivel Nacional.....	17
A Nivel Local.....	18
1.2. Trabajos previos.....	18
A Nivel Internacional.....	18
Nivel Nacional.....	21
A Nivel Local.....	23
1.3. Teorías Relacionadas al Tema.....	27
1.3.1. La Logística como Fuente de Ventajas Competitivas.....	27
1.3.2. La Gestión Compras.....	27
1.3.3. Productividad.....	33
1.4. Formulación del Problema.....	37
1.5. Justificación e Importancia del estudio.....	37
1.5.1. Justificación Teórica.....	38
1.5.2. Justificación Social.....	38
1.5.3. Justificación Metodológica.....	38
1.6. Hipótesis.....	39
1.7. Objetivos.....	39
1.7.1. Objetivo General.....	39
1.7.2. Objetivos Específicos.....	39
CAPITULO II: MATERIALES Y MÉTODOS.....	41
2.1. Tipo Y Diseño De Investigación.....	41
2.1.1. Tipo De Investigación.....	41
2.1.2. Diseño De Investigación.....	41
2.2. Población y Muestra.....	41
2.2.1. Población.....	41
2.3. Variables, operacionalización.....	42
2.3.1. Variables.....	42
Variable Independiente.....	42
Variable Dependiente.....	42
2.3.2. Operacionalización de variables.....	43
2.4. Técnicas de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	45
2.4.1. Instrumentos de recolección de datos.....	45
2.5. Procedimientos de análisis de datos.....	45

2.5.1.	Elaboración de la encuesta	45
2.5.2.	Desarrollo de la encuesta.....	46
2.6.	Aspectos éticos	46
2.7.	Criterios de Rigor Científico.....	47
CAPITULO III: RESULTADOS		49
3.1.1.	Análisis del nivel de Gestión de Compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A - 2018	49
3.1.2.	Análisis del nivel de Gestión de Compras por dimensiones de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.....	50
3.1.3.	Resumen del nivel de gestión de compras según dimensiones en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.....	53
3.1.4.	Análisis del nivel de Productividad, por dimensiones de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.....	54
3.1.5.	Análisis del nivel de Productividad por dimensiones de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.....	55
3.1.6.	Resumen del nivel de Productividad según dimensiones en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.....	58
3.1.7.	Análisis del nivel de los indicadores de la variable gestión compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.	59
3.1.8.	Análisis del nivel de los indicadores de la variable productividad en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018	69
3.2.	Discusión de los resultados.....	78
3.3.	PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN.	80
3.3.1.	Objetivos	82
3.3.2.	Desarrollo de la Propuesta.....	83
3.3.2.	Cronograma de la propuesta.....	102
3.3.3.	Presupuesto para la aplicación de la propuesta.	102
3.3.4.	Financiamiento	103
3.3.5.	Beneficio de la propuesta.	103
3.3.6.	Conclusiones de la propuesta.	104
3.3.7.	Responsable de la propuesta.	104
CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		106
4.1.	Conclusiones.....	106
4.2.	Recomendaciones	107
REFERENCIAS		108
ANEXOS		112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variable gestión compras	43
Tabla 2 Variable productividad.	44
Tabla 3: Estadístico de fiabilidad	45
Tabla 4: Puntuación de los Ítems en la escala de Likert.....	46
Tabla 5: Criterios éticos de la investigación.....	46
Tabla 6: Criterios de Rigor Científico.	47
Tabla 7 Nivel de Gestión de Compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A - 2018	49
Tabla 8 Nivel de Gestión de Compras, según la planificación, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.....	50
Tabla 9 Nivel de Gestión de Compras, según la selección de proveedores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.....	51
Tabla 10 Nivel de Gestión de Compras, según el control y seguimiento, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.....	52
Tabla 11 Nivel de gestión de compras según dimensiones en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018	53
Tabla 12 Nivel de Productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018....	54
Tabla 13 Nivel de Productividad, según la eficiencia de los colaboradores, de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.	55
Tabla 14 Nivel de Productividad, según la eficacia de los colaboradores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.	56
Tabla 15 Nivel de Productividad, según la efectividad de los colaboradores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.	57
Tabla 16 Nivel de Productividad de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018 .	58
Tabla 17 Compra de materiales requeridos por los programas.	59
Tabla 18 Atención de requerimientos de usuarios en el tiempo oportuno.	60
Tabla 19 Presupuesto establecido.....	61
Tabla 20 Información brindada por lo proveedores para la toma de decisiones.	62
Tabla 21 Criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra.	63
Tabla 22 Métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor	64
Tabla 23 Entrega del producto de acuerdo al tiempo establecido.	65

Tabla 24	Verificación de calidad de los productos requeridos por la empresa.	66
Tabla 25	Verificación del producto recibido en relación con la orden de compra.	67
Tabla 26	Uso de un software.	68
Tabla 27	Nivel de productividad, según el indicador de eficiencia en la optimización de recursos.	69
Tabla 28	Nivel de productividad, según el indicador medios para resolver problemas ...	70
Tabla 29	Culminan sus labores en el tiempo establecido.	71
Tabla 30	Capacitación que reciben los colaboradores para mejorar su desempeño.	72
Tabla 31	Nivel de productividad, según el indicador cosas correctas en el puesto de trabajo.	73
Tabla 32	Nivel de productividad, según el indicador calidad del producto.	74
Tabla 33	Nivel de productividad, según el indicador generar valor a la empresa.	75
Tabla 34	Logro de objetivos propuestos.	76
Tabla 35	Nivel de productividad, según el indicador resultados logrados.	77
Tabla 36	Metodología de la propuesta.	82
Tabla 37	Cronograma del proceso actual de compras de la empresa.	85
Tabla 38	Cronograma y responsables del nuevo proceso de compras.	87
Tabla 39	Debilidades del proceso de compras.	89
Tabla 40	Costo del contrato de especialista.	92
Tabla 41	Costo del especialista.	98
Tabla 42	Características del especialista.	99
Tabla 43	Temas en capacitación.	99
Tabla 44	Costo del contrato de especialista en tema de productividad y gestión personal.	100
Tabla 45	Alcances del taller.	101
Tabla 46	Temas en talleres.	101
Tabla 47	Cronograma de la propuesta.	102
Tabla 48	Presupuesto de la propuesta.	102
Tabla 49	Beneficios de la propuesta.	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación del área de compras	27
Figura 2. Proceso de compras.....	31
Figura 3. Sistema de compra.	32
Figura 4. Sistematización de compra.....	33
Figura 5. Nivel de Gestión de Compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A - 2018	49
Figura 6. Nivel de Gestión de Compras, según la planificación, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.....	50
Figura 7. Nivel de Gestión de Compras, según la selección de proveedores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.....	51
Figura 8. Nivel de Gestión de Compras, según el control y seguimiento, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.....	52
Figura 9. Nivel de Productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018	54
Figura 10. Nivel de Productividad, según la eficiencia de los colaboradores, de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.	55
Figura 11. Nivel de Productividad, según la eficacia de los colaboradores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.	56
Figura 12. Nivel de Productividad, según la efectividad de los colaboradores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.....	57
Figura 13. Compra de materiales requeridos por los programas.....	59
Figura 14. Atención de requerimientos de usuarios en el tiempo oportuno.....	60
Figura 15. Presupuesto establecido.	61
Figura 16. Información brindada por lo proveedores para la toma de decisiones.....	62
Figura 17. Criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra.	63
Figura 18. Métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor.	64
Figura 19. Entrega del producto de acuerdo al tiempo establecido.....	65
Figura 20. Verificación de calidad de los productos requeridos por la empresa.....	66
Figura 21. Verificación del producto recibido en relación con la orden de compra.	67
Figura 22. Uso de un software.....	68
Figura 23. Nivel de productividad, según el indicador de eficiencia en la optimización de recursos.....	69

Figura 24. Nivel de productividad, según el indicador medios para resolver problemas. .	70
Figura 25. Culminan sus labores en el tiempo establecido.	71
Figura 26. Capacitación que reciben los colaboradores para mejorar su desempeño	72
Figura 27. Nivel de productividad, según el indicador cosas correctas en el puesto de trabajo.	73
Figura 28. Nivel de productividad, según el indicador calidad del producto.	74
Figura 29. Nivel de productividad, según el indicador generar valor a la empresa	75
Figura 30. Logro de objetivos propuestos.	76
Figura 31. Nivel de productividad, según el indicador resultados logrados.	77
Figura 32. Actual Proceso de Compras	84
Figura 33. Nuevo Proceso de Compras	87
Figura 34. Actual formato de Requerimiento de Compra	90
Figura 35. Requerimiento de Compra Propuesto	91
Figura 36. Actual Programación de pagos.	93
Figura 37. Programación para Pagos Propuesto	94
Figura 38. Control de Pagos Propuesto	95
Figura 39. Seguimiento a proveedores	96
Figura 40. Control de Atención de órdenes de compra	97
Figura 41. Listado de órdenes sin atención.	97

I. INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación denominado “Propuesta de mejora en la gestión de compras para aumentar la productividad de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA”, presenta como objetivo general aumentar la productividad a través de una propuesta en la gestión de compras, ya que actualmente la gestión de compras constituye un elemento estratégico para las organizaciones, sin embargo se debe tener en cuenta que existen factores que pueden afectar a que esta actividad se desarrolle de manera efectiva, por lo que cada empresa debe permanecer en un constante análisis sobre los procesos que se llevan en la misma, para poder detectar a tiempo falencias y plantear soluciones para corregirlas.

Actualmente, la Empresa Pomalca S.A.A, presenta deficiencias en el área de compras, ya que no se atienden en el tiempo oportuno los requerimientos solicitados por los usuarios, y no se da un adecuado seguimiento y control a la gestión, ello genera problemas en las distintas áreas de la empresa porque no se les prevé los materiales que se necesitan y esas falencias repercuten en la productividad de los colaboradores, es por ello, como investigadora considero importante brindar una propuesta de mejora, ya que una eficiente gestión de compras ayudará en gran medida a aumentar la productividad, generando beneficios tales como aumento de productividad en los colaboradores, reducción de reproceso en la gestión de compras, eficiente control y seguimiento de la gestión, mayor efectividad en la gestión logística, y logro de metas propuestas.

La presente tesis está dividida en 4 capítulos: en la cual el primer capítulo se abordará la realidad problemática, trabajos previos, se desarrollarán teorías relacionadas al tema con sus definiciones conceptuales, se planteará el problema, justificación, hipótesis y objetivos del estudio. En el segundo capítulo se abordará materiales y métodos, en la cual se mencionan el tipo y diseño de investigación, población y muestra, operacionalización de variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, procedimientos de análisis de datos, aspectos éticos y criterios de rigor científico. En el tercer capítulo se presentan los resultados de la investigación obtenidos por cada instrumento, se analizan y se interpretan, asimismo, se desarrolla la propuesta de investigación, en donde se detalla los objetivos de la propuesta, cronograma de la propuesta, presupuesto para su aplicación, el beneficio, conclusiones de aplicar la propuesta. En el cuarto capítulo se brindan las conclusiones, recomendaciones de la investigación y referencias bibliográficas.

1.1. Realidad Problemática.

A Nivel Internacional

Escriva & Martinez (2014) resalta que la gestión de compras no es una actividad más en las empresas, sino que constituye un elemento estratégico, cuya finalidad consiste en buscar proveedores y adquirir los materiales necesarios para el desarrollo de una organización, garantizando el abastecimiento de las cantidades requeridas en términos de tiempo, calidad y precio con la finalidad de cubrir las necesidades.

De lo mencionado por estos autores, esta gestión tiene como principal actividad buscar fuentes de suministros, que les prevea lo que se requiera con el fin de satisfacer la demanda en el mercado, es por ello que esta gestión debe ser eficiente logrando un alto desarrollo organizacional para que la empresa logre un alto posicionamiento competitivo.

Rocha (2015) define como una actividad clave para las organizaciones, en la cual se ocupa de gestionar los insumos para su transformación en artículos terminados, contribuyendo al incremento de la rentabilidad de las organizaciones, dado que los materiales adquiridos generalmente representan entre el 40% y el 60 % del valor de las ventas de productos finales. Esto significa que las reducciones de costos relativamente pequeñas, pueden tener un mayor impacto sobre los beneficios que iguales mejoras en otras áreas de la organización.

De acuerdo con lo citado la importancia es eminente para las organizaciones, ya que abastece los insumos para satisfacer las necesidades que incurren en las distintas áreas de la empresa, además las hace competitivas y aumenta la rentabilidad para arremeter el desafío de la globalización.

Giannice (2013) afirma que los procesos logísticos en Colombia, Bogotá, constituyen en el mundo actual elementos de único valor en la competencia de las organizaciones, esto se certifica al estimar su influencia en los costos, su relación con el servicio al cliente, su valor en la confianza de las actividades, y su rol terminante respecto a los diversos valores observados por el mercado. Por todo ello se puede decir que la logística no solo se considera como una manera de gestionar materias primas, sino que también vela por la optimización de costos operativos, servicios y tiempos.

De lo citado indicó que en Colombia las actividades logísticas son consideradas como integradas, es decir, estos procesos implican diversos vínculos, también señala que una eficiente gestión logística comprende de optimizar sus costos y recursos, para que sobresalga en este mundo competitivo.

Arce (2013) presidente de ARLOG [Asociación Argentina de Logística Empresarial] expresa: que los procesos no deben ser estáticos en una organización, puesto que deben estar a la vanguardia de los cambios y nuevos modelos que surjan.

De lo mencionado se deduce que para Arce la situación actual es muy cambiante y difícil de pronosticar y más aún en cuanto al entorno económico, es por ello, que esta empresa cuida al capital humano porque de ellas depende el éxito organizacional.

Paz y Gómez (2013) de Argentina señalaron que la labor de la gestión se trata de estructurar apropiadamente las distintas áreas de la organización en cual interfieren al aprovisamiento del material y en la transferencia al consumidor.

Los autores consideran la importancia de las empresas que desean satisfacer la demanda y para ello la logística se centra sobre las actividades de la empresa, lo que incluye el buen manejo de inventarios, aprovisionamiento de los insumos, los requerimientos de compra y el control pertinente de almacén.

Bravo Carrasco (2014) Señala que el incremento de la productividad crea superación en las organizaciones, ello incluye eficacia y eficiencia en sus procesos que efectúan los colaboradores orientados a los objetivos.

Según Bravo (2014) la productividad es el resultado de las acciones de los colaboradores para conseguir los objetivos, es decir, es la relación entre el resultado de las acciones laborales y los medios que se utilizaron, se observa que el autor considera la productividad como medio para generar valor a las organizaciones.

Meneses y Sánchez (2013) de Ecuador consideran que los componentes substanciales de la gestión es el recurso humano, administrativo y operativo, [siendo el recurso operativo] la más importante para el desarrollo eficiente de las actividades.

Ambos autores por su parte enfatizan el rol del recurso humano, ya que aportan conocimiento, experiencia en las actividades y ello se refleja en los mejoramientos de

los procesos, cabe mencionar que el talento humano operativo constituye el eje primordial para el desarrollo del conjunto de actividades, pero ambos recursos están relacionados y es importante para potencializar el área de compras.

A Nivel Nacional

Según la publicación electrónica Arangurí (2015) indica que la gestión logística tiene funciones de interés para las organizaciones: provee, implementa e inspecciona la circulación y el almacenamiento eficiente de los productos entre el punto donde son creados y el punto donde son consumidos. Con el propósito de lograr que los consumidores se sientan satisfechos. Por ello en estos tiempos las empresas peruanas tienen que innovar con el fin de irrumpir en el medio y alcanzar primacía en el mercado competitivo. Por lo expresado, el interés de las empresas se centra en la eficiente gestión de los procesos logísticos.

Con lo señalado se recalca que para surgir en este mundo actual globalizado las empresas plantean sus propias estrategias para lograr satisfacer la demanda de los consumidores esto en gran medida la logística es un aspecto importante ya que supone la planificación, control de las distintas áreas que conforman una organización.

Rojas (2013) de Lima, revela que el mayor desafío que afrontamos es conseguir que la logística del país no represente un obstáculo que perjudique el modelo del progreso del Perú, también que la gestión de los procesos logísticos y la optimización de las cadenas de suministro no perjudique de ninguna manera la competitividad de las empresas peruanas.

Rojas (2013) Para Rojas lo principal es la competitividad de las empresas Peruanas y ello se logra evaluando el desempeño logístico en cada proceso y mejorar respecto al sector con el que competimos.

Según la publicación electrónica del Diario Gestión Wong (2016) señaló que el sector logístico local ha obtenido un crecimiento de 10% a 15% anual en los últimos años, pero no hay mejoras en eficiencia, con lo opinado continua diciendo que la insuficiencia de profesionales expertos ha restado competitividad en la gestión logística.

Con lo señalado para Wong que aunque haya aumentado un 5% el sector logístico local no existen mejoras en la eficiencia de las operaciones y esto es debido al

recurso humano poco especializado ya que esto genera un sobre costo para las empresas peruanas.

A Nivel Local

La Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. se dedica al cultivo de productos agrícolas considerada la más importante la caña de azúcar, así como la transformación de estos productos, la empresa también comercializa en el mercado interno y externo, por otro lado también realiza funciones complementarias a su actividad primordial.

La gestión de compras es una de las tareas más importantes dentro de la cadena de suministros, ya que asegura que la empresa tenga los mejores proveedores para proveer los requerimientos que solicitan las diferentes áreas, tales como materiales, activos fijos y servicios en el tiempo oportuno.

La Empresa Pomalca S.A.A. presenta deficiencias en el área de compras, ya que no se atienden en el tiempo oportuno los requerimientos solicitados por los usuarios y no se da un adecuado seguimiento y control a la gestión, ello genera problemas para las distintas áreas de la empresa porque no se les prevé los materiales que se necesitan y esas falencias produce que los colaboradores no ejecuten de manera eficiente su trabajo repercutiendo en su productividad, es por ello como investigadora considero importante brindar una propuesta de mejora en cuanto a la gestión compras, la cual va a permitir reducir las ineficiencias que ocurren en dicha área y dar mejores soluciones con el propósito de aumentar el nivel de productividad de los colaboradores.

1.2. Trabajos previos

A Nivel Internacional

Alzate (2017). Investigó sobre “Propuesta de mejora en el área de compras de la empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P) S.A.S”. El objetivo de la investigación fue plantear una propuesta de mejora en el área de compras de la empresa C.R.P. S.A.S, para ello la población de estudio estuvo conformada por 29 colaboradores de la empresa. Como conclusión se determinó que a través de la implementación de la propuesta de mejora del proceso de compras la empresa podrá reducir los tiempos de entrega de los materiales.

De esta investigación, el autor señala que para que un proceso de compras sea eficiente se deben reducir los tiempos en la gestión, ello servirá como guía y modelo para la ejecución del trabajo de investigación.

Molina (2015). Investigó sobre “Planificar un modelo logístico e implantarlo para optimizar la distribución de productos publicitarios en la empresa Letreros Universales S.A, Ecuador”. El objetivo de la investigación fue proponer un modelo logístico para hacer más eficiente la distribución de productos de publicidad en la empresa, para ello la población del estudio son 45 clientes y 10 trabajadores de la organización. En la investigación se concluyó que la inadecuada planificación respecto a la compra de insumos y de las rutas de transporte, perjudica el proceso productivo de la empresa, es por ello que se elaboró una propuesta de un modelo administrativo, con el fin de mejorar la distribución de los productos publicitarios en el mercado a los clientes.

La investigación realizada en Ecuador resalta la importancia de la planificación en compras de materia prima ya que ello le permite satisfacer a sus clientes y no tener problemas en el flujo del proceso productivo de la empresa. Esto a su vez permitirá tener como referencia para así poder adecuarlos a la investigación, y tener mejores resultados.

Moreno, (2014). En su investigación “Estudio de la cadena de abastecimiento del restaurante El Antojo Manabita, para generar la optimización de recursos- ciudad de Quito”. El estudio tuvo como objetivo principal la de usar adecuadamente la cadena de abastecimiento con respecto a todo lo relacionado en la gestión compras, para ello la población a estudiar es el restaurante El Antojo Manabita. En la investigación se ha podido determinar que para este macro proceso estudiado una de las partes principales son los proveedores, por lo cual, se diseñó matrices para que sea eficiente la selección de los proveedores de cada una de las empresas que venden y entregan los productos al restaurante. De esta manera se controlará que los proveedores sean confiables, entreguen productos de buena calidad, sin retrasos ni errores, como resultado se obtendrá los pedidos de cocina completos y a tiempo para la producción diaria en las instalaciones. Una buena comunicación cliente proveedor también es vital para la empresa, el correcto intercambio de la información necesaria para colaborar en la gestión de inventarios eficiente.

De esta investigación realizada en la ciudad de Quito manifiesta el papel resaltante de los proveedores en el proceso logístico de una empresa, ya que de ello depende que los

productos sean de calidad. Ello servirá para analizar si en la Empresa Agroindustrial Pomalca tiene inconvenientes con sus proveedores, ya que se considera parte importante en la gestión logística.

Parrales (2017). En su investigación “Diseño de un Manual de Procedimientos para la Gestión de Compras en Shoe Store – Guayaquil.” Se planteó como objetivo general analizar la situación actual del departamento de compras en Shoe Store en base a la falta de control y seguimiento de las actividades relacionadas a la gestión de compras., para ello la población está conformada por 3 profesionales externos y 2 integrantes del departamento de compras de Shoe Store. En la investigación se concluyó que un manual de procedimientos dentro de la gestión de compras debe ser elaborado de tal manera que sea adaptable y dinámico a las circunstancias que se presenten dentro de la empresa.

De la investigación realizada por la autora recalca la importancia del diseño de un manual de procedimientos y funciones de la gestión compras, para evitar que sean realizados de manera empírica e informal, ello ocasiona dentro del departamento de compras sobrecarga de funciones en ciertos puestos de trabajo. Esta investigación servirá como guía para evaluar si tiene bien definido el manual de funciones de compras la empresa en estudio.

Osorio (2014). En su investigación “Un modelo para la Gestión de Proveedores en el área de Compras de la Empresa Comertex SA - Bucaramanga”. Se planteó como objetivo general desarrollar un modelo de gestión para el área de compras con énfasis en los proveedores estratégicos de la Empresa Comertex SA – Bucaramanga, para ello la población está conformada por los 24 colaboradores de la empresa Comertex. En esta investigación se concluyó que es necesaria la implementación de un modelo para la gestión de proveedores, pues las etapas de selección y de evaluación de proveedores no estaban articuladas de acuerdo a las necesidades de desarrollo de proveedores para la organización.

La investigación realizada por Osorio pone énfasis en la Gestión de proveedores, lo es un proceso clave en la toma de decisiones de una empresa porque le permite seleccionar y evaluar adecuadamente a sus proveedores y negociar los mejores precios y calidad de bienes y servicios que compra, de tal forma que la organización obtenga beneficios. Esta investigación servirá como guía para evaluar si la empresa evalúa y selecciona adecuadamente a sus proveedores.

Nivel Nacional

Melgar (2017). En su investigación “La Gestión de Compras para mejorar la calidad de servicio en la empresa Segem S.A.C., Lima, 2017”. Se planteó como objetivo principal determinar como la gestión de compras mejora la calidad de servicio de la empresa SEGEM S.A.C, para ello se define la población y muestra como los servicios prestados durante 12 meses en la empresa SEGEM S.A.C. En la investigación se concluyó que se debe continuar con una buena selección de los proveedores analizando cada uno de los aspectos que requiere la empresa, evaluando a los proveedores y a la vez siguiendo al proveedor y a la compra para poder realizar el trabajo satisfaciendo al cliente.

Esta investigación resalta la importancia de la selección a proveedores ya que la idea es realizar una apropiada selección antes de efectuar alguna compra, de lo contrario esto nos implicaría una mala la decisión, o una errónea evaluación respecto al proveedor. La idea principal de esto es descartar proveedores de una forma efectiva, hacer seguimientos y controles a los servicios que nos brindan los proveedores.

Espino (2016) Investigó sobre: “Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos”. La investigación tuvo como objetivo general plantear una propuesta en la gestión compras para aumentar la productividad de la empresa ubicada en Lima, para ello se trabajó con una población y muestra de 12 colaboradores de la empresa. En la investigación, se concluyó que la mayoría de empresas tienen dificultades en la gestión de compras, ya que enfrentan deficiencias en cuanto a sobrecostos en los productos, deficiencia en los procesos ocasionando demora, disminución de la productividad y en la demanda de clientes atendida, con ello se determina que plantear una propuesta para la gestión compra produce beneficios y aumento en la productividad de la empresa.

De la investigación realizada por Espino se recalca que muchas organizaciones tienen una deficiente gestión compras que conlleva a una baja productividad laboral, para ello en la investigación se creó conveniente realizar un diagnóstico y elaborar la propuesta de mejora. Esta investigación servirá como guía en el diagnóstico de la gestión compras actual de la empresa en estudio e identificar los inconvenientes existentes.

Corcuera Aguilar (2016). En su investigación “Efecto que tiene la gestión logística en la rentabilidad de la empresa Interamericana Trujillo S.A”. El estudio tuvo como

principal objetivo determinar la incidencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa, para ello la población y muestra objetivo del estudio es la empresa Interamericana Trujillo S.A. En la investigación se determinó que una adecuada gestión logística tiene un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa, esto es debido a un control eficiente de inventarios, ya que ello interfiere de manera directa a la gestión logística, para ello se recomienda evaluar el comportamiento de las ventas e inventarios de manera mensual con los indicadores logísticos para generar estrategias de marketing con anticipación e incrementar sus ventas.

En esta investigación realizada por Corcuera recalca que en la gestión logística se debe hacer periódicamente un control de inventarios con el fin de incrementar la rentabilidad de la empresa. Esto servirá de apoyo para encaminar esta investigación.

Castañeda & Díaz (2016). En su tesis “Propuesta de Mejora en el proceso de Gestión de Compras, para incrementar la productividad en la Empresa Agroindustrial Casa Grande S.A.” Tuvo como objetivo principal Mejorar la productividad en la empresa Agroindustrial Casa Grande S.A, con la propuesta de mejora del proceso de compras, para ello la población de estudio esta conformada por los colaboradores de la empresa, de los cuales se obtuvo una muestra de todos los colaboradores del área de compras de la planta de producción de azúcar. En la investigación se concluyó que las causas que repercuten en la baja productividad de la empresa son pérdida de tiempo en procesos obsoletos y la existencia de muchos niveles para aprobación de las órdenes de compras, ello permitió aplicar propuestas generadas a alcanzar e integrar de manera efectiva en el área de compras, producción, mantenimiento y calidad; lo cual permiten la mejora y recuperación de la rentabilidad de la Empresa Casa Grande S.A.

Esta investigación efectuada por Castañeda & Díaz indican que los procesos deben estar bien definidos y establecidos, con el fin de que no exista reproceso o procesos obsoletos, asimismo se resalta la simplificación de procesos, siendo esto un factor determinante para optimizar el tiempo.

Flores (2014) Investigó sobre: “La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana”. El estudio tuvo como objetivo principal determinar la incidencia de la gestión logística en la rentabilidad de las empresas dedicadas al sector

minero, para ello la población estuvo conformada por 8 empresas dedicadas al sector minero de Lima, siendo un total de 500 personas, de los cuales se obtuvo una muestra de 48 personas. En la investigación se determina que debido a que las empresas no identifican claramente los procesos hace ineficiente la gestión de compras ello provoca que los usuarios efectúen requerimientos no necesarios con lo cual repercute deficientemente en la rentabilidad de la empresa.

De la investigación realizada por Flores rescata lo imprescindible que es tener claro los procesos en la gestión compras para evitar requerimientos innecesarios y por ende perjudique a la rentabilidad económica de la empresa. Esta investigación servirá para analizar detalladamente los procesos en la gestión compras y verificar si tiene un impacto deficiente en la rentabilidad económica de la Empresa Agroindustrial Pomalca.

Lupu y Marizet (2014) realizaron una investigación de un “Plan de mejora para la gestión logística en la empresa constructora Jordan S.R.L. de Tumbes”. El estudio se planteó como principal objetivo mejorar la gestión logística a través de un plan de mejora para la empresa, para ello la población en estudio son empresas constructoras de Tumbes, de los cuales se obtuvo una muestra siendo la empresa Constructora JORDAN S.R.L. En la investigación se concluyó que es imprescindible efectuar un plan que mejore la gestión logística de la empresa basada en dos factores imprescindibles: los proveedores y el control eficiente de materiales.

Esta investigación realizada por Lupu y Marizet permite observar cómo las empresas constructoras consideran dos criterios para mejorar su gestión logística como la selección de proveedores con el fin de reducir costos y el adecuado control de materiales en obra. Esta investigación servirá de aporte para el plan de mejora de la gestión logística.

A Nivel Local

Hernández & Paz (2016). Investigó sobre “Mejora de la gestión logística de la empresa metal Lambayeque E.I.R.L. para exportar directamente máquinas despulpadoras de café al mercado de Ecuador – Chiclayo, 2015 – 2016.” La investigación tuvo como objetivo general determinar la gestión logística que permitirá que la empresa logre la exportación directa de máquinas despulpadoras de café al mercado de Ecuador, para ello se trabajó con dos poblaciones, la primera está conformada por el personal de la empresa Metal Lambayeque E.I.R.L., y la segunda por las empresas exportadoras de máquinas

despulpadoras de café que se encuentren en el mercado nacional, de los cuales se obtuvo una muestra de 25 trabajadores que actualmente laboran en la empresa distribuidos en las diferentes áreas que conforman dicha organización y 16 empresas registradas exportadoras de máquinas despulpadoras de café. En la investigación se concluye que la empresa Metal Lambayeque tiene una Gestión Logística deficiente en todas las estaciones de sus procesos, desde el abastecimiento de insumos hasta finalizar con la distribución de productos terminados, con constantes cuellos de botella, redundancia de procedimientos cuando son mal hechos, mala comunicación entre áreas, desorden en el control de inventario, entre otros factores que dificultan el desarrollo empresarial de esta organización, es por ello Se recomienda mejorar la Gestión Logística mediante la reestructuración interna de la empresa, en cada área y en cada proceso, mediante capacitación del personal, visitar constantemente a los clientes como servicio postventa.

La adquisición de material, implica manejar el inventario, acuerdos y rendimiento de proveedores, también trata sobre cómo manejar los pagos a proveedores, cuando recibir, verificar y transportar. En cuanto a distribución ello incluye la gestión de pedidos, almacenaje y transporte, también se incluye la recepción de pedidos de clientes y facturación del producto una vez que se haya recibido. Este paso implica la gestión de los inventarios terminados, los bienes, el transporte, los ciclos de vida del producto y los requisitos de importación y exportación.

Arrascue Torres (2015) En su tesis de “Evaluación de los procesos logísticos en las tiendas C&H INVERSIONES”. El estudio tuvo como principal objetivo evaluar el proceso logístico de las tiendas C&H INVERSIONES, para ello la población y muestra del estudio es el total de trabajadores de las tiendas C&H INVERSIONES, actualmente cuenta con 10 trabajadores activos. En la investigación se determinó que el proceso logístico de las tiendas C&H INVERSIONES no cuenta con una planeación que le permita utilizar sus recursos eficientemente lo que estaría generando altos costos para la empresa, por lo tanto, se planteó como propuesta de mejora la aplicación de la estrategia 5S que permitirá eliminar los obstáculos que impiden un trabajo. Asimismo se diseñó un nuevo proceso logístico para la empresa C&H INVERSIONES que beneficiará con la reducción de tiempos, menos costos, mayores ingresos y el uso más eficiente de recursos.

En esta investigación realizada por Arrascue destaca la ineficiencia en sus procesos logísticos resaltando la más importante que no cuenta con una planeación lo que genera

que sus recursos no sean utilizados eficientemente. Esta investigación servirá para identificar y analizar la planeación en cuanto a sus procesos logísticos de la empresa Agroindustrial Pomalca.

Orozco Cardozo (2015). En su tesis: “Plan de mejora para aumentar la productividad en el área de producción de la empresa Confecciones deportivas todo Sport-Chiclayo”. Como objetivo principal se planteo diseñar un plan que mejore el area de produccion con el fin de incrementar la productividad de la empresa, para ello la poblacion de estudio esta conformada por todos los colaboradores de la empresa, de los cuales se obtuvo una muestra de todos los colaboradores del área de producción. En la investigación se concluyó que el factor de mayor incidencia en la producción de la empresa es el recurso humano, y la empresa en estudio su personal no está siendo eficiente al ejecutar su trabajo, no muestra compromiso con los objetivos, debido a la falta de capacitación al personal como al celo en el cumplimiento de sus funciones lo que no permite un trabajo en equipo.

Esta investigación efectuada por Orozco se resalta que el recurso humano es un medio para incrementar la productividad, y es por ello que se considera que toda organización debe brindar capacitaciones, ya que consigo trae beneficios que puedan ayudar a la toma de decisiones y no solo potenciará a la productividad y la mejora continua, sino también al desempeño personal.

Díaz Caruajulca (2015). En su investigación de una “Propuesta de un sistema logístico para las empresas fabricantes de King Kong en la ciudad de Lambayeque”. El estudio tuvo como principal objetivo efectuar una propuesta en la gestión logística de las organizaciones de la ciudad de Lambayeque que se dedican a fabricar King Kong, para ello la población objetivo del estudio es 5000 distribuidores (fabricantes), de los cuales se obtuvo una muestra de 357 fabricantes. En la investigación se determinó que se debería brindar capacitaciones a los distribuidores con el objetivo que realicen la distribución de acuerdo a las metas planteadas.

Esta investigación realizada por Díaz determina la importancia de capacitar continuamente a los distribuidores a fin de que sean efectivos en sus actividades, esta capacitación debe presentar un enfoque integral y sistémico que les brinde nuevas herramientas que permitan aplicar y tomar decisiones con pleno conocimiento, a su vez servirá como aporte para la investigación.

Guarachi Coronel (2014) En su tesis de una “Propuesta de mejora de la gestión del proceso logístico en el hospital nacional Almanzor Aguinaga Asenjo de EsSalud – Chiclayo, Perú”. La investigación se planteó como principal objetivo plantear una propuesta de la gestión logístico, para ello la población objetivo del estudio son asegurados en Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo siendo un total de 337 122, de los cuales se obtuvo una muestra de 384 asegurados. En la investigación se determinó que la unidad de programación realiza una actividad principal que es de cubrir las necesidades de las diferentes áreas, ya que de ello depende que no se genere desabastecimiento de materiales ni generar sobre stock. Es inapropiado el proceso aplicado actualmente en el hospital, pues la planificación operativa de toda la institución debe realizarse a través de la elaboración de un presupuesto en el que participen todas las dependencias.

En esta investigación realizada por Guarachí detalla la manera de que una empresa debe tener en cuenta la estimación de necesidades de recursos para no provocar desabastecimiento, este aspecto debe considerar toda empresa en su proceso logístico. Esta investigación servirá para evaluar si en la función compras existe ineficiencias en cuanto a los requerimientos de las diferentes áreas.

Paz Ruiz (2015) Investigó sobre “Optimización de los procesos logístico y comercial de una importadora Rivera Pharma E.I.R.L – Chiclayo”. El estudio tuvo como principal objetivo hacer más eficientes los procesos administrativos de la logística y también aumentar el nivel de ventas de la empresa, para ello la población objetivo de estudio es la empresa Distribuidora Rivera Pharma, de los cuales se obtuvo una muestra de 14 personas colaboradores de la empresa. En la investigación se propuso un plan de mejora estableciendo aspectos que la empresa debe tener en cuenta en cuanto a la contratación del personal, la evaluación crediticia, asimismo la continua evaluación de los colaboradores a través de un sistema implementado, con el fin de que la organización supere esas ineficiencias y generar mejoras en sus procesos enfocado en resultados óptimos para la organización.

Esta investigación resalta lo necesario que son los procesos administrativos de logística en una empresa, ya que basa su gestión sobre los sistemas de logística con el propósito de controlar dichos sistemas. Esto en gran medida servirá como guía para encaminar la ejecución de la investigación.

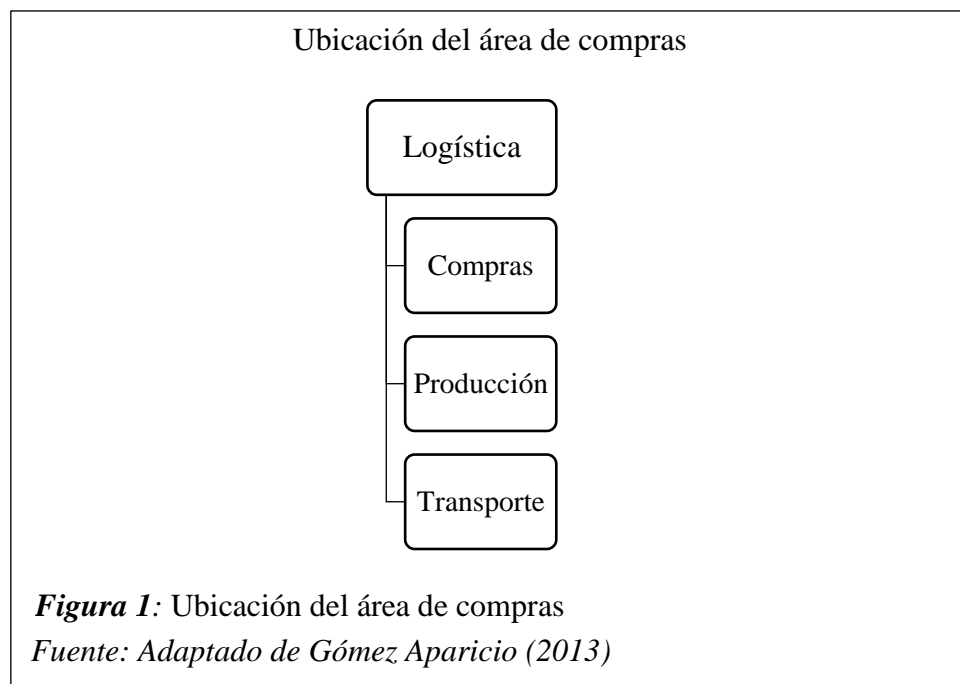
1.3. Teorías Relacionadas al Tema.

1.3.1. La Logística como Fuente de Ventajas Competitivas.

Según Gómez Aparicio (2013) describe que “la gestión logística regula las acciones principales, y contribuye un ahorro importante de todos los recursos de la compañía al ejercer sobre los costes y sobre el valor general de la compañía. Cada organización cuenta con atributos, conocimientos y recursos, ese proceso convierte tales recursos que su competencia directa escasea, en una ventaja competitiva, y esto ocurre cuando sus clientes lo distinguen”. (p.10)

Recapitulando se destacan dos primacías competitivas:

- a. La disminución del coste: Este elemento es fundamental, porque estipula a que la empresa reduzca sus precios de venta.
- b. La reducción del tiempo: Este elemento se centraliza en la disminución del tiempo en los procesos desde que inicia (aprovisionamiento, almacenaje, fabricación, y distribución) hasta su terminación con la entrega al cliente.



1.3.2. La Gestión Compras.

Gómez (2013), define que la gestión de compras es el área que se encarga de adquirir la materia prima, con los requerimientos necesarios en cuanto a la cantidad, calidad y precio, estando a la disponibilidad de la organización en el tiempo solicitado. También esta área se ocupa de recibir lo que otras áreas de la

empresa solicitan en cuanto a materiales, de buscar a los que proveerán la materia prima y de ejecutar gestiones pertinentes para que lleguen a los inventarios de la organización.

Leenders (2011) por su parte considera que la gestión de compras se encarga de proveer los productos solicitados por las distintas áreas de la empresa, considerando plazos de entrega, calidad y cantidad de los productos requeridos.

1.3.2.1. Características de la Gestión de Compras

Según (Leenders, 2011) la gestión de compras tiene las siguientes características:

1.3.2.1.1. Planificación

De acuerdo con Leenders (2011) la planificación ayudará que la organización alcance sus objetivos estratégicos, además de ello se evalúan precios competitivos en el mercado de esta manera aumentará la productividad de la organización, la planificación debe ser continua, es decir diariamente se tienen que coordinar las actividades considerando el presupuesto con lo que cuenta la empresa, esta planificación inicia desde identificar una necesidad de compra, se identifican los materiales y la cantidad que se necesita comprar, luego se verifica en almacén si dispone del producto requerido, de lo contrario se repone el bien solicitado.

1.3.2.1.2. Selección de Proveedores

Leenders (2011) el área de compras tiene como tarea evaluar y seleccionar a los proveedores, para ello es importante saber quiénes son los que nos proporcionaran la materia prima, con la finalidad de buscar mejores opciones, después de evaluar cuál será el posible proveedor, es indispensable tener información que contenga aspectos como se indica.

- a) Los estándares de calidad.
- b) control de la calidad.
- c) Confianza.

- d) Condiciones de pago.
- e) Tiempo de entrega.

Por otro lado Mora (2010) indica que el principal objetivo es lograr que los procesos de la gestión sean eficientes y con ello hacer que el cliente este satisfecho; sin embargo se presentan otros aspectos que considerar.

- a) Medir el desempeño
- b) Hacer efectiva la gestion de la cadena de suministros
- c) Evaluar el nivel de productividad

1.3.2.1.3. Seguimiento y Control.

Para Leenders (2011) la tarea de la gestión compra no concluye por medio de un contrato sino que la empresa debe efectuar un seguimiento y control minucioso de los procesos y lo más importante a los proveedores, constatando el plazo de entrega y la cantidad y calidad de los materiales requeridos, y el ingreso al almacen de la empresa, con el propósito de evaluar el cumplimiento de los pedidos y si se presentan demoras pues poder corregirlas a tiempo.

1.3.2.2. Objetivos de la Gestión Compras

Según los autores Rojas, Guisao & Cano (2011) los principales objetivos es determinar que materiales o productos se debe restituir, también la cantidad que debe de comprar, otro aspecto es el tiempo que se realizará el pedido y el lugar en el que se situará el producto.

Por otro lado, Gómez (2013) destaca que para alcanzar los objetivos mencionados es importante la toma de decisiones de acuerdo:

- a) Detalles de los productos a obtener. Dependiendo al tipo de producto por ejemplo si son estándares se debe establecer reglas concisas, de lo contrario se otorga a los responsables de efectuar las especificaciones requeridas para su obtención.

- b) De acuerdo con lo que solicitan y las órdenes de compra se deben especificar las autorizaciones.
- c) Inspección de calidad, en la cual se evalúa la capacidad de los proveedores en cuanto a la calidad solicitada de los suministros, también se corrobora los estándares de calidad y el cumplimiento con la entrega del producto en el tiempo establecido.

1.3.2.3. Actividades de la Gestión Compras

Para Rojas, Guisao & Cano (2011) consideran relevantes las siguientes actividades de la función compras. (p.28)

- a) Análisis del mercado.
- b) Evaluación y selección de los proveedores.
- c) Gestión de calidad de la compra, incluye empaquetado, presentación, etc que suelen ser dictaminadas por un departamento de marketing.
- d) Analizar los precios más económicos.
- e) Determinar los plazos y las condiciones de entrega.
- f) Seguimiento de las operaciones realizadas en todos los acuerdos y condiciones establecidos con el proveedor.
- g) Vender los productos antiguos.
- h) Control de calidad.

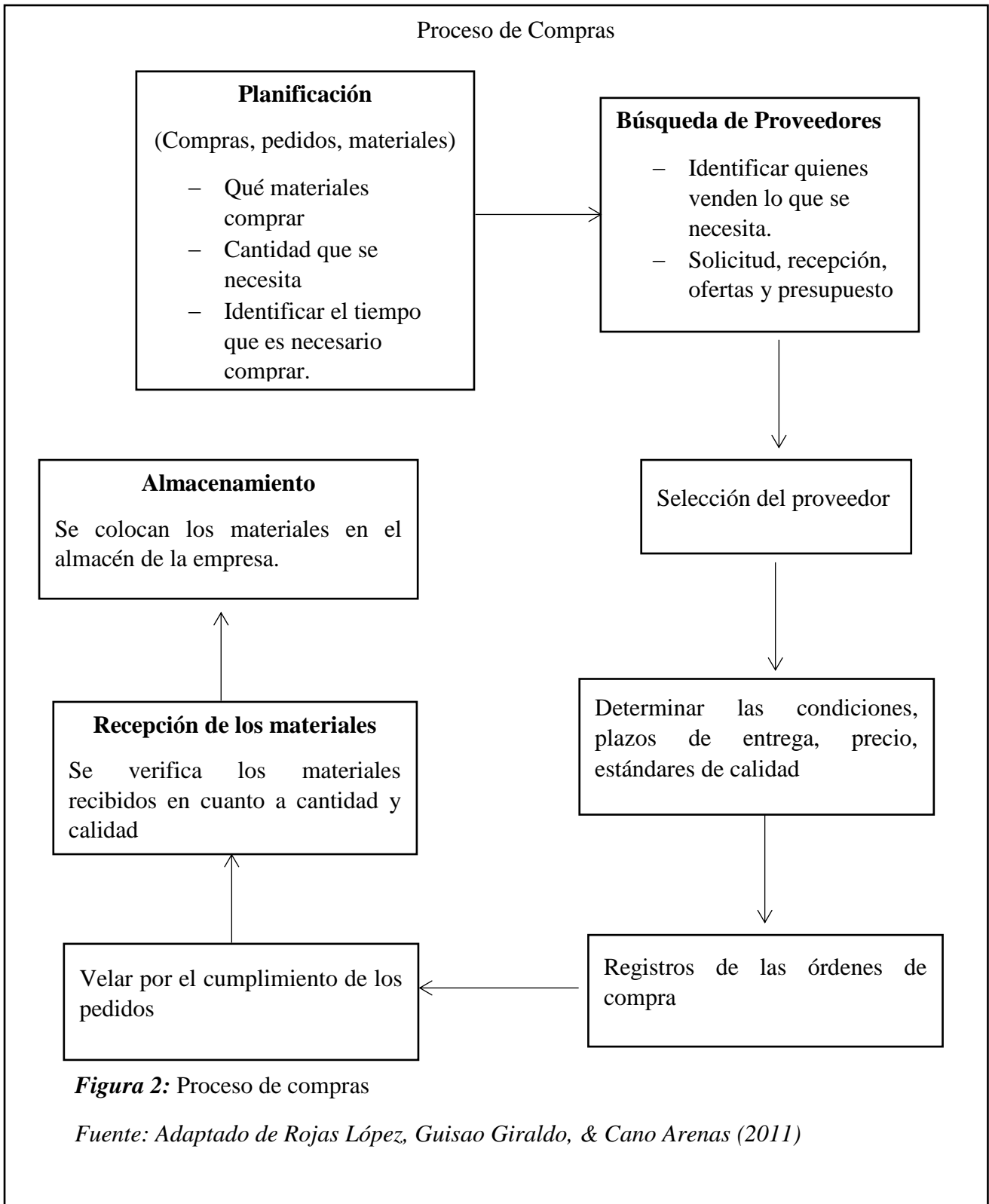
1.3.2.4. Responsabilidades de la Gestión Compras

Para Rojas, Guisao & Cano (2011) destacan estas principales responsabilidades que corresponden a la gestión compras (p.28)

- a) Asegurar el material solicitado con el fin de que la materia prima se transforme en un producto terminado.
- b) Proveer los productos con el nivel de calidad requerida
- c) Conseguir los materiales que se necesitan a un coste total bajo lo más factible que se pueda y cumplir con los plazos de entrega solicitados.

1.3.2.5. Proceso de Compra

Rojas López, Guisao Giraldo, & Cano Arenas (2011) establece el siguiente proceso de compra, según se muestra en la figura 2:



1.3.2.6. Sistema de compra

Según Gómez (2013) presenta el siguiente modelo del sistema de compra que considera que toda organización organizada debe tener. (p. 54)

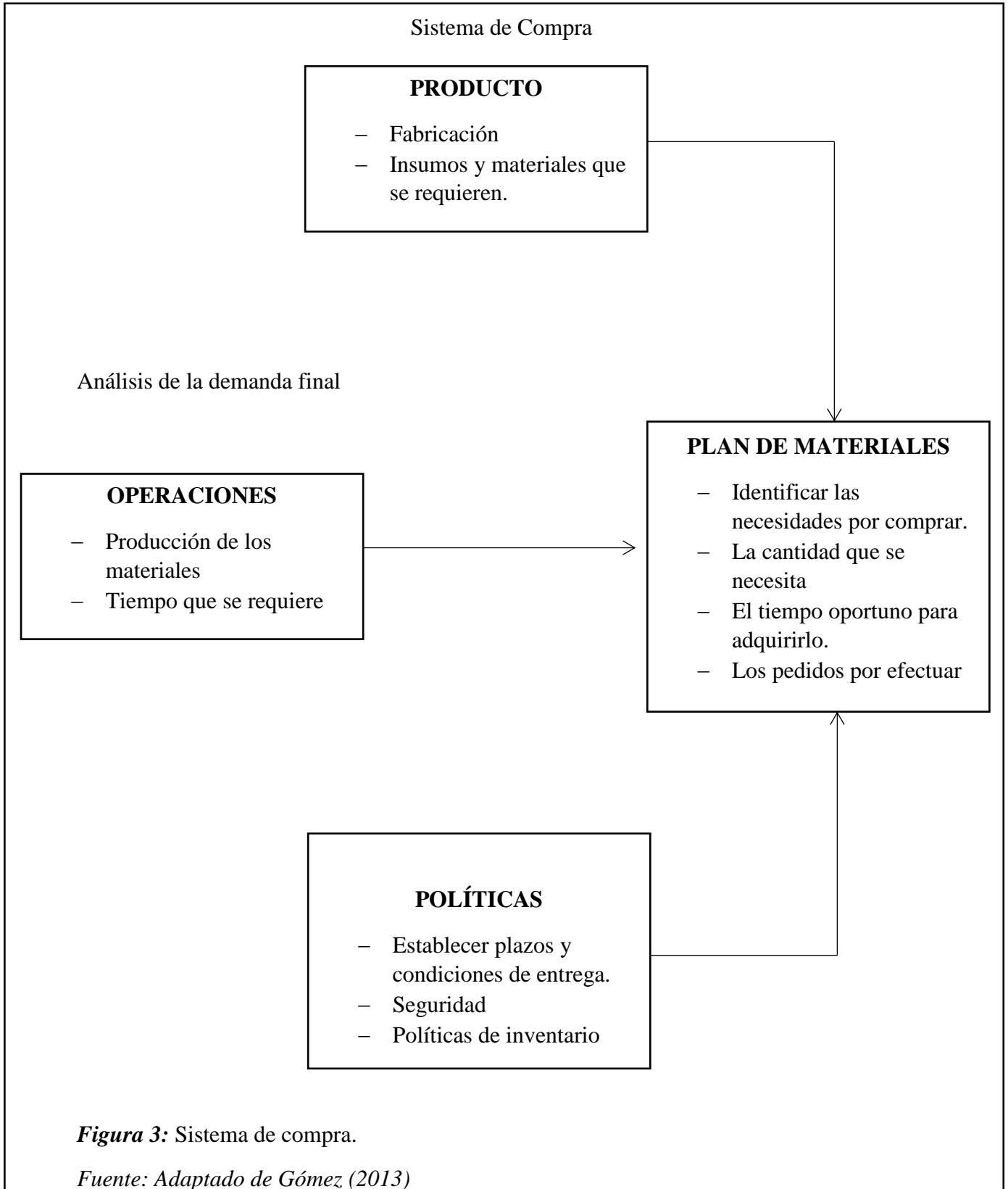


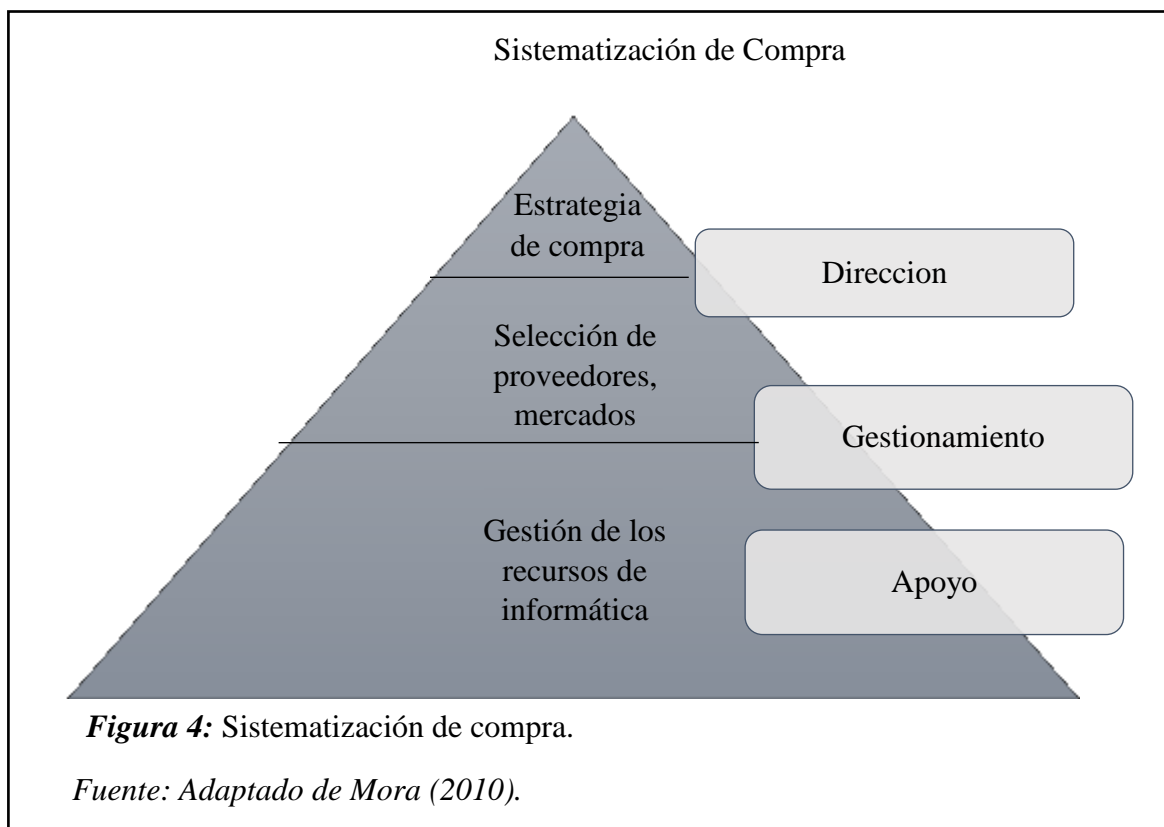
Figura 3: Sistema de compra.

Fuente: Adaptado de Gómez (2013)

1.3.2.6.1. Criterios de Sistematización de compras

Según indica Mora (2010), en el sistema de compra prevalecen criterios imprescindibles.

- a) Dirección: la organización se enfoca en definir su estrategia de compra.
- b) Gestionamientos: En este aspecto entra a tallar la selección de los proveedores, el proceso de las actividades y su gestionamiento.
- c) Apoyo: La empresa se tiene que aprovechar sus recursos, utilizar nuevas herramientas y tecnología y buen manejo de comunicación.



1.3.3. Productividad.

Chiavenato (2007) resalta que la productividad es la relación entre el resultado de una actividad y los medios utilizados para alcanzar los objetivos, asimismo mide la eficiencia del logro de los objetivos, entendiéndose eficiencia como el cumplimiento de las metas utilizando adecuadamente los recursos.

Por otro lado Heizer (2007) define que la productividad es la relación entre los bienes y servicios y los recursos utilizados (insumos, mano de obra, capital), para obtener bienes y servicios se requiere ser eficientes en la transformación de tales recursos ello añadirá valor agregado a los bienes y servicios que se entregan. Es importante que la organización efectúe un ciclo de retroalimentación ya que inspecciona los procesos y su desempeño en relación con un plan o un estándar. Asimismo, determina el nivel de satisfacción del consumidor y envía señales a quienes controlan las entradas y el proceso.

1.3.3.1. Dimensiones de la Productividad

Según Chiavenato (2007) existen dimensiones cruciales que evalúa el desempeño de las funciones, relacionadas con la productividad.

1.3.3.1.1. Eficiencia

Chiavenato (2007), define la eficiencia como lograr las metas u objetivos optimizando los recursos, a grosso modo se refiere a la relación entre los recursos utilizados y los resultados logrados. Para las empresas su objetivo es lograr metas, es por ello que la eficiencia representa una cualidad importante que los colaboradores deben desarrollar.

Por consiguiente, la eficiencia comprende criterios como resolver problemas, disminuir costos, lograr tareas en el menor tiempo posible, capacitaciones frecuentes a los miembros de la empresa con el fin de cumplir los objetivos propuestos.

La eficiencia está relacionada con la productividad, ya que la eficiencia toma en cuenta la cantidad y la calidad a diferencia de la productividad que únicamente se centra en la cantidad y no toma en cuenta criterios mencionados.

1.3.3.1.2. Eficacia

Según indica Chiavenato (2007), la eficacia es lograr el efecto deseado, es decir hacer las cosas correctamente, está orientado a los resultados, quiere decir lograr las metas y generar valor. Responde a la pregunta ¿qué se debería hacer?, el cual

busca identificar para qué se hacen las cosas y los resultados que se desean obtener, la eficacia permite tener en claro a lo que se debería dar importancia o prioridad al momento en que se defina estrategia.

En síntesis la eficacia se trata de hacer las actividades bien maximizando los recursos enfocados al logro de las metas establecidas.

1.3.3.1.3. Efectividad

Chiavenato (2007), menciona que la efectividad es la capacidad de lograr el resultado propuesto, es decir es la relación entre los resultados alcanzados y los resultados propuestos. La efectividad está relacionada con eficacia y eficiencia, ya que estos terminados están enfocados en el logro de objetivos, pero cabe recalcar que eficiencia está orientada a lo mismo pero optimizando recursos.

1.3.3.2. Factores organizacionales que inciden en la Productividad.

1.3.3.2.1. Cultura Organizacional

Según indica Correa (2009), “la cultura organizacional hace referencia a los valores, creencias que tienen los colaboradores de una organización e influye en el comportamiento de los miembros ya que a mayor identificación de los valores en gran medida el compromiso del recurso humano será mejor y con ello será menor la rotación del personal y ausentismo, es por ello que los colaboradores necesitan adquirir conocimientos y patrones de conducta”. (p.14)

1.3.3.2.2. Clima Organizacional

Para Cipriano & Gonzales (2014) define al clima organizacional como el ambiente en la cual el individuo efectúa sus funciones laborales, es decir son percepciones del medio laboral, dicho ambiente influye en la conducta de los miembros de la organización.

1.3.3.2.3. Liderazgo

Para Cipriano & Gonzales (2014) la capacidad de liderazgo determina el éxito de una empresa, un buen líder desempeña un papel importante dentro de la organización ya que son los inspiradores y motivadores para que los integrantes logren sus objetivos. Un líder desarrolla características tales como motivación, comunicativo, entusiasmo, capacidad innovadora, rescatando también trabajo en equipo; esta habilidad implica que un buen líder debe crear un buen ambiente laboral y capacidad de interacción entre los miembros del equipo con el fin que se alcancen los objetivos que tiene la empresa.

1.3.3.3. Cómo mejorar la productividad

Para Chiavenato (2007) identificar el recurso humano adecuado aporta en gran medida al aumento de la productividad, siendo considerada un aspecto imprescindible en los procesos, sin embargo para que tales procesos sean eficientes se deben considerar aspectos como plantear estrategias de motivación continua, programas de capacitaciones, trabajo en equipo y con ello condiciones favorables de trabajo, todo lo mencionado contribuye al aumento de la productividad.

La tecnología es un aspecto importante para incrementar la productividad, Cipriano & Gonzales (2014) indica que para que las empresas sean competitivas en el mercado tiene que tener en cuenta un factor en sus procesos que es la tecnología, para lograr una ventaja competitiva las empresas deben establecerse estrategias para que puedan realizar sus funciones con la tecnología apropiada.

1.3.3.4. Importancia de Incrementar la Productividad

Bain (1985) Resalta que el incremento de la productividad produce beneficios ya que en gran parte es esencial en la consecución de las metas nacionales, comerciales o personales. Entre estos beneficios destaca el dominio público: es permisible producir más en el futuro, optimizando los recursos, y el nivel de vida puede aumentarse. Desde la perspectiva nacional, el incremento de la productividad es la forma de extender el

auténtico recurso nacional. El uso eficiente de los recursos apoya a la conservación de los recursos escasos. El continuo incremento de la productividad es la solución para que los países afronten dificultades angustiosas como el aumento de los precios, el índice de desempleo, una balanza comercial deficitaria y una paridad monetaria cambiante.

En la perspectiva en los negocios, los aumentos en la productividad conllevan a un servicio que muestra mayor importancia por los consumidores, a un mayor flujo de efectivo, a un mejor rendimiento sobre los activos y a mayores utilidades. Asimismo el incremento de las utilidades conlleva a tener capital que se invierta en la expansión del mercado y en la capacidad de generar empleos. Por tal sentido se deduce que el aumento de la productividad hace que la organización sea competitiva en el mercado.

1.4. Formulación del Problema.

¿De qué manera la elaboración de una propuesta de mejora en la gestión de compras aumentará la productividad de la empresa agroindustrial Pomalca S.A.A 2018?

1.5. Justificación e Importancia del estudio.

En la actualidad diversos aportes a nivel internacional aseguran que la gestión de compras son la clave para alcanzar el éxito empresarial, ya que vela por la eficacia de sus procesos dentro de una organización y coordina la utilización de recursos, buscando la reducción de costos; es por ello que se considera fundamental que cualquier empresa tenga siempre claro sus procesos y sobre todo el manejo eficiente, esto es lo que las hace más competitivas.

La presente investigación, se justifica porque hoy en día muchas empresas peruanas plantean sus propias estrategias para lograr satisfacer la demanda de los consumidores esto en gran medida la gestión compras son una parte esencial de la gestión logística, ya que una eficaz gestión en las compras ofrece un adecuado control en los costos y corrobora los estándares de calidad de los productos, se pretende aportar de alguna manera con la mejora de la empresa en cuanto a sus procesos de compras, por ende, elaborar eficientemente una adecuada gestión compras es muy imprescindible para las organizaciones.

1.5.1. Justificación Teórica

La investigación a realizar tiene como fundamento bases teóricas de Leenders (2011), para su variable gestión de compras, quien proporciona las características que deben tener las empresas en cuenta para una adecuada gestión de compras; que serán utilizados como dimensiones en el desarrollo de la investigación, asimismo la variable productividad considera la base teórica de Chiavenato (2007) del cual hace de manifiesto (03) dimensiones que se utilizarán en la investigación. Esas teorías servirán como aporte para el desarrollo de la propuesta que se plantea mejorar la gestión de compras, así como también aumentar la productividad.

1.5.2. Justificación Social

Con la propuesta de mejora en la gestión compras será un aporte beneficioso para la empresa de estudio, ya que le permitirá cumplir sus objetivos de su plan estratégico y aumentar la productividad, para poder mantener competitividad en el mercado.

Por consiguiente, esta investigación pretende ampliar y fortalecer los conocimientos en el área del problema (objetivo de estudio) a fin de proponer: alternativas de solución como; la implantación de una propuesta de mejora en la gestión compras y ser considerado como una alternativa de mejora para otras empresas de la región de Lambayeque. Esto permitirá encaminar todos los esfuerzos a mejorar los niveles de investigación, coordinación y análisis.

1.5.3. Justificación Metodológica

La investigación es tipo descriptiva, ya que se analizará las variables, y propositiva porque se establecerá propuesta de mejora en la gestión compras para aumentar la productividad de la empresa de estudio. El cuestionario es el instrumento que se utilizará es con el objetivo de reunir información de las variables de estudio gestión compras, de la misma manera se recopilará información de la variable productividad a través de la encuesta. Para fines del proyecto se utilizará el método deductivo se pretende llegar a las conclusiones de la investigación.

1.6. Hipótesis.

Si se aplica la propuesta de mejora en la gestión compras aumentará la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

1.7. Objetivos.

1.7.1. Objetivo General.

Elaborar una propuesta de mejora en la gestión compras, para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

1.7.2. Objetivos Específicos.

- a) Diagnosticar el actual proceso de compras de la empresa agroindustrial Pomalca S.A.A.
- b) Determinar el nivel de productividad de los colaboradores de la empresa agroindustrial Pomalca S.A.A.
- c) Diseñar un plan de mejora en la gestión compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

CAPITULO II: MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo Y Diseño De Investigación.

2.1.1. Tipo De Investigación.

Según Méndez (2011) “la investigación descriptiva reúne los resultados de la observación y permite al investigador a exponer los hechos que ocurren” (p138). Este tipo de investigación describe la realidad problemática de la empresa en estudio en un lapso determinado.

Méndez (2011), menciona que “la investigación propositiva es un proceso, en la cual utiliza procedimientos con el fin de diagnosticar y llegar a resolver el problema detectado” (p40). El objetivo de este proyecto es brindar propuestas que mejoren la gestión compra de la Empresa Agroindustrial Pomalca.

2.1.2. Diseño De Investigación.

La presente investigación será de carácter no experimental cuantitativa, debido a que las variables en estudio: gestión compras y productividad no serán manipuladas, se examinará de manera natural durante la investigación.

M ——— O ——— P

Dónde:

M: muestra de estudio.

O: Información recolectada.

P: propuesta de mejora en la gestión compras.

2.2. Población y Muestra.

2.2.1. Población.

Según Moreno (2013) explica que la población se refiere al total de un fenómeno de estudio ello incluye individuos u objetos que tienen rasgos observables que servirán para la investigación durante un tiempo determinado.

La población de objeto de estudio será representada por los 20 colaboradores del área de logística de la empresa Agroindustrial Pomalca. S.A.A.-2018.

2.3. Variables, operacionalización.

2.3.1. Variables.

Variable Independiente.

Gestión Compras

Leenders (2011) por su parte considera que la gestión compras se encarga de proveer los productos solicitados por las distintas áreas de la empresa, considerando plazos de entrega, calidad y cantidad de los productos requeridos.

Variable Dependiente

Productividad

Chiavenato (2007) resalta que la productividad es la relación entre el resultado de una actividad y los medios utilizados para alcanzar los objetivos, asimismo mide la eficiencia del logro de los objetivos, entendiéndose eficiencia como el cumplimiento de las metas utilizando adecuadamente los recursos.

2.3.2. Operacionalización de variables

Tabla 1

Variable gestión compras

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumento
Gestión Compra	1. Planificación	1.1. Cantidad de compra	¿Se compra la cantidad de materiales requeridos de acuerdo a los programas previstos?	Encuesta/ cuestionario
		1.2. Tiempo	¿Se responde a los requerimientos de los usuarios en el tiempo oportuno?	
		1.3. Sistema presupuestario	¿Se trabaja en base a un presupuesto establecido?	
	2. Selección de proveedores	2.1. Información	¿Se considera la información brindada por los proveedores para la toma de decisiones?	
		2.2. Evaluación	¿Se fijan criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra?	
		2.3. Métodos	¿Existen métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor?	
	3. Seguimiento y control	3.1. Entrega	¿La entrega del producto se efectúa en el tiempo establecido?	
		3.2. Calidad	¿Se verifica que los productos cumplan con los estándares de calidad requeridos por la empresa?	
		3.3. Verificación	¿Se lleva a cabo una verificación del producto recibido en relación con la orden de compra?	
3.4. Software		¿Se lleva a cabo el control y seguimiento del proceso de compras a través de un sistema (software)?		

Adaptado de Leenders (2011)

Tabla 2

Variable productividad.

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumento
Productividad	1. Eficiencia	1.1. Recursos	Optimiza el uso de recursos al desarrollar su trabajo	Encuesta/ cuestionario
		1.2. Medios	Cuenta con los medios para resolver problemas.	
		1.3. Tiempo	Culmina sus labores en el tiempo establecido.	
		1.4. Capacitación	Recibe capacitaciones que le permitan mejorar su desempeño.	
	2. Eficacia	2.1. Cosas correctas	Procura hacer las cosas correctas en su puesto de trabajo.	
		2.2. Calidad	Toma más importancia a la calidad que a la cantidad del producto.	
		2.3. Generar valor	Su trabajo genera valor a la empresa	
	3. Efectividad	3.1. Objetivos	Ha logrado cumplir satisfactoriamente los objetivos propuestos.	
		3.2. Resultados	Los resultados logrados son los esperados.	

Adaptado de Chiavenato (2007)

2.4. Técnicas de recolección de datos, validez y confiabilidad.

Para Méndez Álvarez (2011) “la encuesta da a conocer mediante los resultados las actitudes, las motivaciones y las opiniones de los encuestados en relación con el tema de investigación”. Se aplicará la encuesta a los colaboradores del área de compras, siendo la muestra un total de 20 colaboradores, con el fin de recabar la información mediante el cuestionario previamente establecido. (p.252)

2.4.1. Instrumentos de recolección de datos.

Méndez Álvarez (2011. p252) explica que el “cuestionario supone su utilización para una población homogénea”, a groso modo el cuestionario es un formato que contiene preguntas con el fin de obtener información relevante de las variables en estudio. El cuestionario es el instrumento que se utilizará es con el objetivo de reunir información de las variables de estudio gestión compras y productividad, como medida la escala de Likert.

Tabla 3

Estadístico de fiabilidad.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,880	20

Fuente: Elaboración propia

En la tabla presentada del alfa de Cronbach, se determinó que los indicadores son altamente confiables, expresado por un valor de 0.880.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

2.5.1. Elaboración de la encuesta

Con el fin de reunir información de las variables de estudio gestión compras y productividad, se realizará una encuesta apropiadamente validada por distintos expertos, basada en un cuestionario con medición en escala de Likert.

Según Beatriz, Juan, Carlos, & Martha (2003) definen que la escala de Likert es una escala de actitud de intervalos, concierne a lo que se ha designado escala ordinal. Esta escala usa enunciados o ítems con el fin de obtener una respuesta por parte del encuestado. En esta investigación la escala lo utilizaremos de acuerdo a

cinco niveles de respuesta, las cuales se presentan a continuación en la siguiente tabla 4.

Tabla 4: *Puntuación de los Ítems en la escala de Likert*

PUNTUACIÓN	DENOMINACIÓN	INICIAL
1	Totalmente desacuerdo	TD
2	Desacuerdo	D
3	Indiferente	I
4	Acuerdo	A
5	Total acuerdo	TA

Fuente: Elaboración propia

2.5.2. Desarrollo de la encuesta.

La encuesta se aplicará a los colaboradores del área de logística, la cual comprende departamento de compras, almacén, y productos terminados de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. representada por 20 colaboradores que actualmente laboran en la empresa.

2.6. Aspectos éticos

Belmont (1979) Manifiesta que los investigadores deben tener en cuenta tres principios básicos cuyo respeto garantiza una investigación moralmente correcta. A continuación, se presenta la tabla 5 los principios éticos.

Tabla 5: Criterios éticos de la investigación.

Criterios	Características éticas del criterio
Respeto a las personas	Todos los participantes deben ser tratados como agentes autónomos, es decir, que posee la capacidad de deliberar sobre sus fines personales.
Beneficencia	Aumentar los beneficios posibles y disminuir los daños que se pudieran ocasionar, esto engloba a no causar ningún tipo de daño.
Justicia	Todos los participantes tienen los mismos beneficios, a cada persona según su propio esfuerzo, a cada persona según sus necesidades.

Fuente: Adaptado de Reporte de Belmont (1979)

2.7. Criterios de Rigor Científico.

Los instrumentos han sido previamente evaluados mediante el juicio de expertos, quienes dieron fiabilidad al contenido del mismo. Luego se procederá a determinar la confiabilidad mediante la encuesta aplicada a 20 personas; dicha prueba será desarrollada mediante la prueba del alfa de Cronbach; además se usaron los criterios de rigor científico, de acuerdo al informe de Sánchez (2007) mostrados en la siguiente tabla:

Tabla 6

Criterios de Rigor Científico.

Criterios	Características del criterio	Procedimientos
Credibilidad o valor de verdad	Implica la valoración de las situaciones en las cuales una investigación pueda ser reconocida como creíble	<ol style="list-style-type: none">a. Respeto por los hechos y situaciones generados en el contexto temporal y espacial de la investigación.b. Valoración por jueces de expertos del instrumento de investigación.c. Estimación valorativa de los datos y/o información derivada de los instrumentos aplicados.
Transferibilidad o aplicabilidad	Los resultados de este estudio, no son transferibles ni aplicables a otros contextos y/o ámbitos de acción	<ol style="list-style-type: none">a. Descripción detallada del contexto y de los participantes
Confirmabilidad y neutralidad	Los resultados de la investigación deben garantizar la veracidad de las descripciones realizadas por los participantes	<ol style="list-style-type: none">a. Revisión de hallazgos por otros investigadoresb. Identificación y descripción de limitaciones y alcances del investigador

Fuente: Adaptado de Sánchez (2006)

III. RESULTADOS

CAPITULO III: RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras.

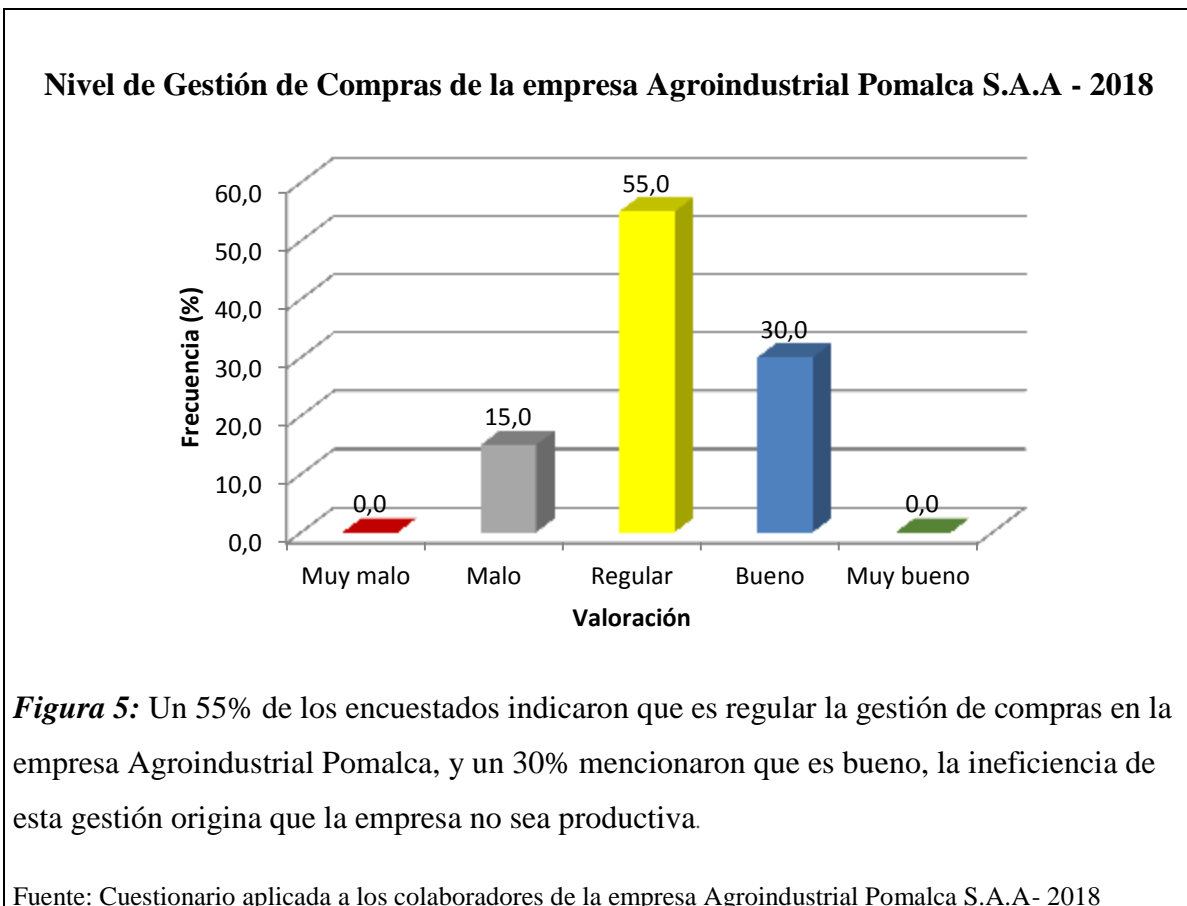
3.1.1. Análisis del nivel de Gestión de Compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A - 2018

Tabla 7

Nivel de Gestión de Compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A - 2018

Nivel de gestión compras	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0,0	0,0	0,0
Malo	3	15,0	15,0	15,0
Regular	11	55,0	55,0	70,0
Bueno	6	30,0	30,0	100,0
Muy bueno	0	0,0	0,0	0,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018



3.1.2. Análisis del nivel de Gestión de Compras por dimensiones de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018

Tabla 8

Nivel de Gestión de Compras, según la planificación, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.

Dimensión			Porcentaje	Porcentaje
Planificación	Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Muy malo	0	0,0	0,0	0,0
Malo	4	20,0	20,0	20,0
Regular	9	45,0	45,0	65,0
Bueno	6	30,0	30,0	95,0
Muy bueno	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

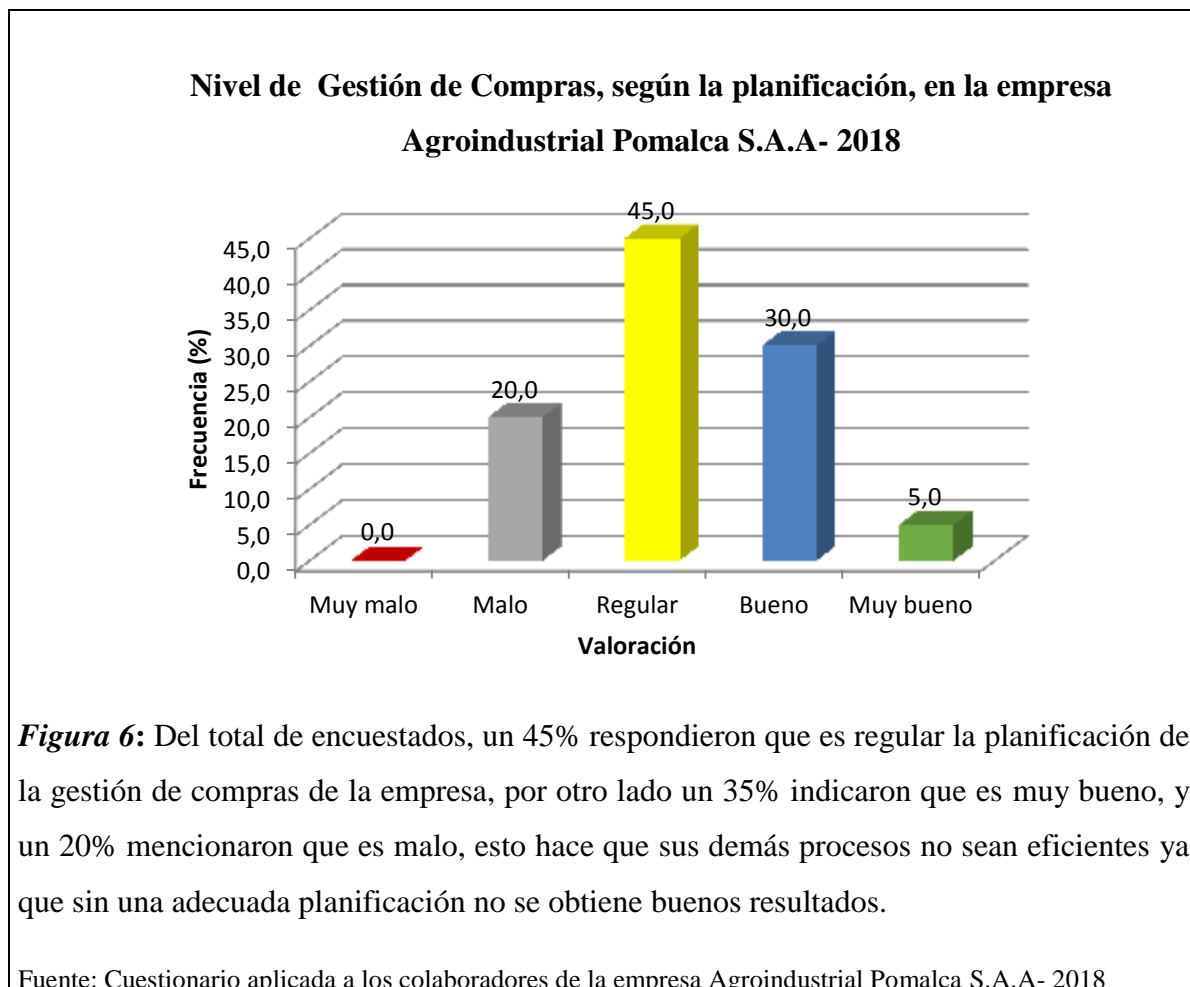


Tabla 9

Nivel de Gestión de Compras, según la selección de proveedores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.

Dimensión				
Selección de Proveedores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0	0	0
Malo	0	0	0	0
Regular	3	15,0	15,0	15,0
Bueno	8	40,0	40,0	55,0
Muy bueno	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Nivel de Gestión de Compras, según la selección de proveedores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

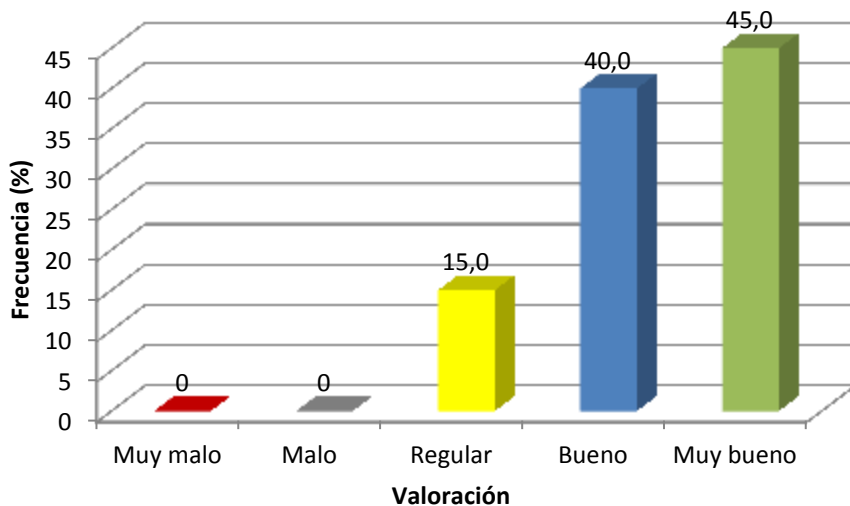


Figura 7: Se observa que del total de encuestados un 85% mencionaron que es muy bueno la selección de proveedores, y un 15% señalaron que es regular, esto indica que la empresa tiene en cuenta criterios de selección de proveedores para la toma de decisiones.

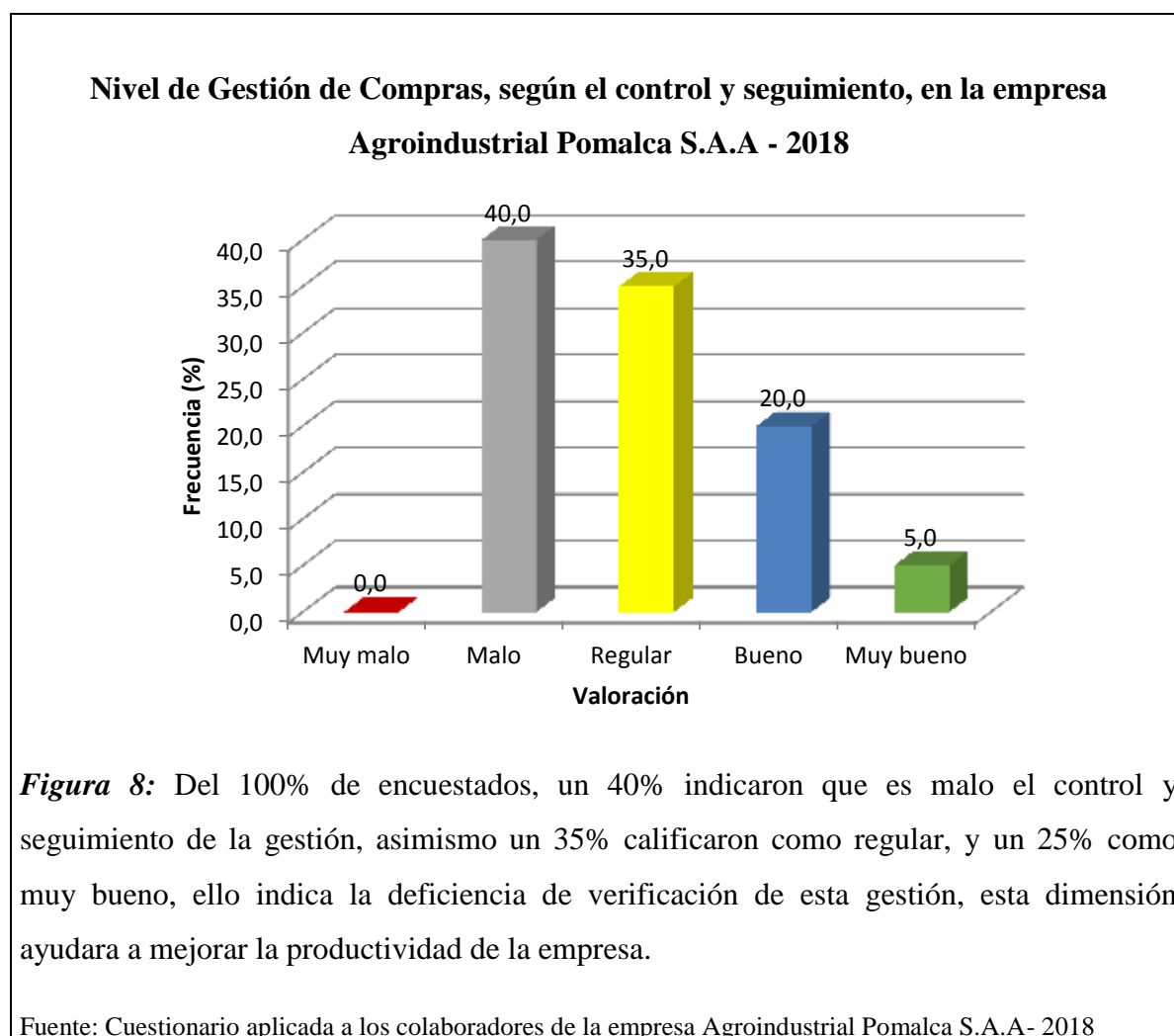
Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Tabla 10

Nivel de Gestión de Compras, según el control y seguimiento, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Dimensión				
Control y Seguimiento	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0,0	0,0	0,0	0,0
Malo	8	40,0	40,0	40,0
Regular	7	35,0	35,0	75,0
Bueno	4	20,0	20,0	95,0
Muy bueno	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018



3.1.3. Resumen del nivel de gestión de compras según dimensiones en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018

Tabla 11

Nivel de gestión de compras según dimensiones en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018

Gestión de compras	Dimensión Planificación	Dimensiones	
		Dimensión Selección de Proveedores	Dimensión Control y seguimiento
Muy malo	0,0	0,0	0,0
Malo	20,0	0,0	40,0
Regular	45,0	15,0	35,0
Bueno	30,0	40,0	20,0
Muy bueno	5,0	45,0	5,0
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

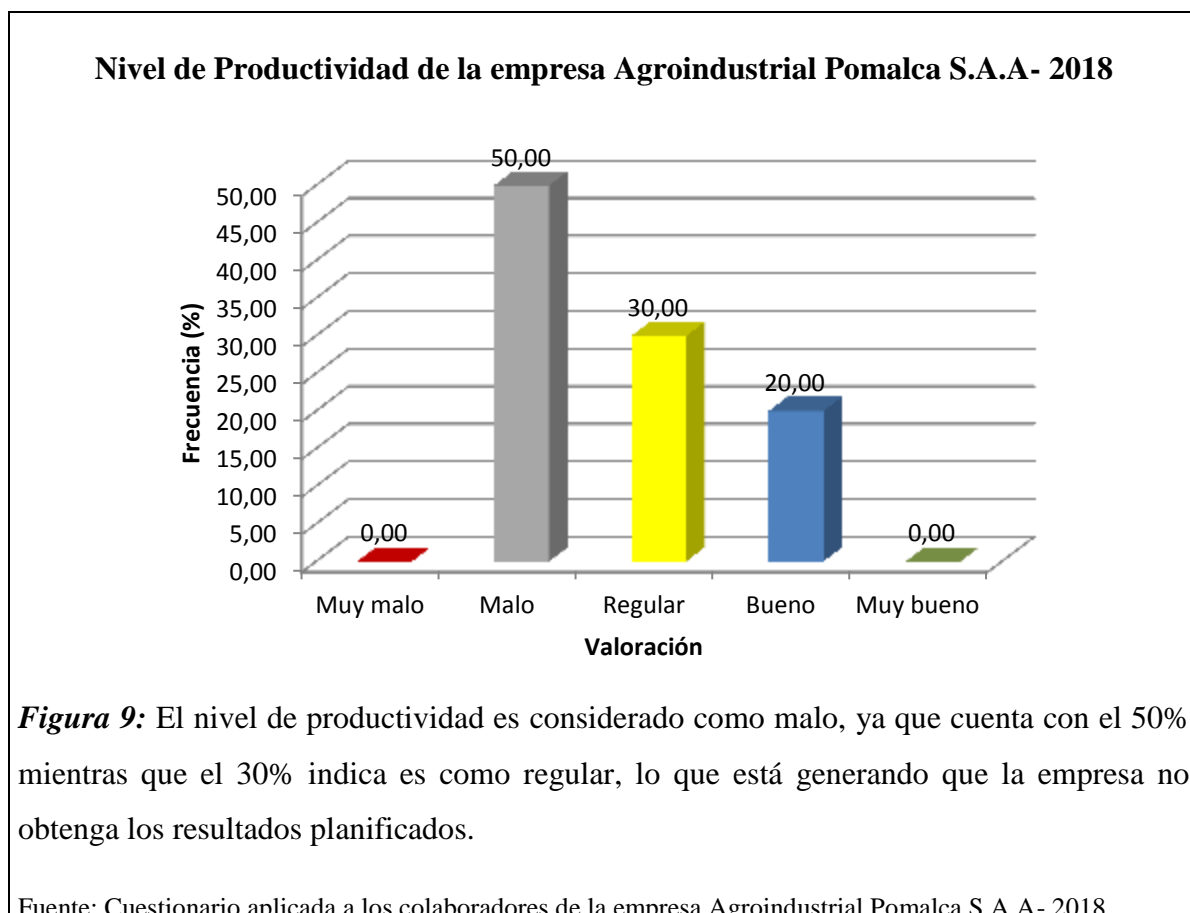
3.1.4. Análisis del nivel de Productividad, por dimensiones de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018

Tabla 12

Nivel de Productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Nivel de Productividad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0,0	0,0	0,0
Malo	10	50,0	50,0	80,0
Regular	6	30,0	30,0	30,0
Bueno	4	20,0	20,0	100,0
Muy bueno	0	0,0	0,0	0,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018



3.1.5. Análisis del nivel de Productividad por dimensiones de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018

Tabla 13

Nivel de Productividad, según la eficiencia de los colaboradores, de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.

Dimensión	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0,0	0,0	0,0
Malo	14	70,0	70,0	70,0
regular	6	30,0	30,0	100,0
Bueno	0	0,0	0,0	0,0
Muy bueno	0	0,0	0,0	0,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

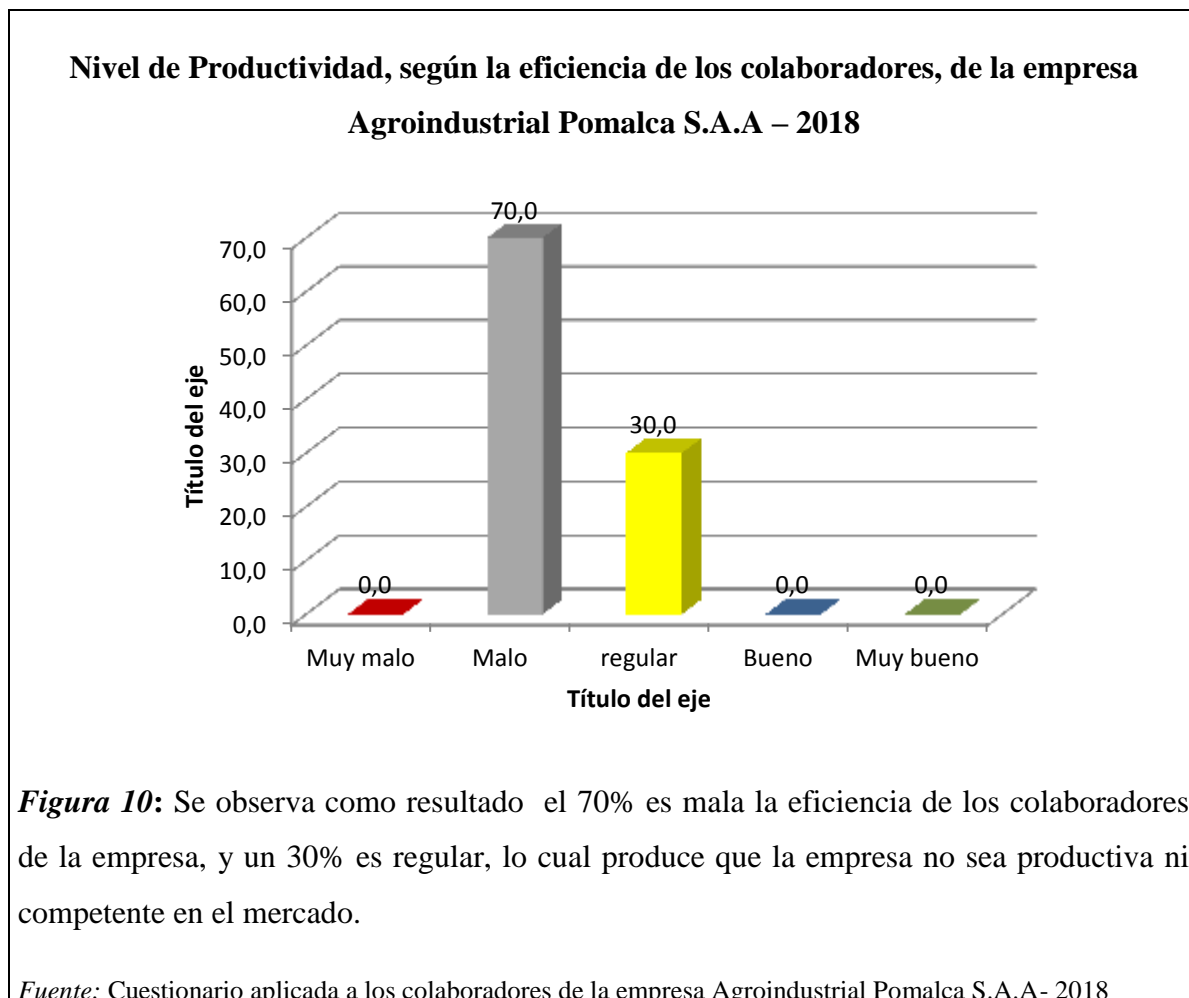


Tabla 14

Nivel de Productividad, según la eficacia de los colaboradores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.

Dimensión			Porcentaje	Porcentaje
Eficacia	Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Muy malo	0	0,0	0,0	0,0
Malo	5	25,0	25,0	25,0
Regular	8	40,0	40,0	65,0
Bueno	6	30,0	30,0	95,0
Muy bueno	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

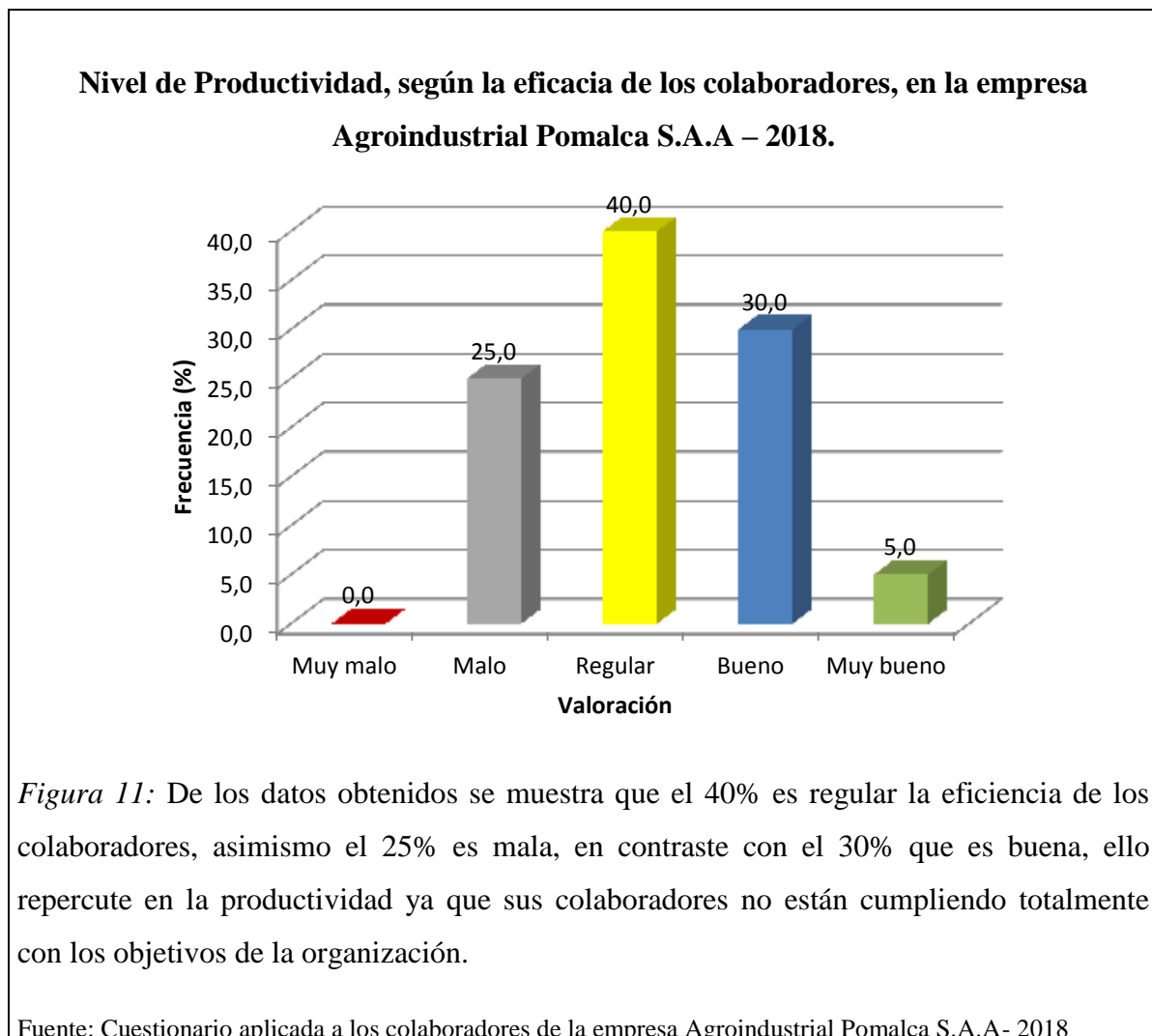


Tabla 15

Nivel de Productividad, según la efectividad de los colaboradores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.

Dimensión	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	1	5,0	5,0	5,0
Malo	8	40,0	40,0	45,0
Regular	8	40,0	40,0	85,0
Bueno	1	5,0	5,0	90,0
Muy bueno	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Nivel de Productividad, según la efectividad de los colaboradores, en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.

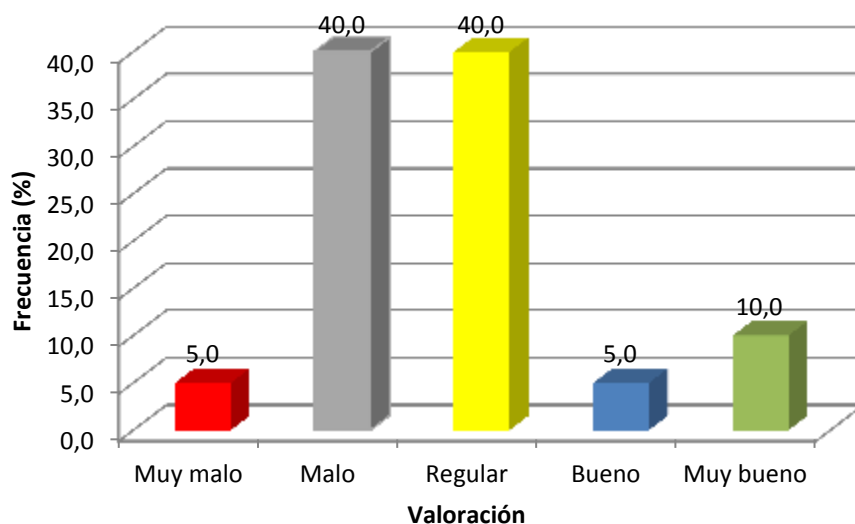


Figura 12: De los datos obtenidos, se observa que el 40% es mala y regular la efectividad de los colaboradores, en contraste con el 25% que es muy buena, esto indica la baja productividad existente en la empresa, ya que sus colaboradores no están enfocados en los resultados esperados

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018.

3.1.6. Resumen del nivel de Productividad según dimensiones en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018
Tabla 16

Nivel de Productividad de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018

Nivel de Productividad	Dimensiones		
	Dimensión eficiencia	Dimensión eficacia	Dimensión efectividad
Muy malo	0,0	0,0	5,0
Malo	70,0	25,0	40,0
Regular	30,0	40,0	40,0
Bueno	0,0	30,0	5,0
Muy bueno	0,0	5,0	10,0
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

3.1.7. Análisis del nivel de los indicadores de la variable gestión compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018.

Tabla 17

Compra de materiales requeridos por los programas.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total Desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	4	20,0	20,0	25,0
Acuerdo	7	35,0	35,0	60,0
Total acuerdo	8	40,0	40,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

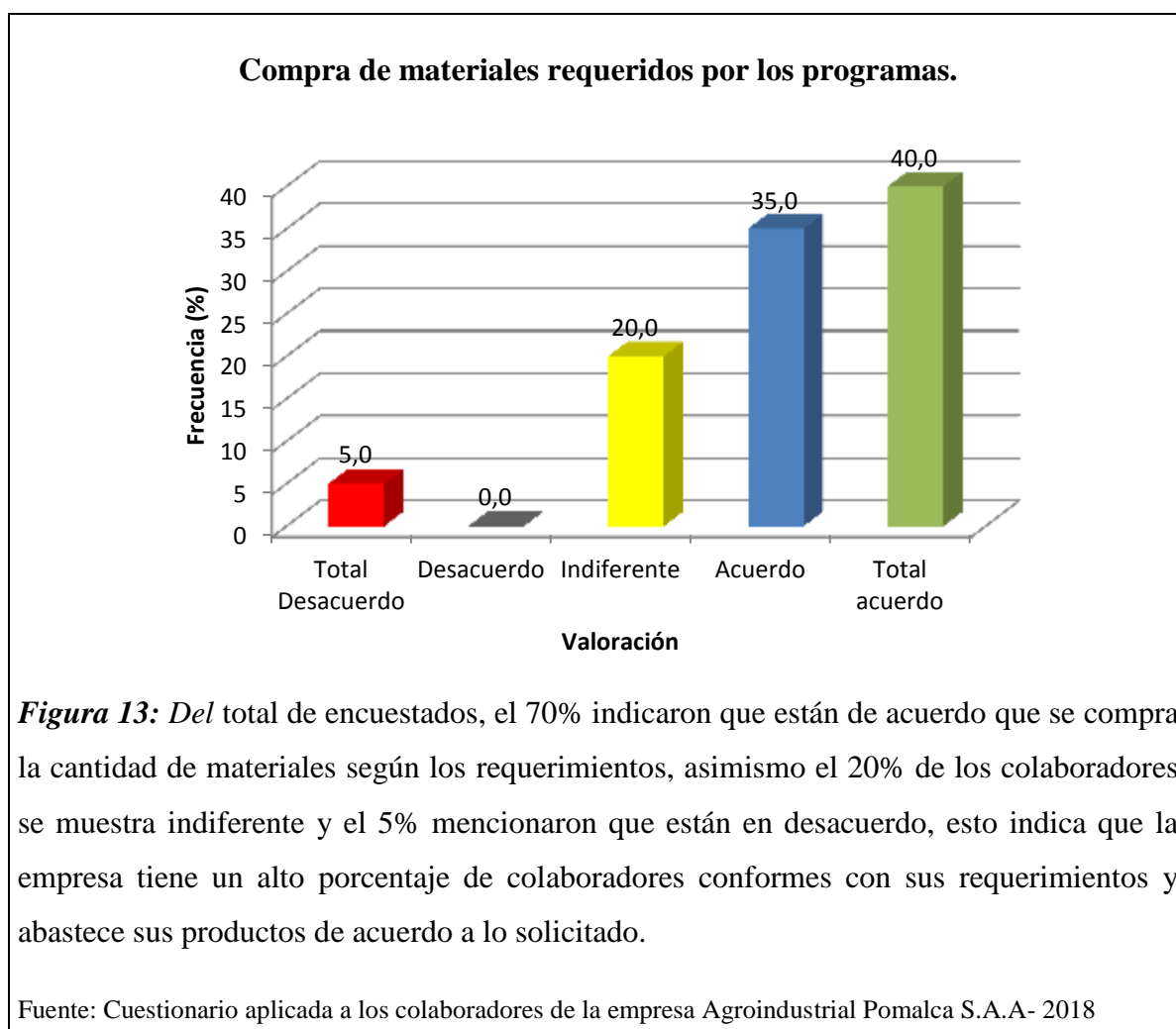


Tabla 18

Atención de requerimientos de usuarios en el tiempo oportuno.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	5	25,0	25,0	25,0
Desacuerdo	9	45,0	45,0	70,0
Indiferente	6	30,0	30,0	100,0
Acuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Total acuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

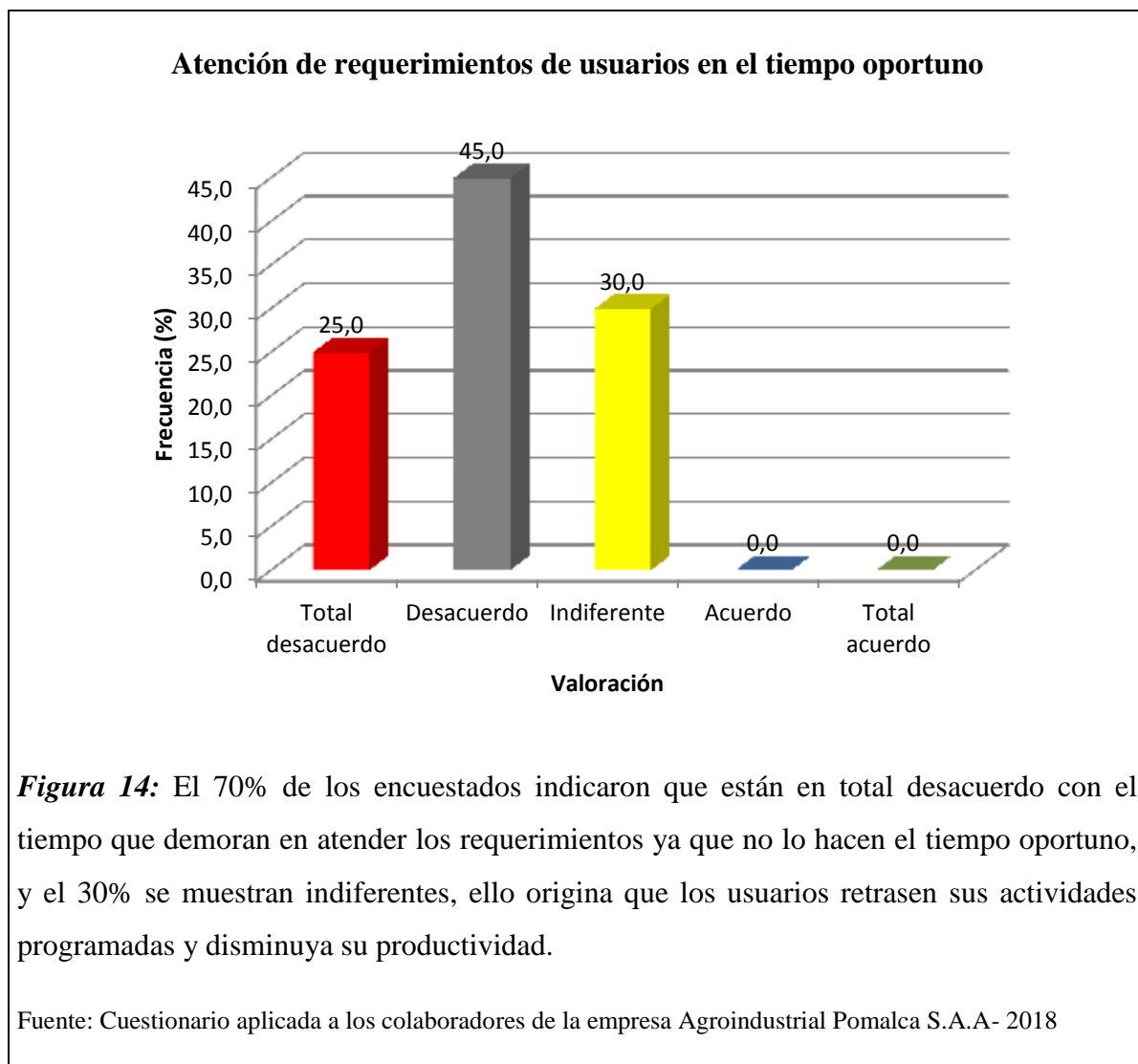


Tabla 19

Presupuesto establecido.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	5	25,0	25,0	25,0
Acuerdo	6	30,0	30,0	55,0
Total Acuerdo	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

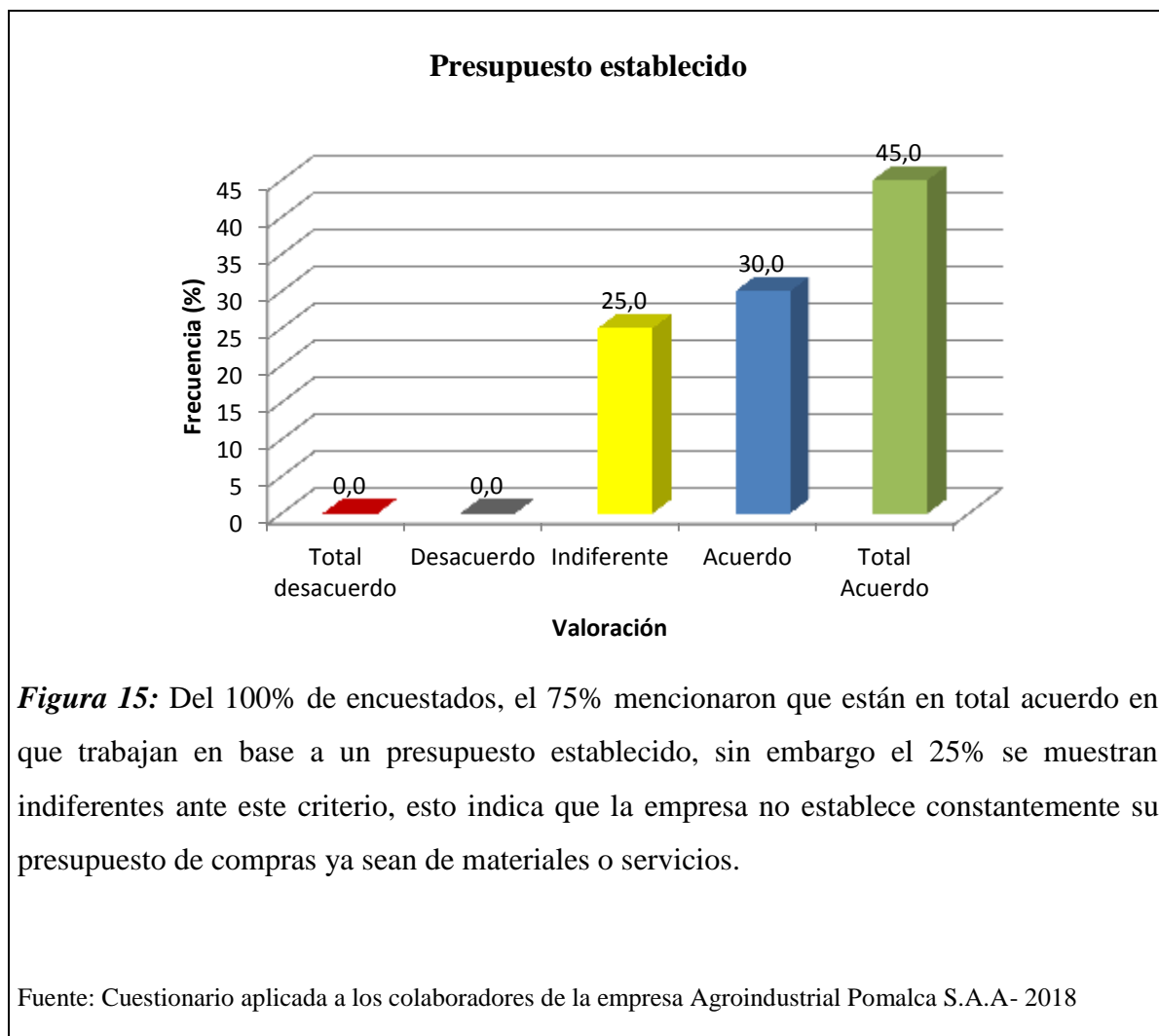


Tabla 20

Información brindada por lo proveedores para la toma de decisiones.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	0	0,0	0,0	0,0
Acuerdo	8	40,0	40,0	40,0
Total Acuerdo	12	60,0	60,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

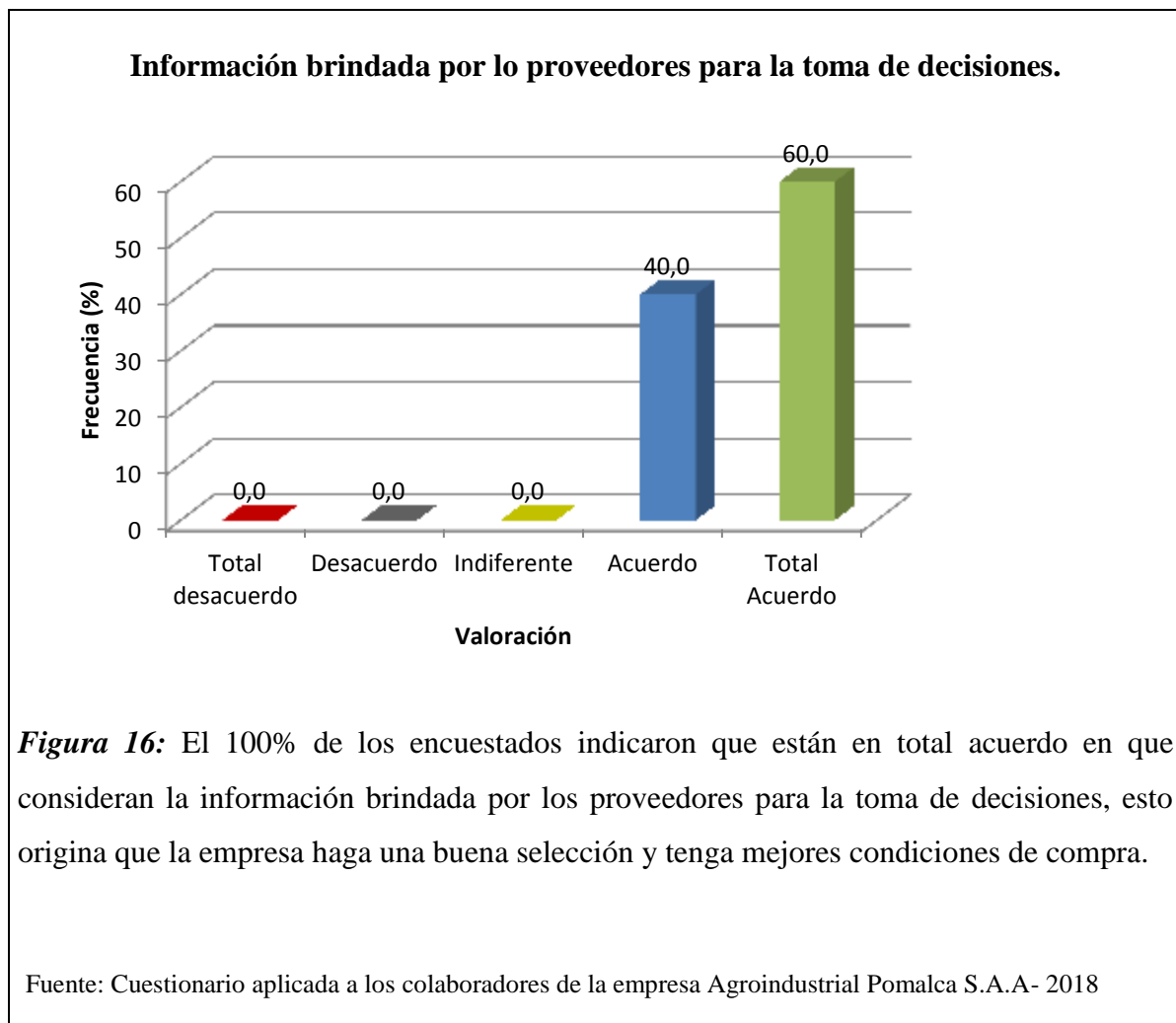


Tabla 21

Criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	0	0,0	0,0	0,0
Acuerdo	9	45,0	45,0	45,0
Total Acuerdo	11	55,0	55,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

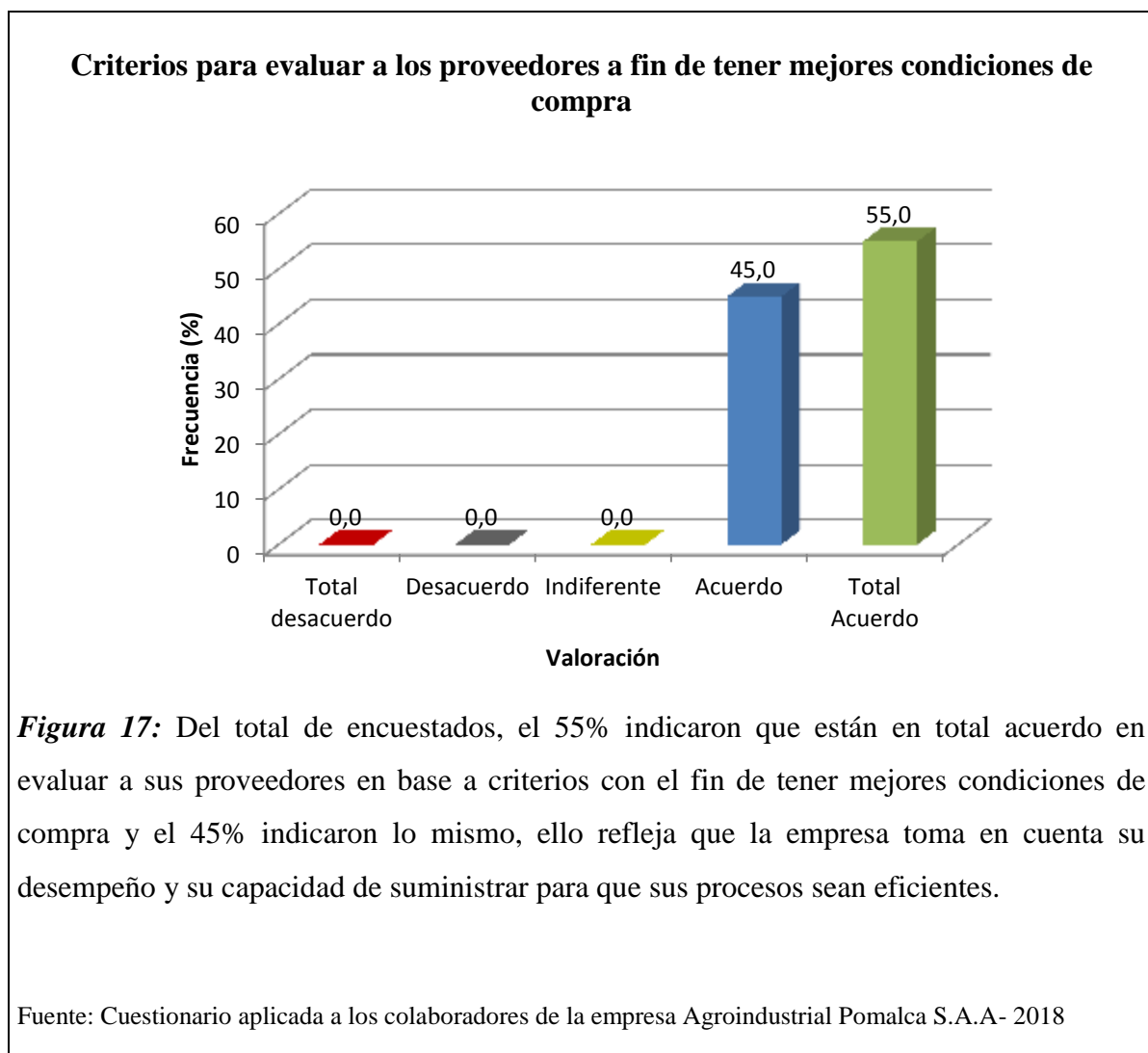


Tabla 22

Métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	0	0,0	0,0	0,0
Acuerdo	9	45,0	45,0	45,0
Total Acuerdo	11	55,0	55,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

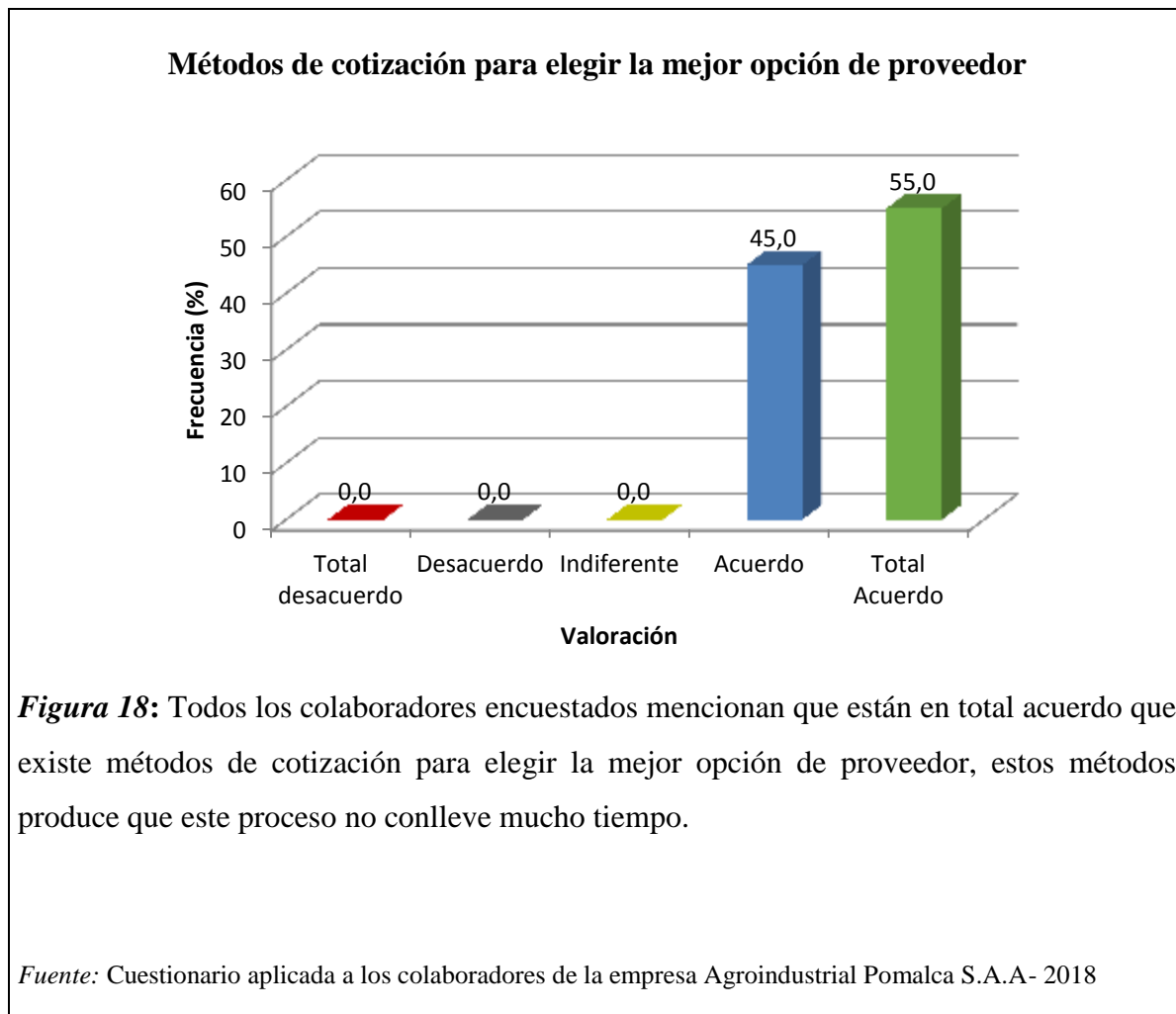


Tabla 23

Entrega del producto de acuerdo al tiempo establecido.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	2	10,0	10,0	10,0
Desacuerdo	9	45,0	45,0	55,0
Indiferente	5	25,0	25,0	80,0
Acuerdo	2	10,0	10,0	90,0
Total Acuerdo	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

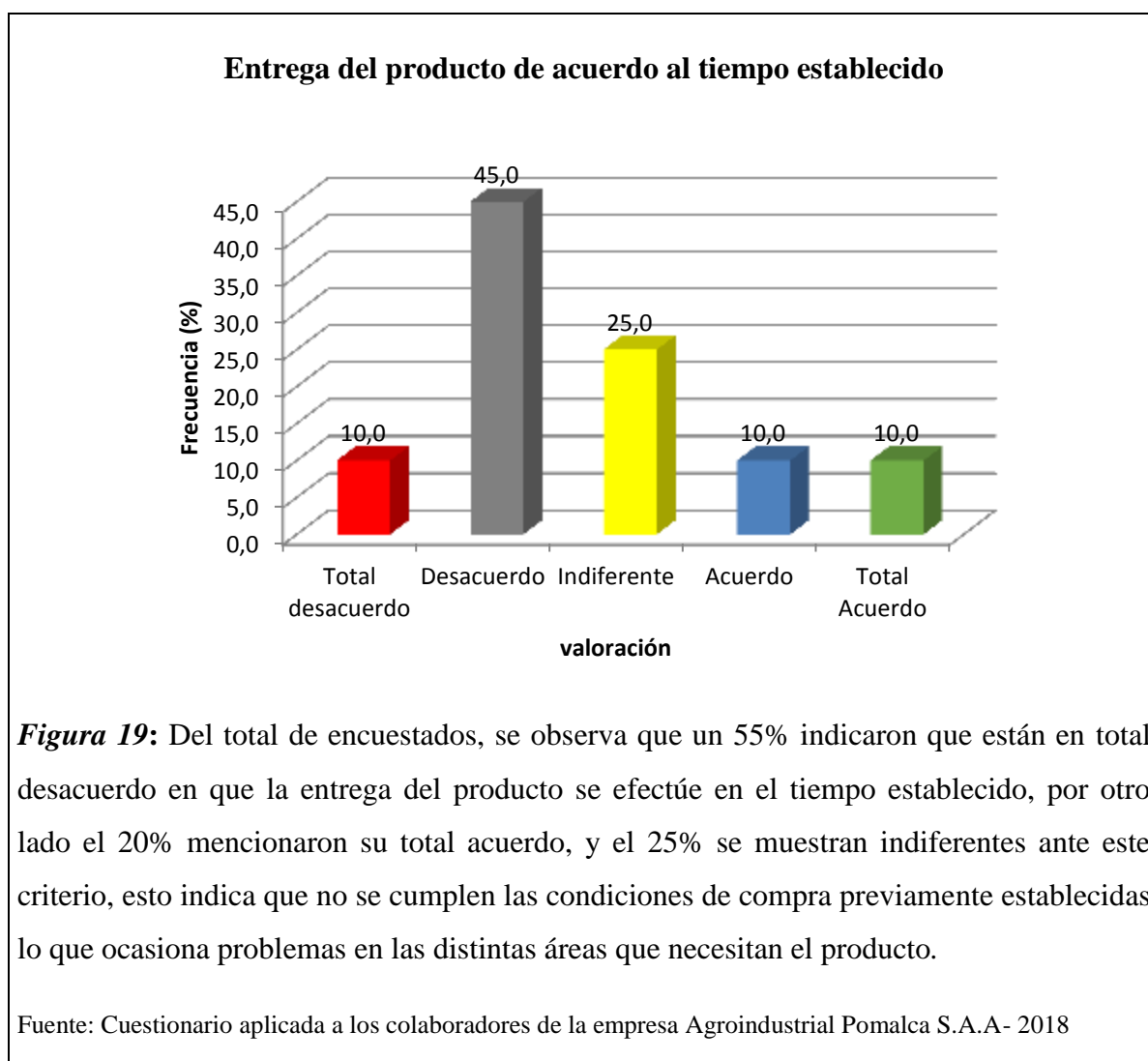


Tabla 24

Verificación de calidad de los productos requeridos por la empresa.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	4	20,0	20,0	20,0
Desacuerdo	8	40,0	40,0	60,0
Indiferente	8	40,0	40,0	100,0
Acuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Total Acuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

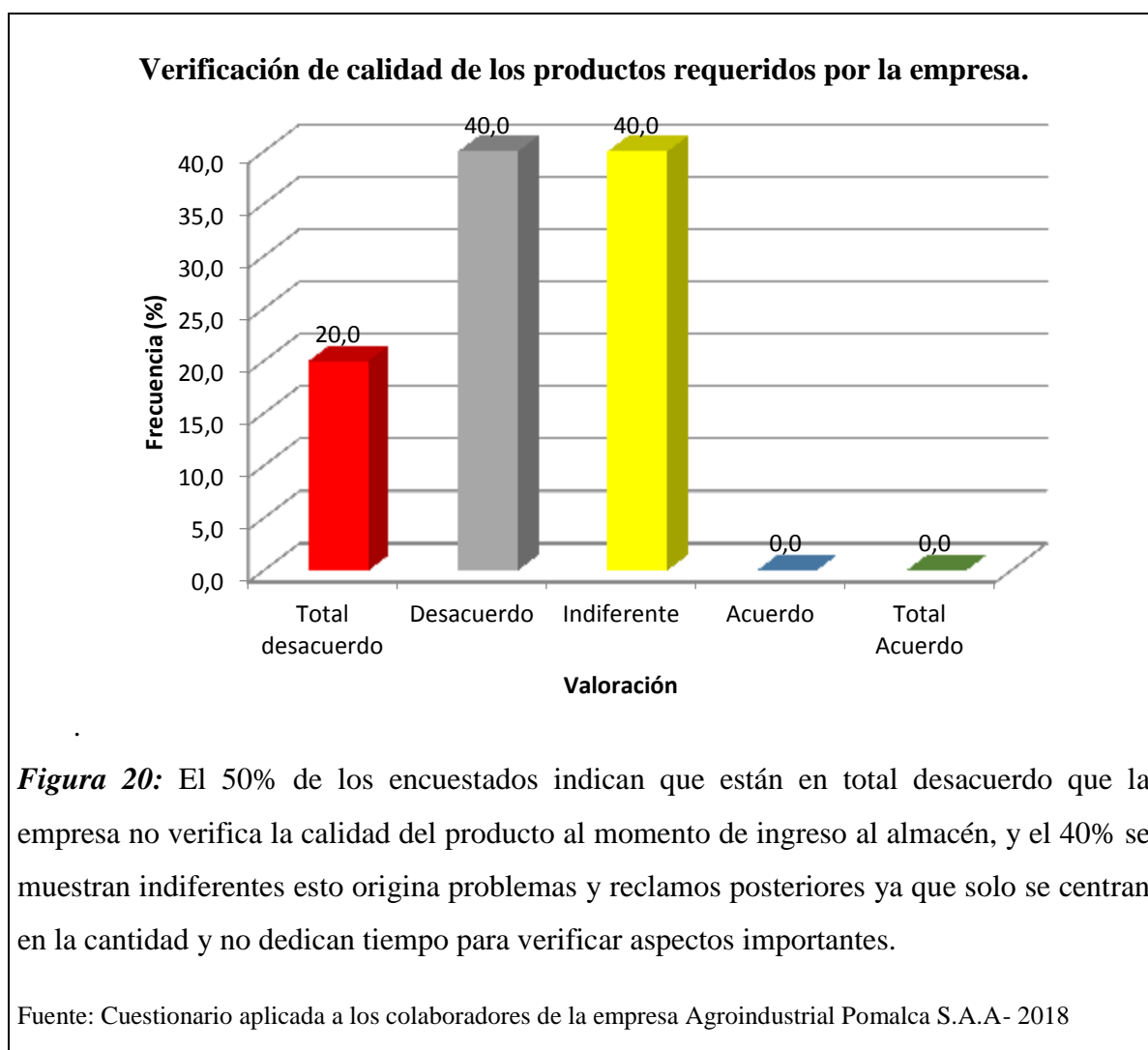


Tabla 25

Verificación del producto recibido en relación con la orden de compra.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	3	15,0	15,0	15,0
Acuerdo	10	50,0	50,0	65,0
Total Acuerdo	7	35,0	35,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

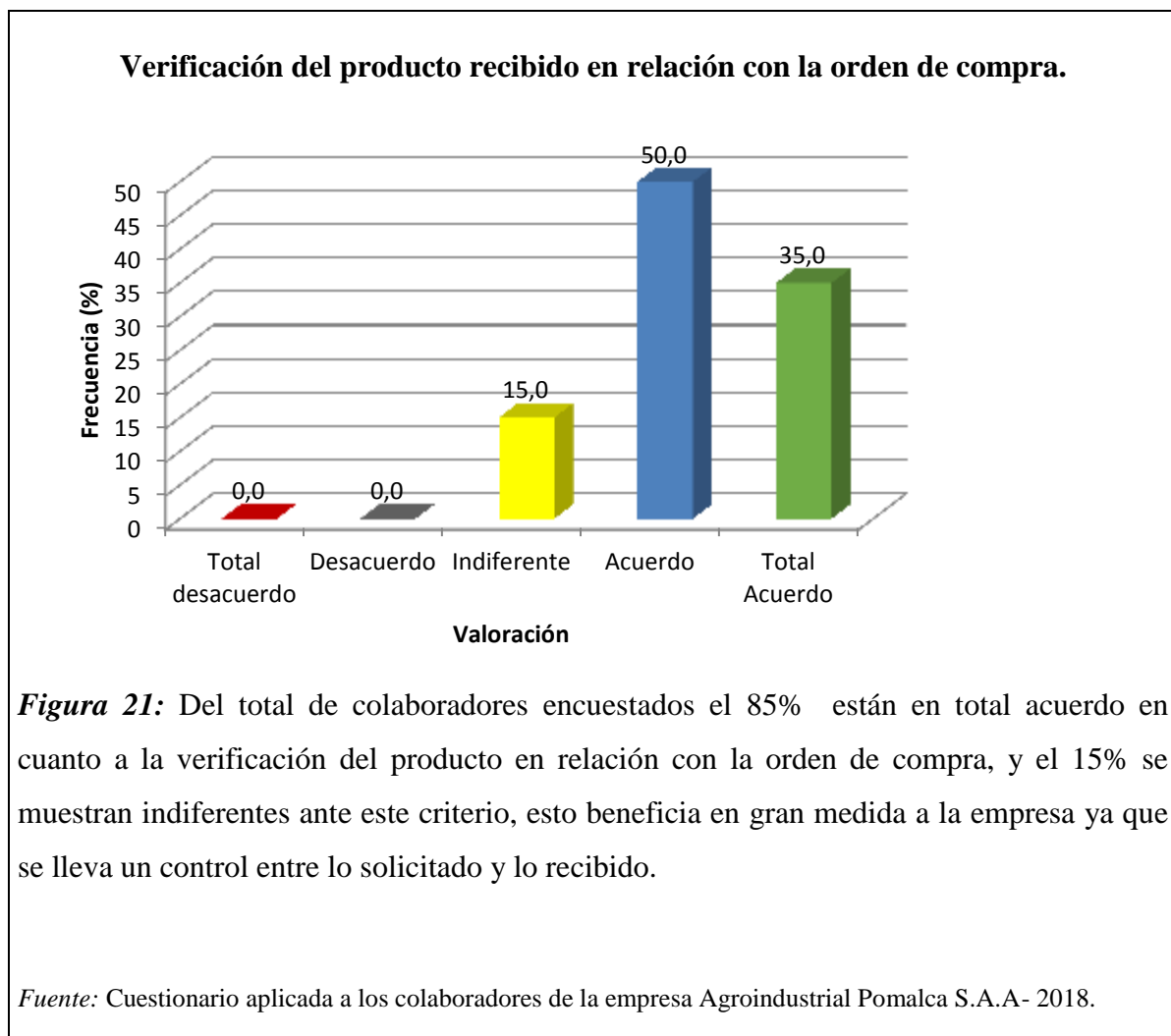
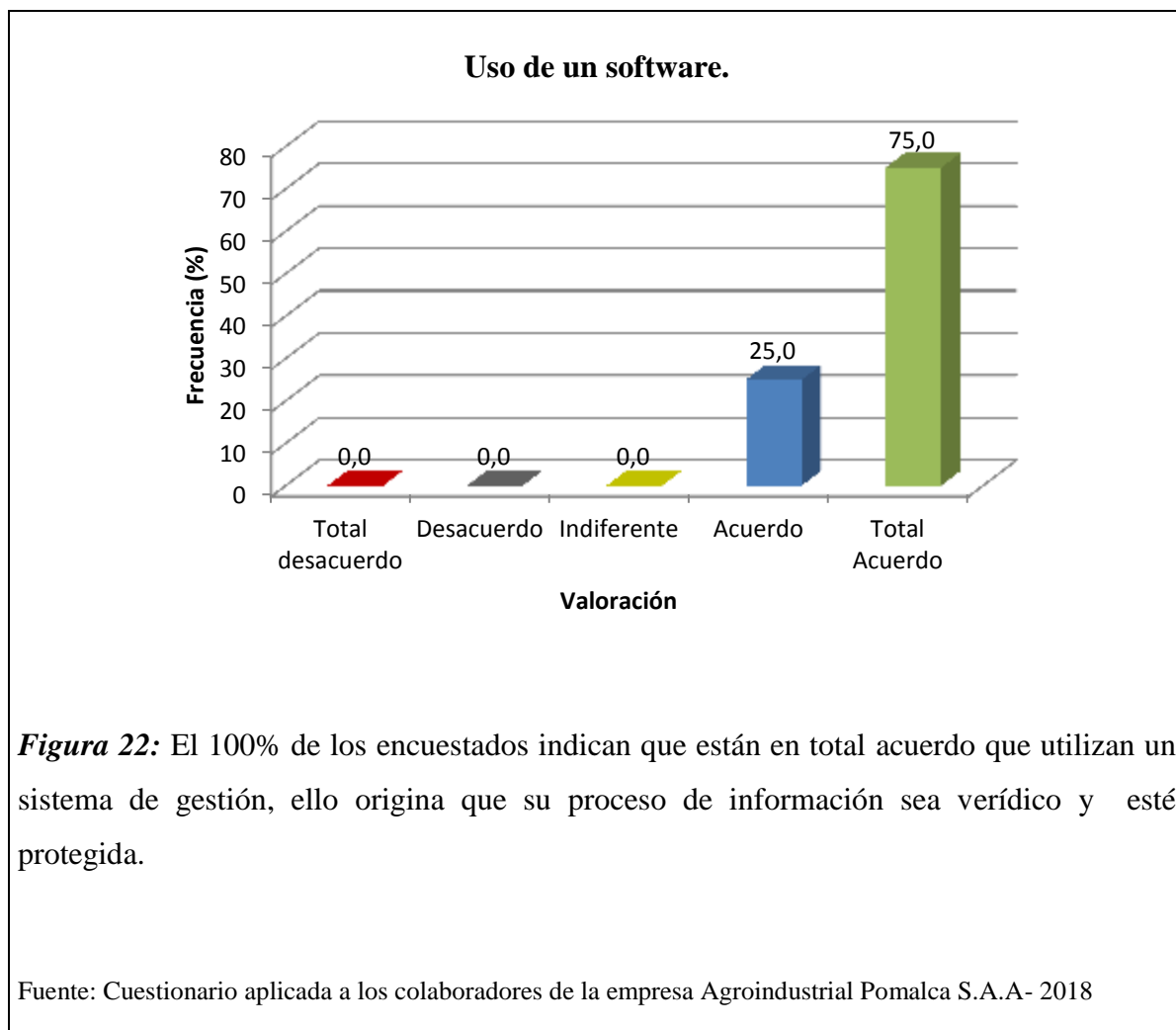


Tabla 26

Uso de un software.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	0	0,0	0,0	0,0
Acuerdo	5	25,0	25,0	25,0
Total Acuerdo	15	75,0	75,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018



3.1.8. Análisis del nivel de los indicadores de la variable productividad en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A – 2018

Tabla 27

Nivel de productividad, según el indicador de eficiencia en la optimización de recursos.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	1	5,0	5,0	5,0
Desacuerdo	6	30,0	30,0	35,0
Indiferente	8	40,0	40,0	75,0
Acuerdo	3	15,0	15,0	90,0
Total Acuerdo	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Nivel de productividad, según el indicador eficiencia en la optimización de recursos.

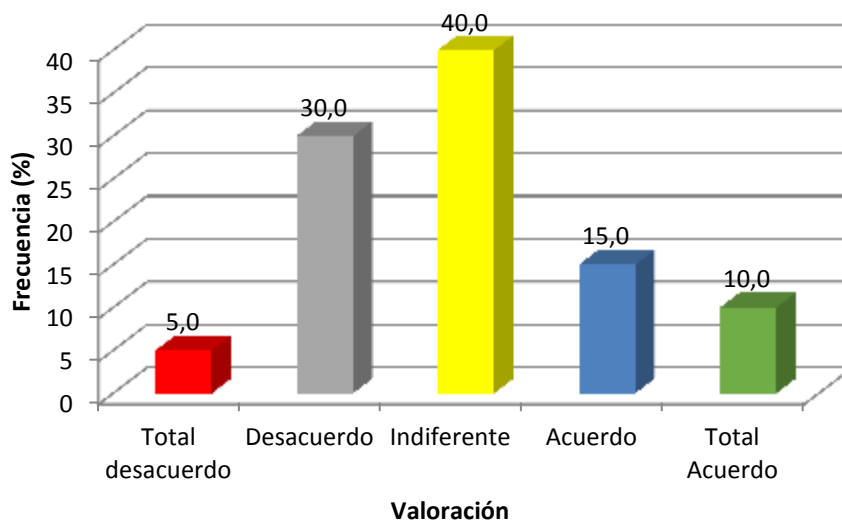


Figura 23: Del total de encuestados, el 40% se muestran indiferentes ante este criterio, asimismo el 30% indicaron que no optimizan el uso de recursos al desarrollar su trabajo, y el 20% mencionaron su total acuerdo, lo que genera que la empresa no sea productiva.

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Tabla 28

Nivel de productividad, según el indicador medios para resolver problemas

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	3	15,0	15,0	15,0
Desacuerdo	8	40,0	40,0	55,0
Indiferente	3	15,0	15,0	70,0
Acuerdo	5	25,0	25,0	95,0
Total Acuerdo	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

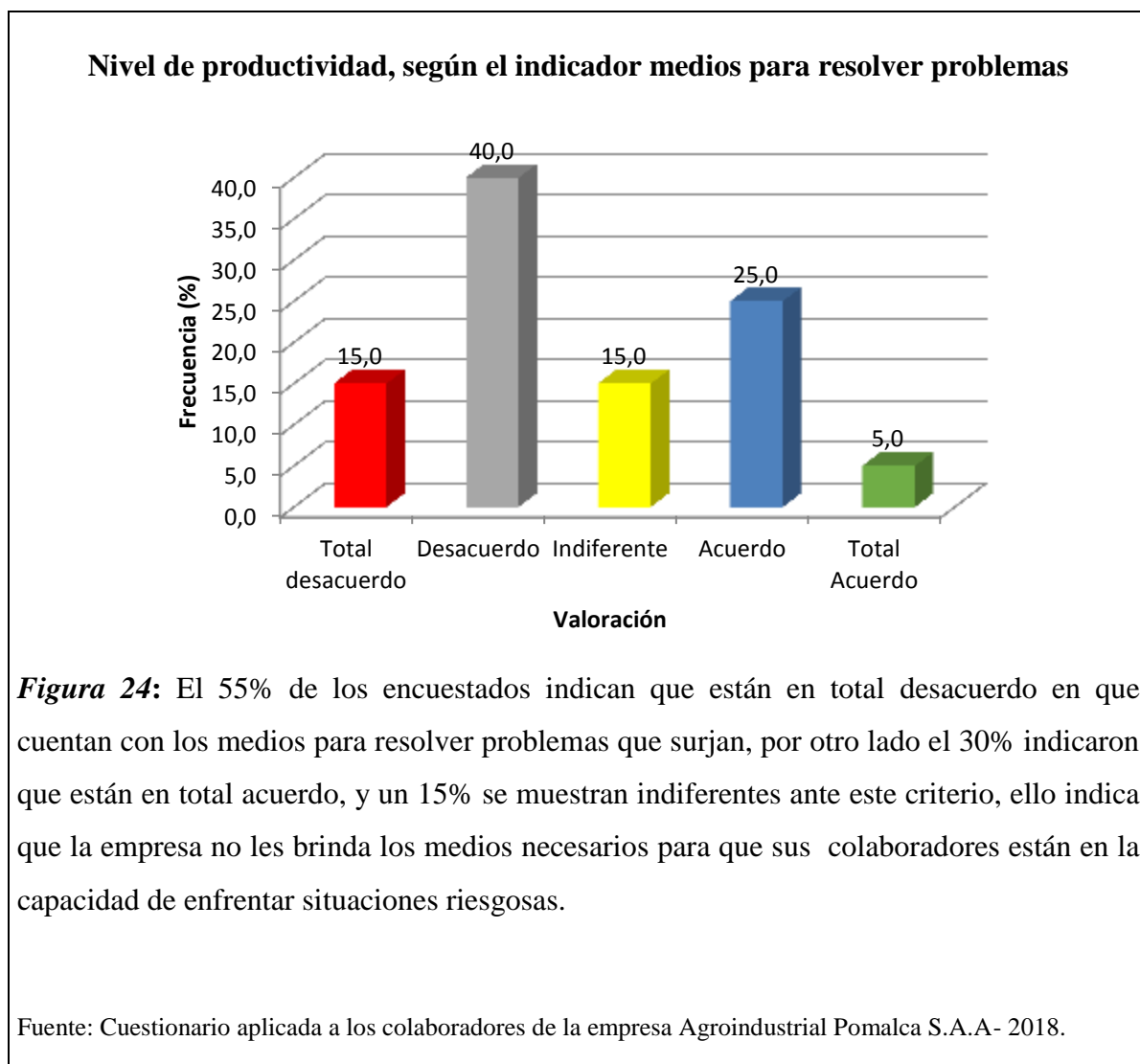


Tabla 29

Culminan sus labores en el tiempo establecido.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	4	20,0	20,0	20,0
Indiferente	8	40,0	40,0	60,0
Acuerdo	5	25,0	25,0	85,0
Total Acuerdo	3	15,0	15,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

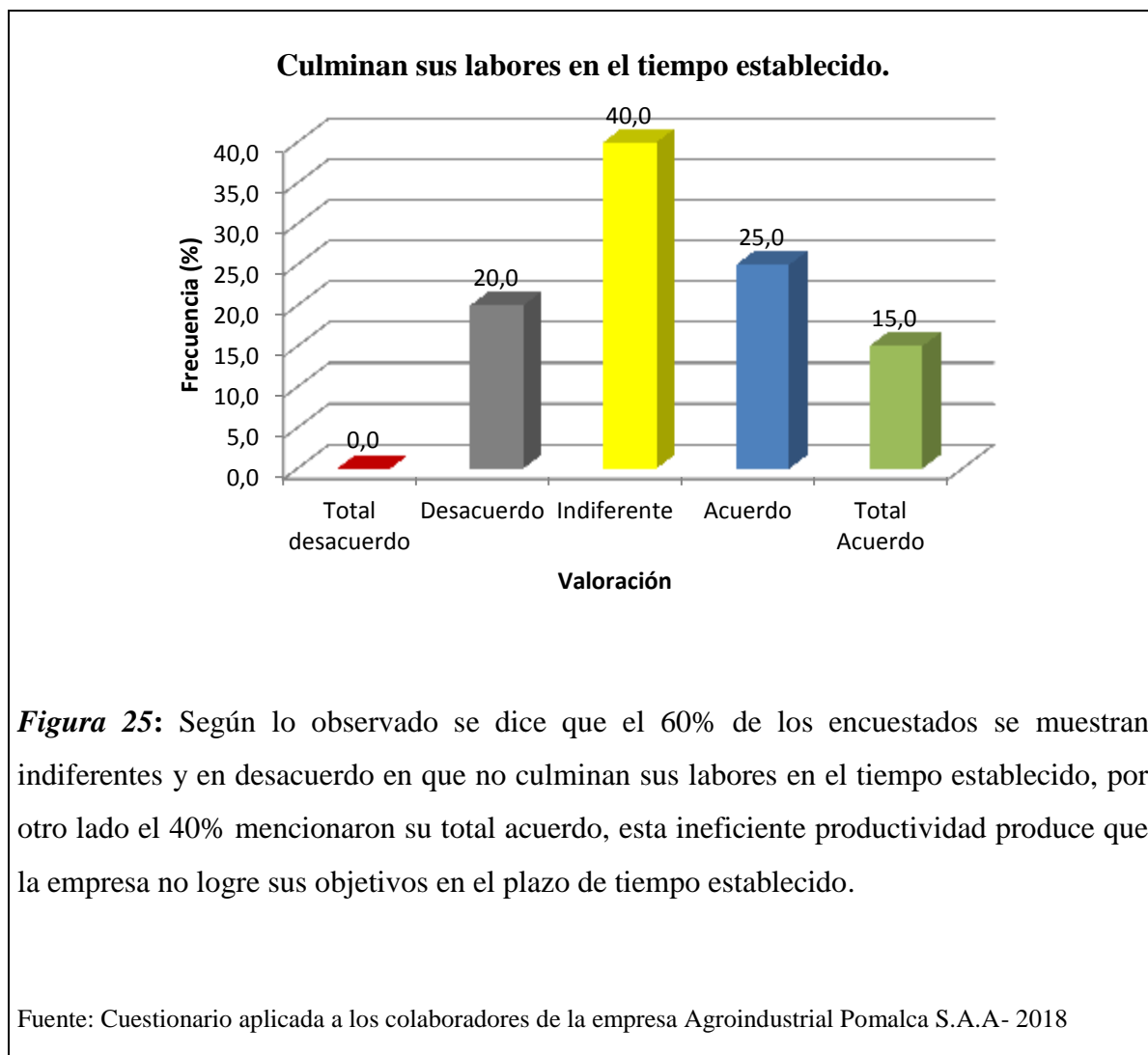


Tabla 30*Capacitación que reciben los colaboradores para mejorar su desempeño*

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	6	30,0	30,0	30,0
Desacuerdo	6	30,0	30,0	60,0
Indiferente	4	20,0	20,0	80,0
Acuerdo	2	10,0	10,0	90,0
Total Acuerdo	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

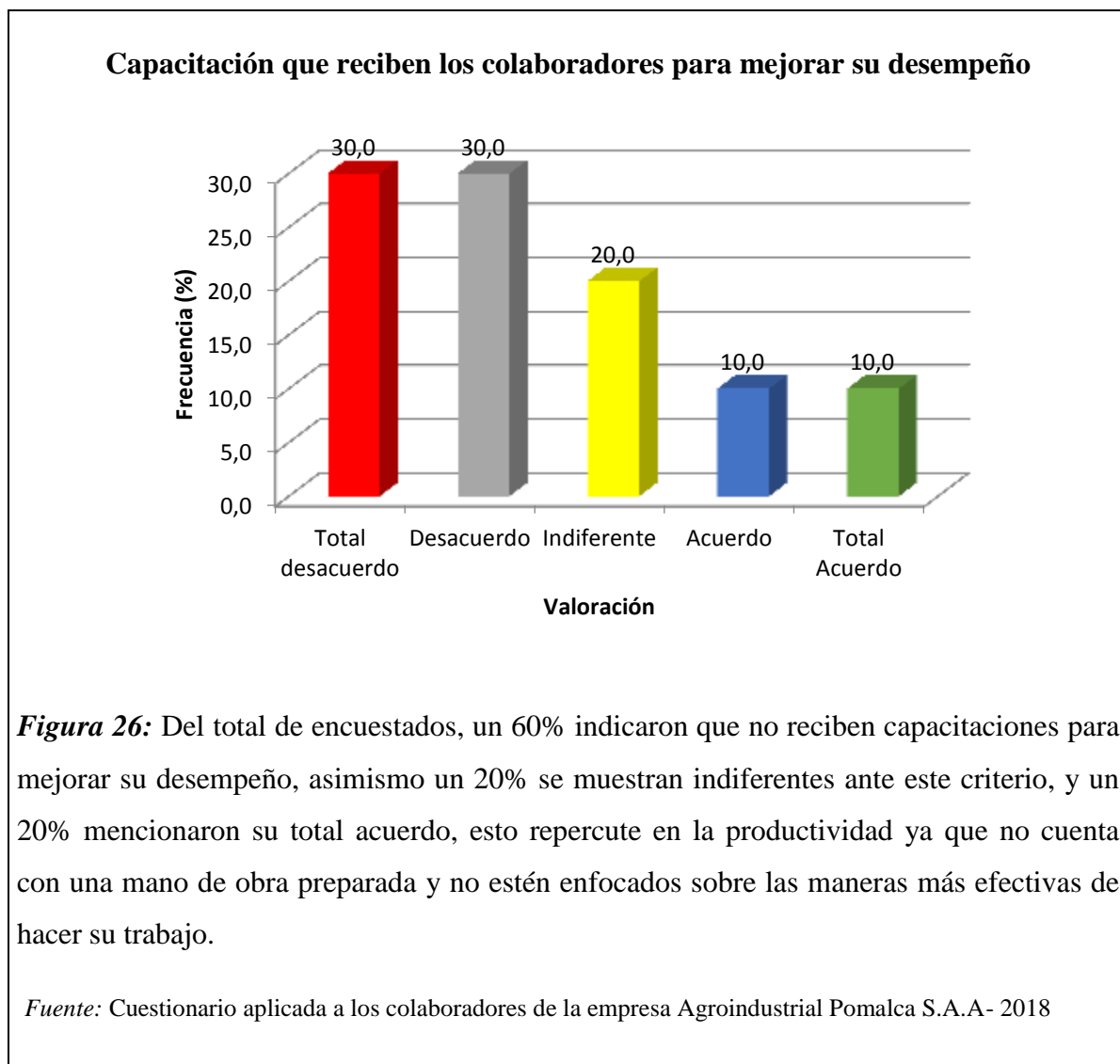


Tabla 31

Nivel de productividad, según el indicador cosas correctas en el puesto de trabajo

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Desacuerdo	0	0,0	0,0	0,0
Indiferente	0	0,0	0,0	0,0
Acuerdo	10	50,0	50,0	50,0
Total Acuerdo	10	50,0	50,0	100,0
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

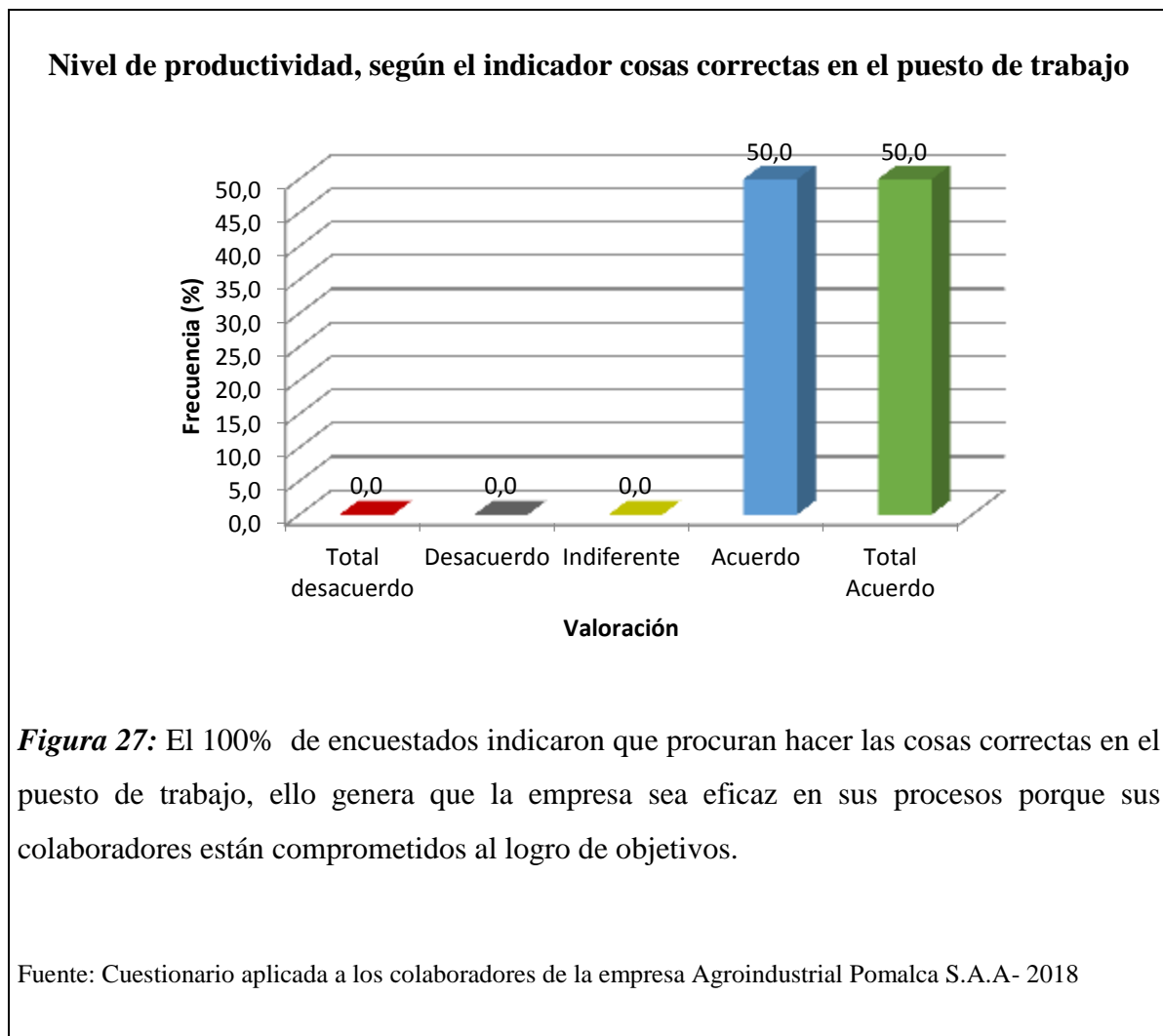


Tabla 32*Nivel de productividad, según el indicador calidad del producto*

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	3	15,0	15,0	100,0
Desacuerdo	6	30,0	30,0	85,0
Indiferente	5	25,0	25,0	55,0
Acuerdo	5	25,0	25,0	30,0
Total Acuerdo	1	5,0	5,0	5,0
Total	20	100	100	

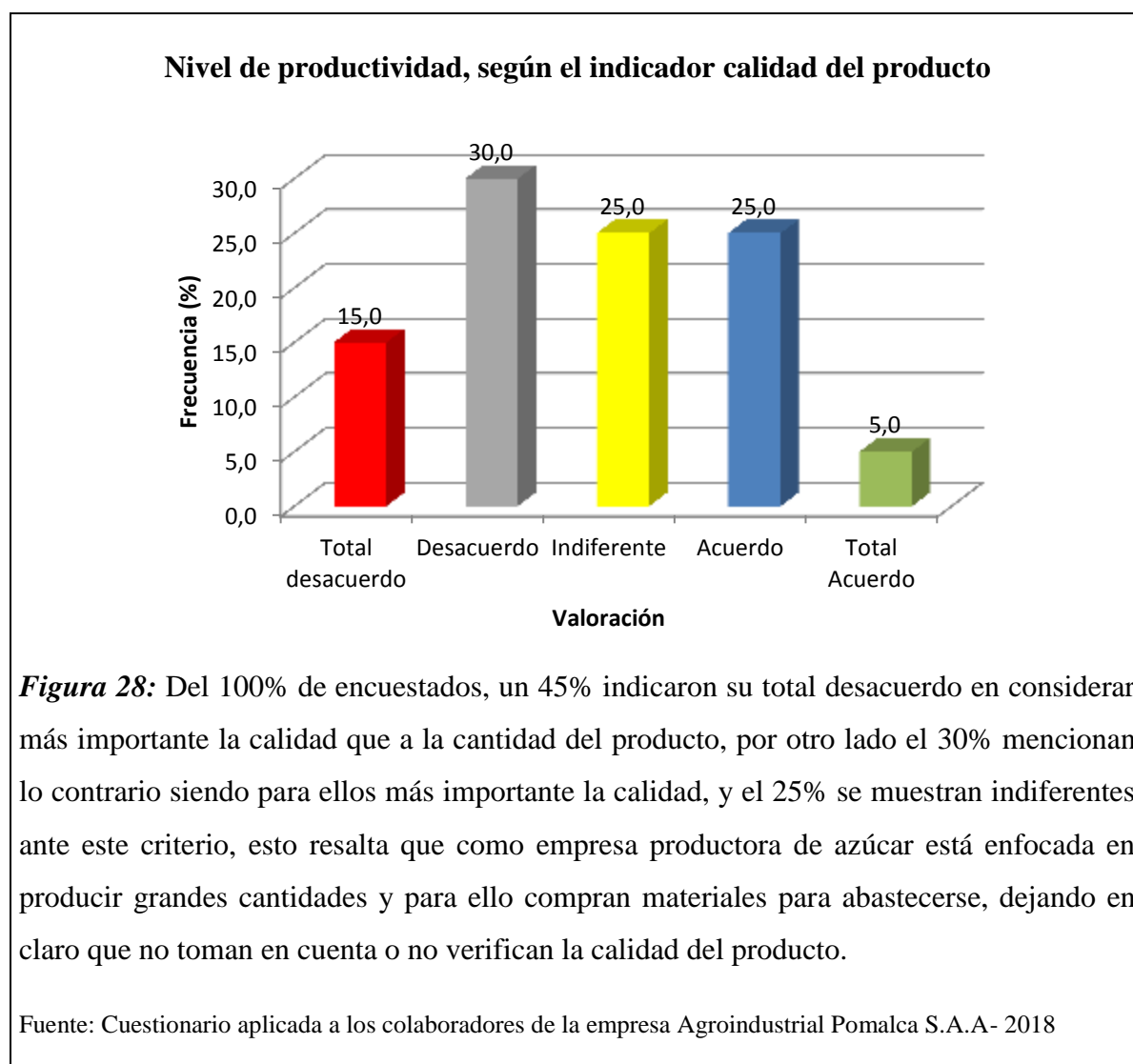
Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

Tabla 33

Nivel de productividad, según el indicador generar valor a la empresa

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	4	20,0	20,0	20,0
Desacuerdo	6	30,0	30,0	50,0
Indiferente	5	25,0	25,0	75,0
Acuerdo	4	20,0	20,0	95,0
Total Acuerdo	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

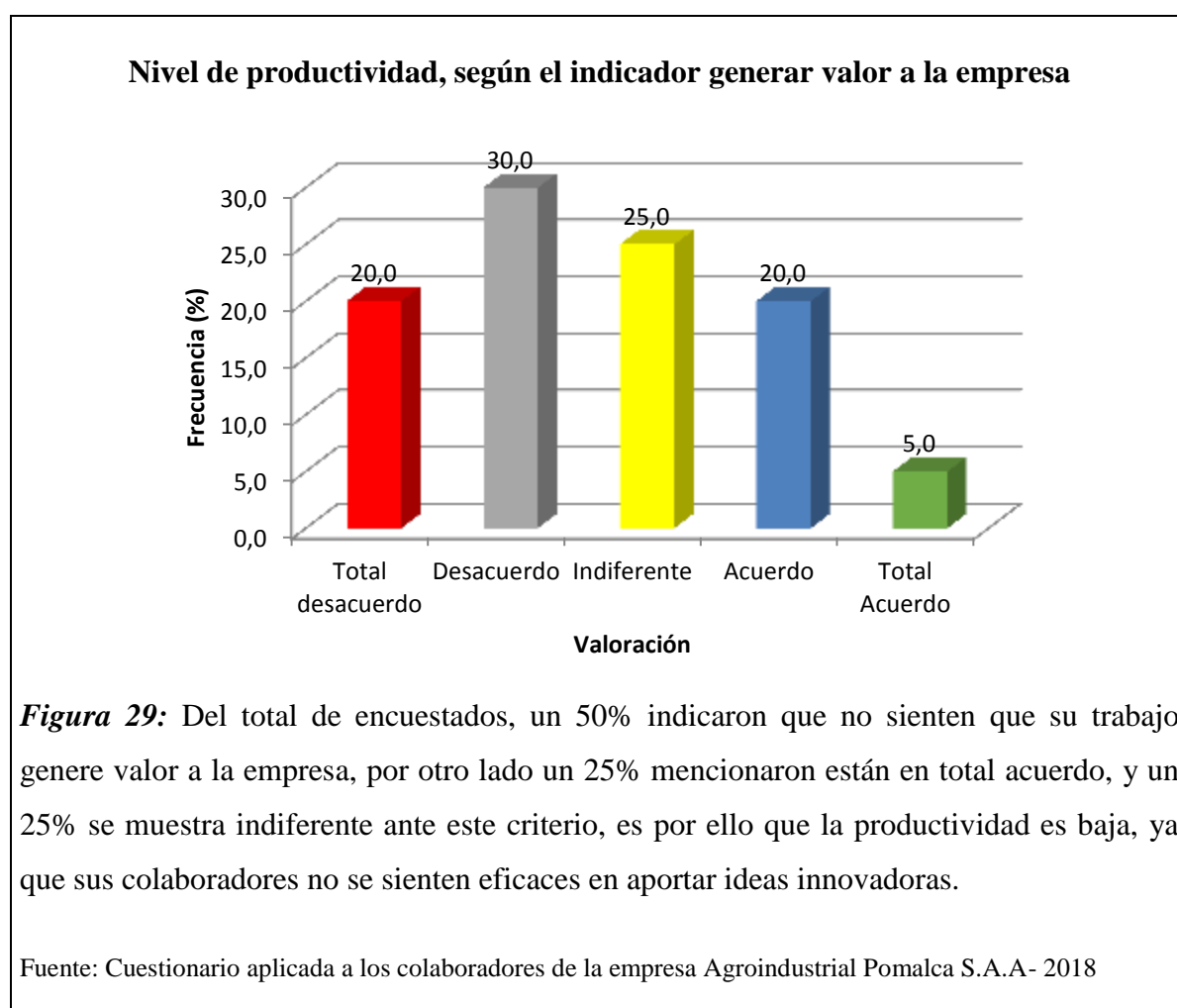


Tabla 34

Logro de objetivos propuestos.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	5	25,0	25,0	25,0
Desacuerdo	7	35,0	35,0	60,0
Indiferente	2	10,0	10,0	70,0
Acuerdo	4	20,0	20,0	90,0
Total Acuerdo	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018

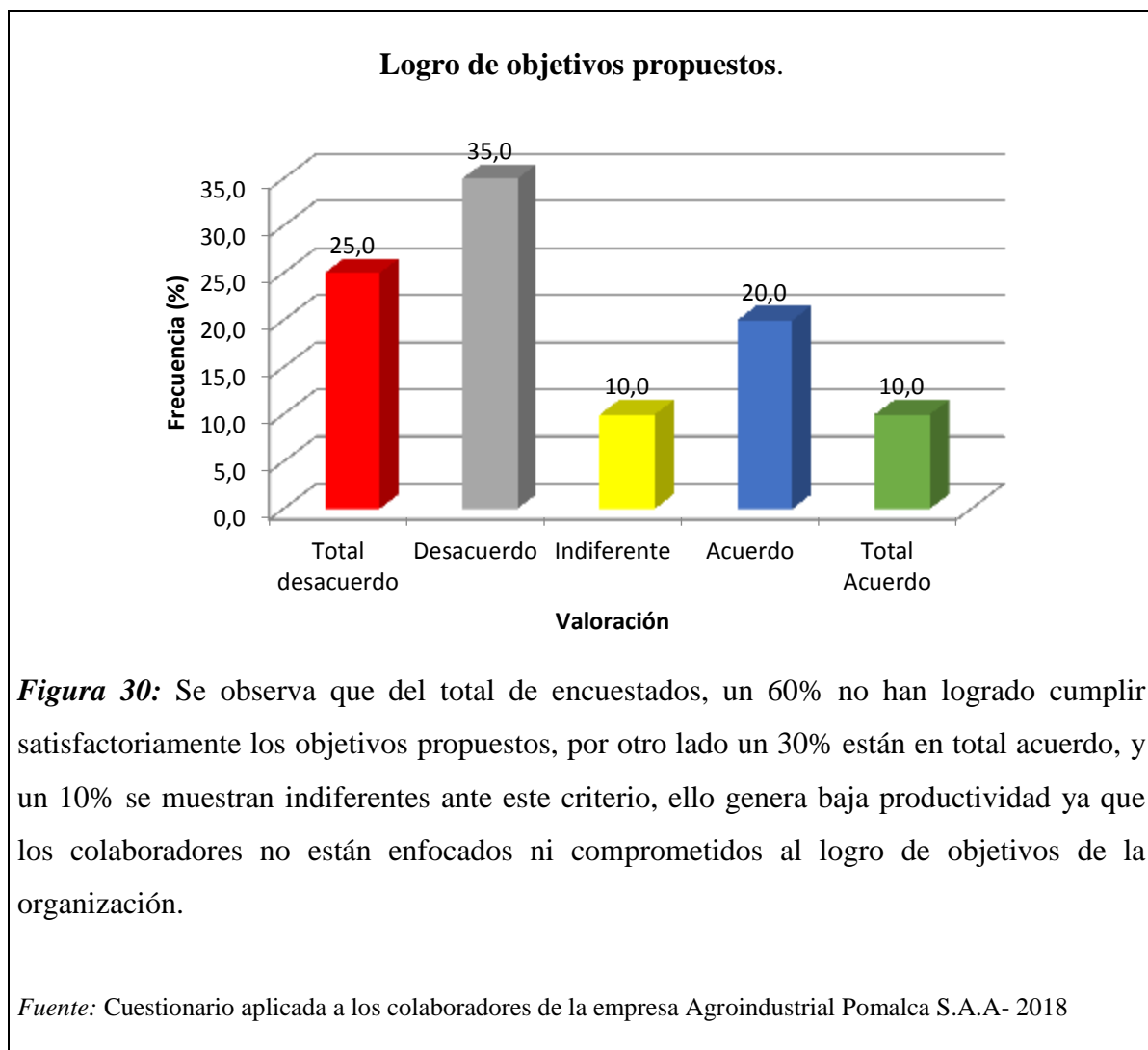
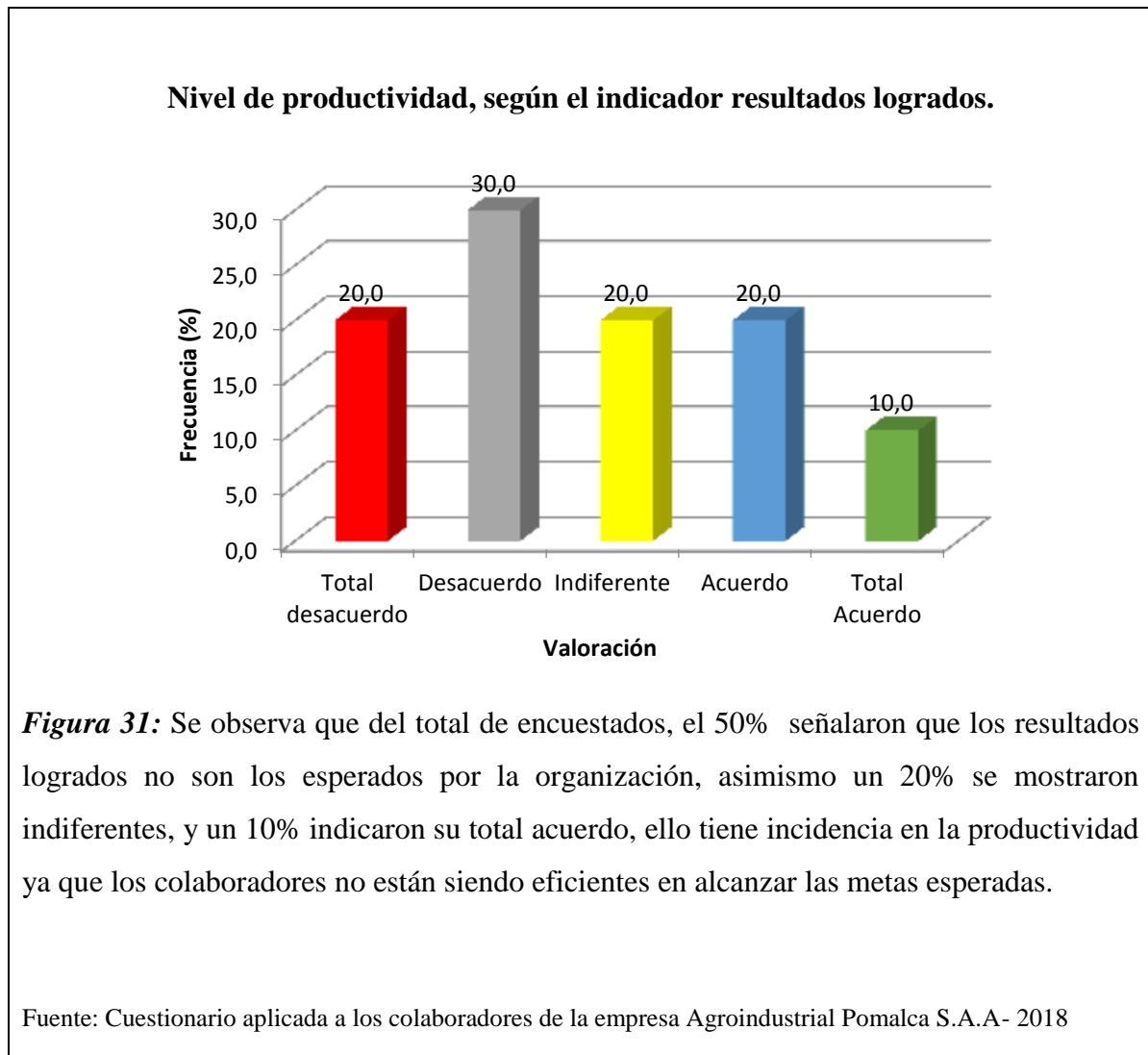


Tabla 35

Nivel de productividad, según el indicador resultados logrados.

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	0	0	0	0
Desacuerdo	6	30	30	30
Indiferente	5	25	25	55
Acuerdo	6	30	30	85
Total Acuerdo	3	15	15	100
Total	20	100	100	

Fuente: Cuestionario aplicada a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A- 2018



3.2. Discusión de los resultados.

Analizando la gestión de compras en la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, se observa que es valorado como malo por el 55% de sus colaboradores, asimismo el 30% lo califican como regular, lo cual indica que no están siendo eficientes los procesos de compras y ello repercute en la productividad. Coincide con la investigación efectuada por Espino (2016) Investigó sobre: “Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos”, de acuerdo al estudio el autor concluye que según el análisis de los colaboradores encuestados presentan deficiencias ya que los procesos de compras no son eficientes ocasionando demora, disminución de la productividad y en la demanda de clientes atendida. Coinciden con los resultados de Leenders (2011) por su parte considera que la gestión compras se encarga de prever los productos solicitados considerando como aspecto fundamental el tiempo oportuno de entrega para no generar demora en sus procesos. De acuerdo a este concepto nos servirá como herramienta para lograr que la gestión de compras sea eficiente logrando aumentar la productividad.

Esta coincidencia se da debido a que no tienen bien definido un flujograma, el seguimiento y control de la gestión es inadecuada, lo cual produce ineficiencias y demora, para ello una adecuada gestión de compras tiene como base primordial erradicar las falencias del área y que sus colaboradores sean productivos al ejecutar sus actividades, es por ello que se debe diseñar un flujograma y actualizar su sistema de gestión para un mejor control y seguimiento de la gestión.

Analizando el nivel de productividad de los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, se observa en la tabla 12, que es valorado como malo un 50% asimismo como regular un 30%, lo que está generando que la empresa no obtenga los resultados planificados, otro resultado como se observa la tabla 13 indica que el 70% es mala la eficiencia de los colaboradores de la empresa, y un 30% es regular, lo cual produce que la empresa no sea competente en el mercado. Coincide con la investigación realizada por Orozco (2016) en su tesis “Plan de mejora para aumentar la productividad en el área de producción de la empresa Confecciones deportivas Todo Sport”, de acuerdo a su investigación concluye que el recurso humano es un factor de mayor incidencia en la productividad, y la empresa en estudio su personal no está siendo eficiente al ejecutar su trabajo, no muestra compromiso con los objetivos y no se les brinda capacitaciones

constantes. Coinciden con lo que menciona Chiavenato (2007) resalta que la productividad es la relación entre el resultado de una actividad y los medios utilizados para alcanzar los objetivos, asimismo mide la eficiencia del logro de los objetivos, entendiéndose eficiencia como el cumplimiento de las metas utilizando adecuadamente los recursos.

Esta coincidencia se da debido que la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A no es productiva, esto se debe a que los colaboradores no están enfocados ni comprometidos al logro de objetivos de la organización y ello está relacionado a la falta de capacitaciones que brinda la empresa.

En cuanto a la investigación elaborada se hace imprescindible diseñar una propuesta de mejora en la gestión compras para aumentar la productividad de la empresa, con el fin de reducir las falencias existentes en el área de estudios, para ello se diseñará un flujograma de procesos mejorado, especificando tiempos de duración y procedimientos a ejecutarse, y para aumentar la productividad de los colaboradores del área de logística y con ello puedan ser eficientes en sus procesos, se propone programas de capacitaciones para cada seis meses abordando temas que beneficien y puedan ser más efectivos en su trabajo. En cuanto a Bravo Carrasco (2014) señala que el incremento de la productividad crea superación en las organizaciones, ello incluye eficacia y eficiencia en sus procesos que efectúan los colaboradores orientados a los objetivos.

La propuesta de mejora en la gestión compras a aplicar en la empresa ayudará en gran medida a aumentar la productividad, generando beneficios tanto en la empresa como a los colaboradores y puedan ser eficientes al ejecutar la gestión.

3.3. PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN.

A continuación se detalla las características y los componentes de la propuesta elaborada y la descripción de la aplicación de la metodología para su desarrollo.

PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRA PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A.- 2018.

AUTORA:

Bach. Vigil Alarcón Catherine Lisbet

ASESOR

Mg. Flor Delicia Heredia Llatas.

CHICLAYO – PERÚ

2019

INTRODUCCION

En la actualidad la gestión de compras se considera una pieza clave para alcanzar el éxito empresarial, ya que vela por la eficacia de sus procesos dentro de una organización y coordina la utilización de recursos, buscando la reducción de costos; es por ello que se considera fundamental que cualquier empresa tenga siempre claro sus procesos y sobre todo el manejo eficiente, esto es lo que las hace más competitivas, es por ello que a través de un análisis de la empresa en estudio Agroindustrial Pomalca S.A.A, se pudo determinar deficiencias en su gestión de compras, lo cual causa demora en sus procesos, por un inadecuado seguimiento y control de las órdenes, ello genera problemas para las distintas áreas de la empresa porque no se les preve los materiales que se necesitan y por ende repercute en la productividad, es por ello como investigadora considero importante dar una propuesta de mejora en cuanto a la gestión compras, la cual va a permitir reducir las ineficiencias que ocurren en dicha área.

En la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, presenta principales problemáticas, una de ellas es la existente demora en los procesos por un inadecuado seguimiento y control, de acuerdo al estudio realizado los colaboradores presentan baja productividad al ejecutar sus actividades, y esto es debido a que la empresa no brinda talleres ni capacitaciones para que estén en constante aprendizaje, todo ello afecta a la organización ya que genera baja rentabilidad.

El objetivo principal de esta investigación es proporcionar un nuevo flujograma de gestión de compras, con ello un cronograma de actividades con el fin de que los colaboradores tengan presente el tiempo establecido que se debería ejecutar, mejorar el seguimiento y control de la gestión para no ocasionar reproceso y aumentar la productividad de los colaboradores y con ello la de la empresa.

3.3.1. Objetivos

3.3.1.1. Objetivo General

Elaborar una propuesta de mejora en la gestión compras, para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

3.3.1.2. Objetivos Específicos

- a. Diseñar un flujograma eficiente especificando tiempos de duración de cada actividad del proceso de compras.
- b. Actualizar el sistema con nuevas herramientas de seguimiento y control.
- c. Realizar capacitaciones y talleres en temas de logística integral y productividad a los colaboradores del área de logística de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Metodología

Tabla 36

Metodología de la propuesta.

Estrategias	Actividades	Periodo	Responsable
Nuevo flujograma del proceso de compras	Diseñar flujograma	12 meses	
Actualizar el sistema con nuevas herramientas de seguimiento y control.	Contrato a un Ing. sistemas	Mes de enero	
Realizar capacitaciones a los colaboradores del área de logística de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A	Contrato de especialista en tema integral logística.	Cada 4 meses	Gerente general
Realizar talleres a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A	Contrato de especialista en tema de productividad y gestión personal.	Cada 6 meses	

Fuente: Elaboración propia.

3.3.2. Desarrollo de la Propuesta

a. Diseñar un flujograma en la gestión compras.

Justificación

La gestión de compras es una operación comercial, la cual comprende de procesos definidos y claros por la organización, es por ello que se propone un flujograma con el fin de que los colaboradores tengan en claro los procesos a seguir y el tiempo que conlleve cada actividad, para ser más eficientes y no causar demora en la ejecución de la gestión.

Actualmente la Empresa Agroindustrial Pomalca tiene un flujograma establecido lo cual se mostrara a continuación, sin embargo sus colaboradores demoran en efectivizar esos procesos el doble al tiempo determinado en su cronograma, es por ello que surge la necesidad de realizar un nuevo flujograma y con ello un cronograma de actividades.

Actividad

Creación de un nuevo flujograma y cronograma de actividades.

Período

12 meses.

Actual proceso de compras de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

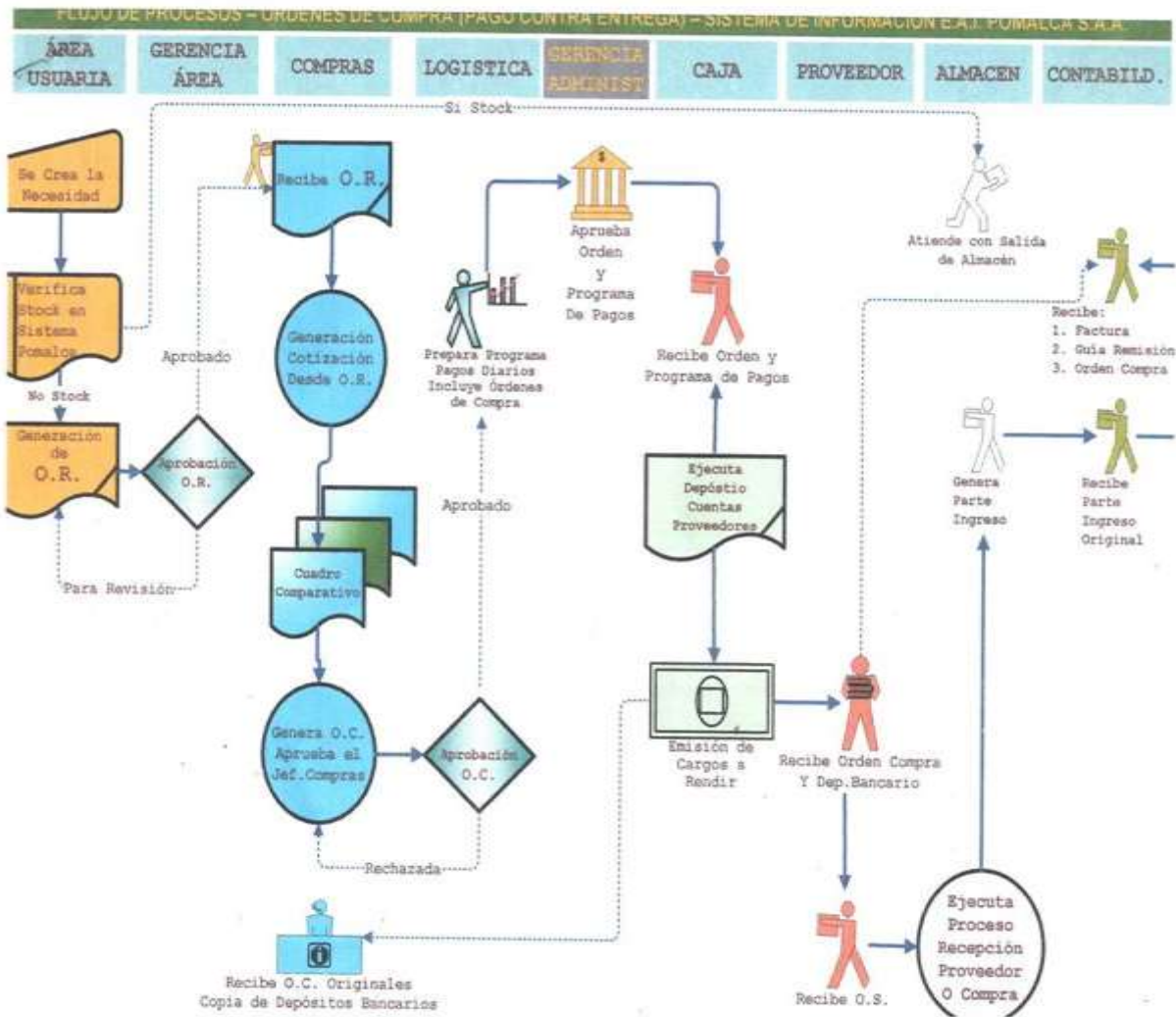


Figura 32 : Actual Proceso de Compras

Fuente: Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Tabla 37*Cronograma del proceso actual de compras de la empresa.*

Actividad	Responsable	Descripción de la actividad	Tiempo establecido	Tiempo actual
Requerimiento de compra	Usuarios de la empresa	Al detectar una necesidad, realizan un requerimiento de materiales.	1 a 2 días	3 a 7 días
Verificar stock en Almacén	Área de compras	Se evalúa quien realiza el pedido y si hay stock en almacén, pide muestra del producto.		
Solicitar Cotizaciones	Jefe de compras y Compradores	Se realizan como mínimo 3 cotizaciones		
Se selecciona al proveedor	Jefe de compras y Compradores	Se evalúa las cotizaciones y se genera O/C		
Proceso de aprobación	Jefe de compras, jefe de logística, superintendencia administrativa, gerencia.	Se aprueba las ordenes		
Prepara programas pagos diarios	Logística	Se programa para pago en cuadro Excel.		
Autorización de pago	Departamento financiero	Se autoriza mediante el sistema el pago del pedido		
Pago del pedido	Tesorería o caja	Se efectúa el pago de la orden al proveedor.	2 días	Depende Urgencia 1 día – 1 mes
Proveedor envía el producto	Proveedor	Envía acorde la orden a almacén.	Según condiciones con el proveedor.	
Ingreso del material	Almacén	Se genera el parte de ingreso.	1 día	2 días

Fuente: E.A.I Pomalca S.A.A

Diagnóstico de la situación actual de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Como se observa los factores que inciden en la demora de la gestión de compras está determinado por la inconsistencia de los requerimientos de compra, ya que el comprador tiene que consultar el stock en almacén, el usuario no especifica las características del producto, y muchas veces se solicitan muestras del material solicitado, ello genera demora para cotizar y generar la orden de compra.

Asimismo se pudo determinar que existen 5 niveles para la aprobación de órdenes de compra, lo que demora la programación para pago, cabe mencionar que este es otro problema que tiene el área de compras, porque se realiza manualmente en un formato de Excel, esto, además de causar demora, provoca inseguridad en la operación.

Otro aspecto que cabe resaltar es la inconformidad del pedido, ya que al momento en que el pedido ingresa a almacén, solo verifican que la cantidad esté acorde a la orden de compra, sin tener en cuenta la calidad y las condiciones del pedido, y procede a la devolución o cambio del producto, ello causa pérdida de tiempo en la entrega del producto.

De acuerdo al cronograma de la empresa detallado en la tabla el tiempo determinado para ejecutar el proceso de compras sin considerar el pago de facturas es de 2 días, sin embargo se observa que a la empresa le conlleva más tiempo en hacer efectivo ese proceso.

En tal sentido se determina que las causas que provocan reprocesos son la falta de herramientas de gestión y un adecuado control y seguimiento de los procesos.

Nuevo proceso de compra

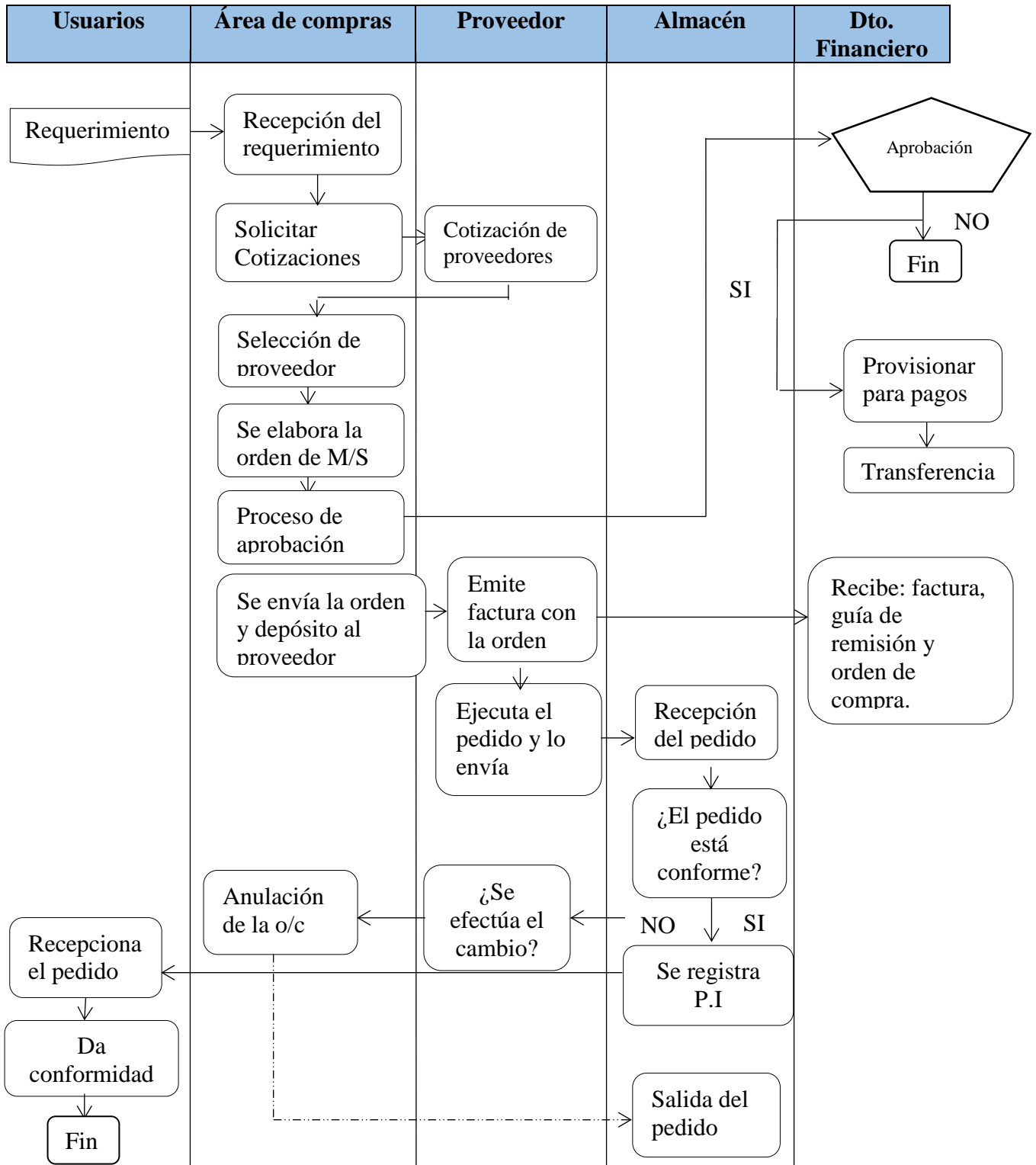


Figura 33: Nuevo Proceso de Compras

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 38

Cronograma y responsables del nuevo proceso de compras

Actividad	Responsable	Descripción de la actividad	Tiempo esperado
Requerimiento de compra.	Usuarios de la empresa	Ejecutan un requerimiento de compra o servicio, utilizando un formato	1 – 2 días
Recepción del requerimiento.	Área de compras	Se evalúa si el requerimiento está aprobado.	
Cotizaciones.	Jefe de compras y Compradores	Se realizan como mínimo 3 cotizaciones.	
Se selecciona al proveedor.	Jefe de compras y Compradores	Se evalúa las cotizaciones planteadas, se coordina las condiciones de pago, entrega del pedido y se genera la orden de compra.	
Proceso de aprobación.	Jefe de logística y departamento financiero	Jefe de logística aprueba la compra, y el Jefe del dpto. financiero aprueba el pago.	
Pago del pedido.	Tesorería o caja	Se efectúa el pago a la cuenta corriente del proveedor.	Máximo 3 días (depende la urgencia)
Recepción, verificación y almacenaje.	Almacenero	Se recepciona, se verifica el pedido de acuerdo a lo solicitado en la orden.	De acuerdo a la orden de compra.
Si el pedido está conforme la orden se recibe, de lo contrario se procede a la devolución del material.			
Conformidad del pedido.	Usuario	Se da conformidad del material recibido.	1 día

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 38 se observa que el tiempo que se espera en que se ejecute el nuevo proceso de compras es de 1 a 2 días sin tener en cuenta el pago del pedido, ello indica una reducción considerable respecto a su actual gestión de compras siendo una demora de 7 días en atenderse.

En la tabla 39 se indican las debilidades del proceso actual de compras con las actividades a realizar para mejorarlas.

Tabla 39

Debilidades del proceso de compras.

Debilidad	Actividades de mejora
Inconsistencia de los requerimientos de compra.	Plantear un nuevo formato de requerimiento
Muchos niveles de aprobación de órdenes de compra.	Simplificar el procedimiento de aprobación, considerándose el V°B del Jefe de Logística y el V°B del Jefe de finanzas con la cual autoriza el pago de la orden.
Programación para pagos manualmente en Excel.	Actualizar el sistema de gestión de la empresa con herramientas de programación de pagos.
Recepción de pedido en malas condiciones	Verificar el material ingresado con la orden de compra, asegurando la cantidad y cantidad del producto.
Inadecuado control y seguimiento de la gestión.	Implementar herramientas de control y seguimiento que permitan monitorear el ingreso del producto en cuanto a calidad, cantidad y atención a los reclamos.

Fuente: Elaboración propia.

Actual Formato de Requerimiento de Compra



REQUERIMIENTO N° 000041439- HERBICIDAS

<u>ITEM</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD</u>
001	Ametrina 500 G/LT	5,200.00	LTR
002	Atrazina 500 G/LT	2,000.00	LTR
003	2, 4 D Salamina 720 G/LT	3,400.00	LTR
004	Glifosato 480 G/LT	4,600.00	LTR
005	Aliado	200.00	LTR
006	Urea agrícola x50 kg	7,913.00	LTR

DESTINO : ALMACEN DE MATERIALES

USO : FABRICA Y SERVICENTRO

V°B SUPERINTENDENTE

V°B JEFATURA

Figura 34: El actual formato de requerimiento de compra es inconsistente, ya que carece de información que ayude a los compradores a hacer efectiva su gestión de comprar, es por ello se cree necesario crear un nuevo formato de requerimiento que contenga información completa con características necesarios del producto.

Fuente: Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Requerimiento de Compra Propuesto



EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA SAA

Requerimiento de compra de Materiales N° 00041439

Fecha pedido: _____ Hora: _____
 Solicitado por: _____
 Centro Costo Origen: 9164053 Almacenes
 Centro Costo Destino: 9164053 Almacenes
 Motivo: Compra sin o/c
 Observación: Reposición stock HERBICIDAS - MES DE FEBRERO 2019
 STOCK ALMACEN: SIN STOCK

Item	Código	Nombre	Med	Cantidad	Stock Alm	Costo Agroc	Especificaciones Materiales
00001	MS20043039900	AMETRINA 500 G/L T	LT	5,200.000	0.000	86,357.700	
00002	MS20037943715	ATHAZINA 500 G/LT	LT	2,000.000	0.000	22,948.200	
00003	MS14578004817	2,4 D SAJAMPNA 720 G/LT	LT	3,400.000	0.000	35,011.840	
00004	MS20043038801	GLIFOSATO 480 G/LT	LT	4,800.000	0.000	46,607.800	
00005	MS14578009814	ALIADO	LT	200.000	0.000	0.000	
00006	MS14578003714	UREA AGRICOLA X 50 KG	BG	7,913.000	0.000	501,759.374	

Costo total s/ 696,684.874

Justificación:

Insumos críticos - Prioridad de atención

V°B SUPERINTENDENTE

V°B JEFATURA

Figura 35: Requerimiento de Compra Propuesto

Se propone un nuevo formato de Requerimiento de compra que contiene especificaciones técnicas del producto (marca, modelo, presentación), el usuario solicitante, el precio referencial por producto y detalla el stock en almacén, esto permitirá efectivizar la gestión, realizar compras a solicitud del usuario, ahorrar tiempo y tener un control de los inventarios.

Fuente: Elaboración propia.

b. Actualizar el sistema con nuevas herramientas de Seguimiento y Control

Justificación

Las organizaciones necesitan ser eficientes en cuanto a tecnología, ya que facilita el trabajo y ahorra tiempo en los procesos. La empresa actualmente cuenta con un sistema de gestión integral SION, es el conjunto de actividades que interrelacionadas y a través de acciones específicas, permiten definir e implementar los lineamientos generales y de operación de la empresa, sin embargo no cuenta con herramientas que mejore el seguimiento y control del proceso de compras, es por ello que se considera importante actualizar su sistema incorporando herramientas o nuevas opciones con el fin que reduzcan las falencias existentes en sus procesos.

Recursos

Humanos y financieros

Periodo

Mes de enero.

Actividad

Contrato a un Ing. sistemas.

Tabla 40 *Costo del contrato de especialista*

Actividad	Recursos	Costos
Contrato a un Ing. sistemas.	Contrato	S/. 1,500.00
	Total	S/. 1,500.00

Fuente: *Elaboración propia*

En la Tabla 40 se muestra que el contrato del especialista es de S/. 1,500.00, y se ejecutará en el mes de enero 2019.

Actual Programación de Pagos.

PROGRAMACION MONEDA NACIONAL						
AFILIACION	N° DE ORDEN	PROVEEDOR	DETALLE	DEBARE	OBSERVACION	FECHA
REPESONKOTEX ALM. BIAL - FEBRE 2019	0096	B.B.C INDUSTRIAL S.A	LIR BUN DE AGUA DESTILADA	1/ 719.00		
				1/ 719.00		
PROGRAMACION MONEDA INTERBANCARIA						
AFILIACION	N° DE ORDEN	PROVEEDOR	DETALLE	DEBARE	OBSERVACION	FECHA
PARA INDAGAR DE DESCARTE DE CUL Y METRO DE DEGRADO DE CUL	REL 4282	COMPAÑIA FODASUR SAC	UN PAR BUNV 54-55, 52 PAR BUNV MP 645	1/ 236.00		
POSTAL FABRICA		MARCO - PARASUR S.A	CARET Y MA BUNV 01 RECTANGULAR GENERAL	0/ 330.00		
				1/ 566.00		
PROGRAMACION MONEDA INTERBANCARIA						
AFILIACION	N° DE ORDEN	PROVEEDOR	DETALLE	DEBARE	OBSERVACION	FECHA
MONTACABAS CRT 104	0000	MONTACABAS	FILTRO PARA FERTILIZ, FILTRO PARA ACIDE, FILTRO PARA FERTILIZ, FILTRO PARA ACIDE, FILTRO PARA FERTILIZ, FILTRO PARA ACIDE	245.42	DEPOSITO	25/02/2019
MONTACABAS CRT 104	0004	UNIMAR S.A	FILTRO PARA ACIDE Y PARA ACIDE	225.59	DEPOSITO	25/02/2019
				245.42		

Figura 36: Actual Programación de pagos.

Actualmente, en la empresa se lleva a cabo la programación de pagos de compra en una plantilla de Excel, en una unidad compartida visualizada solo por el jefe de logística, jefe de compras y secretaria de logística (encargada de programar los pagos y enviar a tesorería para que se efectúen los depósitos), esto genera muchos problemas en la compañía porque demanda tiempo y no es información confiable ya que es hecho manualmente, surgen los depósitos mal ejecutados, y se duplican los depósitos, es por ello que se cree necesario incorporar una herramienta en su sistema de gestión que realice esa actividad, esto permitirá optimizar tiempo y proporcionar a tesorería un registro protegido y confiable.

Fuente: Empresa Agroindustrial Pomalca SAA

Programación para Pagos Propuesto

The screenshot shows a web application window titled 'Nuevo - Registro de Préstamos: Edición'. The main heading is 'Programaciones'. Below it, there is a 'Programar' button and a message: 'Paso 01: Si en la parte inferior (Detalle de Programación) no aparece ningún registro significa que aun no ha programado, caso contrario deben aparecer los ítems programados; para programar hacer click en el botón Programar'. There are also instructions about reports: 'Reportes, cuando el programa esta avanzado y/o terminado puede elaborar los reportes'. Below this, there are date pickers for 'Desde' (26/02/2019) and 'Hasta' (26/02/2019), and a button 'Recuperar programa de pagos para rango de fecha seleccionada'. A 'Reporte' dropdown is set to 'Resumen de Programación', and an 'Opción' dropdown is set to 'Todo el Programa (T)'. A yellow button 'Aprobar todos los registros' is visible. The main area is titled 'Detalle de Programación' and contains a table with the following columns: Fecha, A favor de, T, Ser, Numero, Fecha, M, T.C., Soles, Dole, Concepto, VEFIn, VESupl/EGes, Reg. cae, Amort. SI, Amort. \$. The table is currently empty. At the bottom, there are two small summary boxes: 'Solo aparecen registros si usuario tiene permisos' and 's programa de pagos (c/ya_programacion_usuario)', each with a '00' and '.00' value. 'Guardar' and 'Salir' buttons are at the bottom.

Figura 37: Se propone incorporar al sistema de gestión la programación para pagos, con un nuevo formato que incluye aprobaciones (si no está aprobada la orden el sistema no programa para pago), y también incluye amortizaciones de las órdenes de compra, esto beneficia a la gestión porque proporciona una base de datos protegida y verídica, además se optimiza tiempo y reducirá falencias en la gestión.

Fuente: Elaboración propia.

Control de Pagos Propuesto

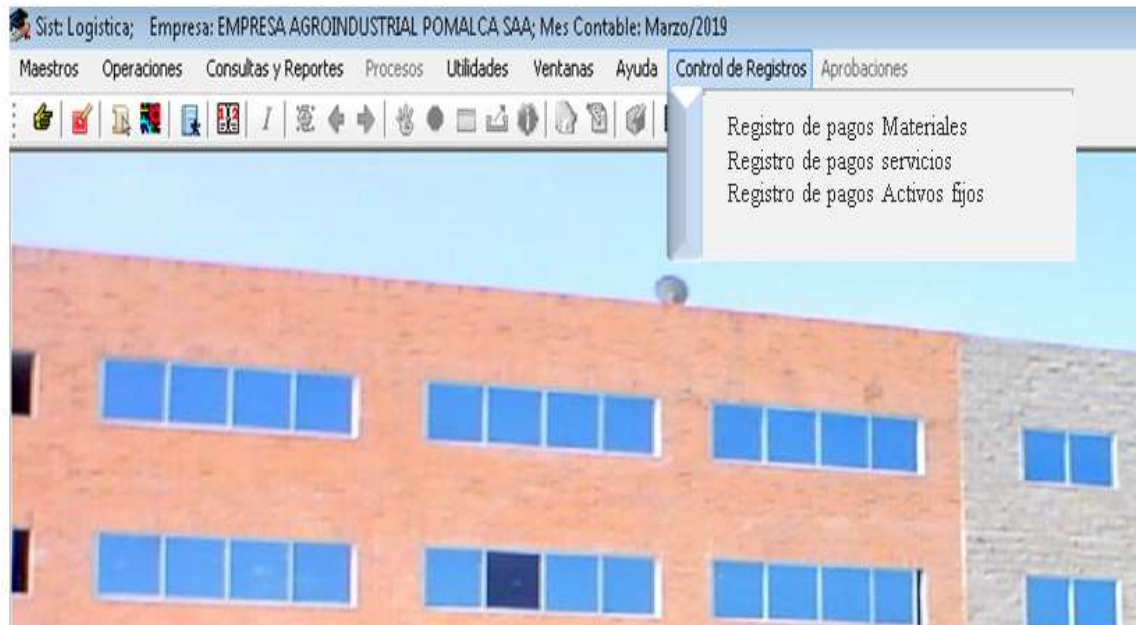


Figura 38: Actualmente el control de pagos a proveedores se realiza en la misma programación para pagos en la unidad compartida que solo lo visualizan usuarios electos, lo cual no es una herramienta adecuada para un seguimiento confiable, es por ello se considera necesario implementar esta herramienta (control de registros de pagos) para llevar un mejor seguimiento y control de los pagos a proveedores.

Fuente: Elaboración propia.

Seguimiento a Proveedores

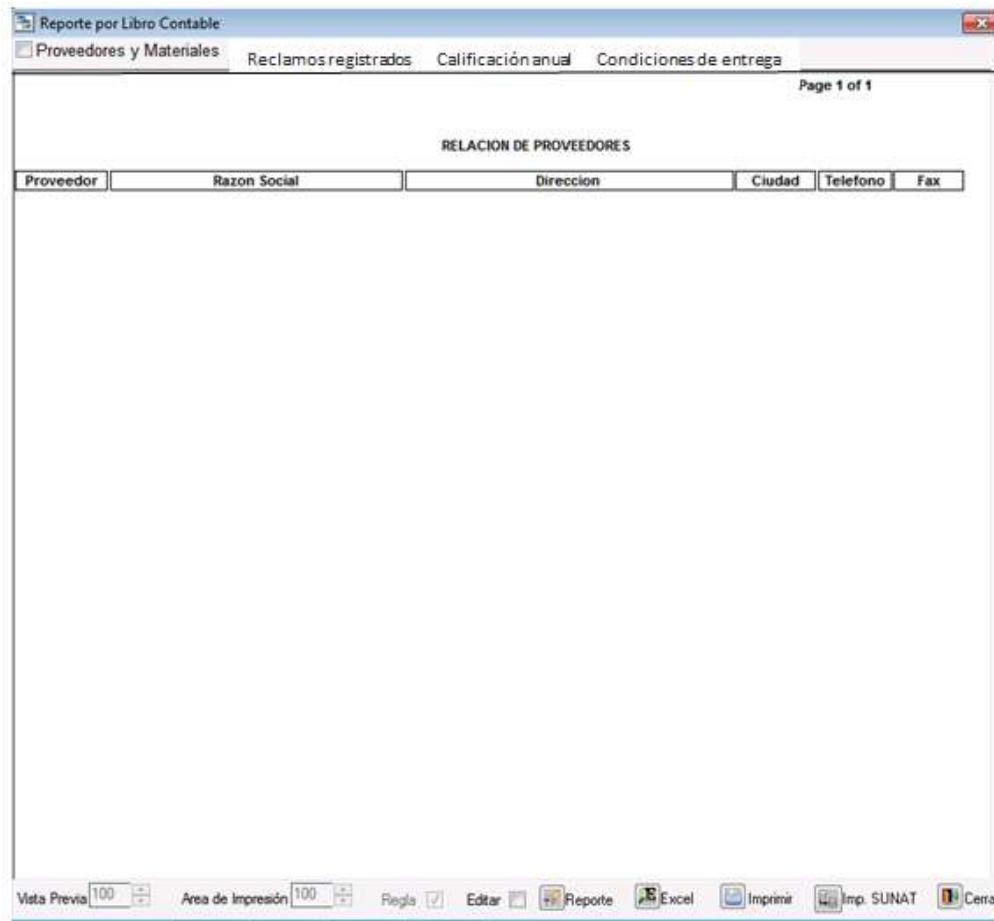


Figura 39: Se muestra la ventana abierta de control y seguimiento del servicio prestado por proveedores, se considera los siguientes ítems: relación de proveedores, los reclamos registrados en caso exista disconformidad o devolución del pedido, calificación anual de la atención prestada por los proveedores (el cual se evalúa según las compras efectuadas anualmente) y las condiciones de entrega, la cual se verifica la entrega del producto en cuanto a calidad y cantidad del producto. Todo ello implementado mejorará el proceso de compras.

Fuente: Elaboración propia.

Control de Atención de Ordenes de Compras

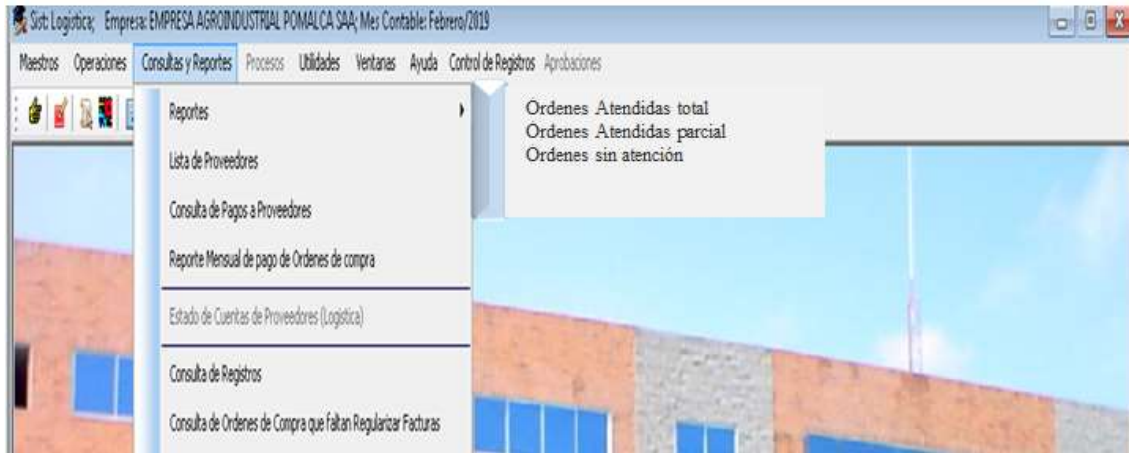


Figura 40: La herramienta a implementar será control y seguimiento de la operación de compras, la cual proporciona reportes de las ordenes atendidas total, atendidas parcial y sin atención, ello hará llevar un monitoreo eficiente y permitirá un mejor control en la gestión.

Fuente: Elaboración propia.

Listado de órdenes sin atención.

Listado de Órdenes sin atención
del 01/01/19 al 01/02/2019

Fecha	Fecha Prog	Abriliza	Descripción	N	Total	Pagado en (C)	Fecha Pago	Pagado en (L)	Saldo	Total	Saldo	U	U	U	U	U	U	U	U	
02/19	02/01/19	02/01/19	Certificados administrativos webcom data 02	1	2,237.20	0.00	02/01/19	0.00	2,237.20	0.00	2,237.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	Procesador de microondas auxiliar 020	1	184.00	0.00	02/01/19	0.00	184.00	0.00	184.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	PREPARACION DE REACTIVOS	3	162.80	0.00	02/01/19	0.00	162.80	0.00	162.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	PREPARACION DE REACTIVOS	3	1,467.42	0.00	02/01/19	0.00	1,467.42	0.00	1,467.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	Urgente Balazo de mantenimiento elastico	1	265.00	0.00	02/01/19	0.00	265.00	0.00	265.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	LAB DIARIO - LABORATORIO FABRICA D	1	848.44	0.00	02/01/19	0.00	848.44	0.00	848.44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	LAB DIARIO - LABORATORIO FABRICA D	1	918.42	0.00	02/01/19	0.00	918.42	0.00	918.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	LAB DIARIO - LABORATORIO FABRICA D	1	326.80	0.00	02/01/19	0.00	326.80	0.00	326.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	LAB DIARIO - LABORATORIO FABRICA D	1	823.15	0.00	02/01/19	0.00	823.15	0.00	823.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	PARA PROYECTO DE RESUMIDO CARRE	1	2,267.00	0.00	02/01/19	0.00	2,267.00	0.00	2,267.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	LAVIENTE para baño s y laboratorio D	1	1,491.70	0.00	02/01/19	0.00	1,491.70	0.00	1,491.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	UTILES DE OFICINA - LABORATORIO FIS	1	288.00	0.00	02/01/19	0.00	288.00	0.00	288.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	INTERVALES DE OXIMAS DE BALANZA D	1	188.40	0.00	02/01/19	0.00	188.40	0.00	188.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	Mantenido de sembreros BRANSH PHD	1	288.00	0.00	02/01/19	0.00	288.00	0.00	288.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	A N U L A D O	1	0.00	0.00	02/01/19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02/19	02/01/19	02/01/19	A N U L A D O	1	0.00	0.00	02/01/19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Figura 41: La nueva herramienta se incorporará con el fin de llevar un control eficiente de las órdenes sin atención, y para un manejo de información se procesará en Excel para evitar doble digitación y con ello evitar pérdida de tiempo y optimizar recursos.

Fuente: Elaboración propia

c. Realizar capacitaciones a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Justificación

El recurso humano es considerado como factor principal para aumentar la productividad y para ello es necesario capacitarlos para que desempeñen eficientemente sus funciones, amplíen sus habilidades, cuyo propósito es que los colaboradores de la organización este en constante aprendizaje y generar más utilidades.

Recursos

Humanos y financieros

Periodo

Cada 4 meses

Actividad

Contrato de especialista en tema logística integral.

Tabla 41

Costo del especialista

Actividad	Recursos	Costo
	Contrato	S/. 2,500.00
Contrato de especialista en tema logística integral.	Refrigerio (Frugos, galletas, piqueos)	S/. 80.00
	Total	S/. 2,580. 00

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 41 se muestra que el contrato del especialista es de S/. 2,500.00, además de ello se brindará un pequeño refrigerio con un costo de S/. 80.00; sumando un monto total de S/. 2,580.00, el horario se dará el día lunes en un lapso de 5:00 pm – 6:00 pm, cada 4 meses.

En la Tabla 42 se muestra las características esenciales que debe tener el especialista en tema integral logística.

Tabla 42

Características del especialista

Características del especialista
a. Dominio del manejo del sistema: Los colaboradores esperan que los capacitadores conozcan a fondo su trabajo.
b. Mostrar Interés: Los capacitadores se interesan en la temática que enseñan y tienen facilidad para transmitirlo a los colaboradores.
c. Entusiasmo: Una presentación dinámica y una personalidad vibrante indican a los colaboradores que el capacitador disfruta su trabajo; los empleados tienden a responder de manera positiva en un clima entusiasta.

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 43 se muestra los temas que se darán en capacitación respecto a logística integral.

Tabla 43

Temas en capacitación.

Temas en capacitación
a. Manejo eficiente en uso de nueva herramienta de control y seguimiento.
b. Planificación de compras.
c. Seguimiento y control de procesos.
d. Logística de almacenamiento.
e. Gestión de calidad.

Fuente: Elaboración propia

d. Realizar talleres a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca

S.A.A

Justificación

La finalidad de este taller es realizarlo de una manera didáctica con el fin de que los colaboradores sean productivos, puedan llegar a las metas propuestas por la organización en el tiempo indicado y con ello el rendimiento de la empresa. La temática de este taller será productividad y gestión personal, ya que los colaboradores necesitan adquirir habilidades ser eficientes tanto en el ámbito personal como laboral. El taller persigue como objetivo brindar a los colaboradores herramientas que les ayude a mejorar su desempeño laboral y cumplir los objetivos comunes.

Actividad

Contrato de especialista en tema de productividad y gestión personal.

Recursos

Humanos y financieros

Tabla 44

Costo del contrato de especialista en tema de productividad y gestión personal.

Actividad	Recursos	Costo	Periodo
	Contrato	S/. 900.00	
Contrato de especialista en tema de productividad y gestión personal.	Refrigerio (Frugos, galletas, piqueos)	S/. 80.00	Cada 6 meses
	Materiales de trabajo (papel bond, cartulina, lapiceros)	S/. 40.00	
	Total	S/. 1020. 00	

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 44 se puede apreciar que el costo del contrato del especialista más el costo del refrigerio y materiales es de un total de S/. 1020.00 con el objetivo de que

sean partícipes de actividades recreativas y muy didácticas, esos talleres se dará los días sábados, en un horario de 6: 00 pm – 8:00 pm cada seis meses.

En la Tabla 45 se detalla los alcances que tiene el taller dirigido hacia los colaboradores del área de logística de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

Tabla 45

Alcances del taller

<i>Alcances del taller</i>
a. Generar conductas positivas de los colaboradores y con ello agradable clima de trabajo, elevar la productividad y la calidad.
b. Orientar al logro de objetivos propuestos.
c. Ayudar a resolver problemas.

Fuente: *Elaboración propia*

En la Tabla 46 se muestra los temas que se brindarán en los talleres de productividad y gestión personal.

Tabla 46

Temas en talleres

Temas en talleres
a. Priorizar tareas.
b. Gestionar eficazmente las tareas claves.
c. Saber actuar ante las urgencias e imprevistos
d. Solución de problemas.
e. Reducir las interrupciones.

Fuente: *Elaboración propia*

3.3.2. Cronograma de la propuesta.

A continuación se detalla las etapas de la investigación.

Tabla 47

Cronograma de la propuesta

Cronograma de Actividades	Meses del año 2019											
	En	Fe	Ma	Ab	Ma	Ju	Ju	Ag	Se	Oc	No	Di
Establecer nuevo flujograma del proceso de compras	x											
Contrato a un Ing. sistemas.	x											
Contrato de especialista en tema integral logística.				x				x				x
Contrato de especialista en tema de productividad y gestión personal						x						x

Fuente: Elaboración propia.

3.3.3. Presupuesto para la aplicación de la propuesta.

A continuación se presenta el detalle del presupuesto a implantar de la propuesta de mejora en la gestión compras para aumentar la productividad de la empresa agroindustrial Pomalca S.A.A.

Tabla 48

Presupuesto de la propuesta.

Actividades	Costo (Anual)
Establecer nuevo flujograma del proceso de compras	S/. 0.00
Contrato a un Ing. sistemas.	S/. 1,500.00
Contrato de especialista en tema integral logística.	S/. 10,320.00
Contrato de especialista en tema de productividad y gestión personal	S/. 2,040.00
Total	S/. 13,860.00

Fuente: Elaboración propia.

3.3.4. Financiamiento

El financiamiento de la propuesta de inversión será financiada por el gerente general de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, por el monto de S/. 13,860.00.

3.3.5. Beneficio de la propuesta.

Si se aplica la propuesta se obtendrán los siguientes beneficios.

Tabla 49

Beneficios de la propuesta

ACTIVIDAD	BENEFICIO	AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
Diseñar flujograma y cronograma de actividades	Reducción de reproceso en la gestión compras.	20%
Actualizar el sistema con nuevas herramientas	Eficiente control y seguimiento de la gestión.	23%
Realizar capacitaciones a los colaboradores del área de logística de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A	Mayor efectividad en la gestión logística.	27%
Realizar talleres a los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A	Aumento de productividad en los colaboradores. Logro de metas propuestos Generar conductas positivas de los colaboradores y con ello agradable clima de trabajo, elevar la productividad y la calidad. Orientar al logro de objetivos propuestos. Ayudar a resolver problemas.	30%

Fuente: Elaboración propia.

3.3.6. Conclusiones de la propuesta.

La propuesta de mejora en la gestión compras ha sido planteada según las falencias encontradas en la empresa en estudio, las cuales tendrán un costo de S/. 13,860.00, la propuesta inicia con el diseño de un nuevo flujograma con un cronograma de actividades, diseño de un nuevo formato de requerimiento de compras de esta manera de atenderán a tiempo los requerimientos a los usuarios, ello ayudará a la ejecución eficiente del proceso.

La actualización en el sistema con nuevas herramientas de seguimiento y control de la gestión, reducirá reproceso y deficiencias existentes, se proveerán los pedidos en el tiempo establecido y en la condiciones favorables en cuanto a cantidad y calidad del producto para que no se procedan a devoluciones y genere pérdida de tiempo.

Las capacitaciones a los colaboradores en temas de logística integral, pretende que desempeñen mejor su trabajo enfocados a un mismo objetivo, cuyo propósito es que los colaboradores de la organización este en constante aprendizaje y generar más utilidades.

Los talleres en temas de productividad y gestión personal, pretende aumentar la productividad de los colaboradores, ya que hará que logren la eficiencia al cumplir con los objetivos planteados por la organización, gestionen mejor sus recursos, hacer frente a los inconvenientes que surjan y solucionarlos de la mejor manera.

3.3.7. Responsable de la propuesta.

El responsable de realizar la propuesta establecida será el Gerente General de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, el Sr. Walter Culqui Carrera.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones.

El presente informe de investigación se ha podido proponer una mejora de solución basada en la gestión de compras en la empresa Agroindustrial Pomalca SAA, dedicada a producir azúcar, la cual tiene un impacto positivo en la productividad de la empresa.

Se diagnosticó que la gestión de compras de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA, según los datos obtenidos no es eficiente en sus procesos, lo que se evidencia en los resultados, ya que el 55% de los colaboradores lo valoran como regular y un 15% consideran que es mala la gestión, esto es debido a la inconsistencia de sus requerimientos de compras y falta de herramientas de seguimiento y control en su sistema SION, lo que indica que no están siendo eficientes los procesos de compras y ello repercute en la productividad.

De acuerdo a la encuesta formulada a los colaboradores de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA, se determinó que el nivel de productividad es malo con un 50%, asimismo el 30% indica que es regular, esto es debido a que la empresa no brinda constantes capacitaciones para mejorar su forma de trabajo, ni talleres con el fin que los colaboradores estén en constante aprendizaje y desempeñen mejor su trabajo, lo que está generando que la empresa no obtenga los resultados planificados.

Se diseñó un plan de mejora en la gestión compras lo cual contribuirá a aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, la implementación de herramientas en su sistema software son capaces de generar valor a la empresa, optimizar el tiempo, y obtener datos confiables; asimismo el recurso humano es un factor importante en una organización es por ello que las capacitaciones beneficia en gran medida a la organización para que obtenga los resultados planificados y aumente su productividad.

4.2. Recomendaciones

Al Gerente General de la Empresa Agroindustrial Pomalca, el Sr. Walter Culqui Carrera se recomienda los siguientes aspectos a considerar:

La empresa Agroindustrial debe establecer la propuesta de mejora en la gestión compras, ya que actualmente la gestión no es eficiente y ello repercute en la productividad de los colaboradores, por ello se recomienda dicha propuesta basado en mejoras en su sistema de gestión SION y capacitaciones a sus colaboradores en temas de logística integral y productividad.

Para mejorar la gestión compras se recomienda establecer el flujograma diseñado con el cronograma de actividades, asimismo establecer el nuevo formato de requerimiento de compra, asimismo para reducir las falencias incurridas en el área por un inadecuado seguimiento y control se recomienda actualizar su sistema de gestión integral SION con nuevas herramientas que se considere los siguientes ítems: programación para pagos, con un nuevo formato que incluye aprobaciones y amortizaciones de las órdenes de compra; control de pagos a proveedores para llevar un mejor seguimiento de los pagos a proveedores; seguimiento a proveedores, también se llevará un eficiente control de atención de órdenes de compras, y para un manejo de información se procesará en Excel.

En cuanto a la productividad, se recomienda brindar capacitaciones y talleres para los colaboradores del área de logística, ya que actualmente la empresa no las realiza. Se recomienda capacitarlos en tema de logística integral, el cual aborda los siguientes puntos: manejo eficiente en uso de nueva herramienta de control y seguimiento, planificación de compras, seguimiento y control de procesos, logística de almacenamiento, gestión de calidad. Con el fin de que los colaboradores sean productivos se recomienda brindar talleres, cuya temática será productividad y gestión personal, el cual les ayudará a priorizar tareas, gestionar eficazmente las tareas claves, saber actuar ante las urgencias e imprevistos, solución de problemas y reducir las interrupciones.

Aplicar en la empresa las recomendaciones propuestas ayudará a aumentar la productividad, generando beneficios tales como aumento de productividad en los colaboradores, reducción de reproceso en la gestión compras, eficiente control y seguimiento de la gestión, mayor efectividad en la gestión logística, y logro de metas propuestos.

REFERENCIAS

- Alzate Mosquera, J. (2017). *Propuesta de mejoramiento en el área de Compras de la Empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P) S.A.S.* Obtenido de <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/9520/1/T07189.pdf>
- Arangurí, J. (22 de mayo de 2015). *CNN destaca la cadena logística de DanPer.* Obtenido de <http://www.danper.com/blog/cadena-logistica-danper/>
- Arce, M. (noviembre de 2013). *La Creación de valor de la logistica en las compañías.* Obtenido de <http://www.conceptologistico.com/06/Concepto%20Logistico%20Nro%206%20pagina%20por%20pagina.pdf>
- Arrascue Torres, N. (9 de Diciembre de 2015). *Evaluación de los procesos logísticos en las Tiendas C&H Inversiones ubicada en la ciudad de Chiclayo.* Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/792/1/TL_ArrascueTorresNatalyDelRosario.pdf
- Bain, D. (1985). *Productividad. La solución a los problemas de la empresa.* México: McGRAW-HILL.
- Beatriz, o., Juan, S., Carlos, A., & Martha, R. (2003). *La escala de Likert en la valoración de los conocimientos y las actitudes .* Obtenido de <file:///C:/Users/ALUMNO/Downloads/Dialnet-LaEscalaDeLikertEnLaValoracionDeLosConocimientosYL-1311949.pdf>
- Belmont. (1979). *Principios y guías éticos para la protección de los sujetos humanos de investigación .* Madrid: Bioeticaweb.
- Bravo Carrasco, J. (2014). *Productividad basada en la Gestión de Procesos.* Santiago de Chile: Evolución S.A.
- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la teoría general de la administración* (8ª edición ed.). México: Mc Graw Hill.
- Cipriano, A., & Gonzales, L. (2014). *Administración Estratégica .* México: Grupo Editorial Patria.
- Corcuera Aguilar, K. (2016). *Gestión Logística y su efecto en la Rentabilidad de la Empresa Interamericana Trujillo S.A. Año 2016.* Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/429/corcuera_ak.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Correa, F. (2009). *Administración.* El Cid Editor | apuntes, 2009.
- Díaz Caruajulca, M. (Diciembre de 2015). *Propuesta de un Sistema Logístico para las Empresas fabricantes de King Kong en la ciudad de Lambayeque.* Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/705/1/TL_D%C3%ADaz_Caruajulca_MarielaMarizel.pdf
- Escriva, J., & Martinez, A. (2014). *Gestión de Compras.* Madrid: McGraw- Hill.

- Espino, E. (2016). *Implementación de mejora en la Gestión Compras para incrementar la Productividad en un Concesionario de Alimentos*. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf
- Flores, C. (2014). *La Gestión Logística y su influencia en la Rentabilidad de las Empresas Especialista en Implementación de Campamentos para el Sector Minero en Lima Metropolitana*. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1111/1/flores_tc.pdf
- Giannice, S. G. (14 de noviembre de 2013). *La Logística y su esencia en los Modelos de Negocio*. Obtenido de <http://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/Ponencia-Sergio%20Giannice.pdf>
- Gómez Aparicio, J. M. (2013.p10). *Gestión logística y comercial*. Madrid ESPAÑA: McGraw-Hill España.
- Gonzales, W. (Mayo de 2009). *Técnicas de recolección de datos*. Obtenido de <http://recodatos.blogspot.pe/2009/05/tecnicas-de-recoleccion-de-datos.html>
- Guarachi Coronel, A. (Noviembre de 2014). *Diagnóstico y Propuesta de Mejora de la Gestión del Proceso Logístico en el Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo de ESSALUD CHICLAYO, PERÚ*. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/166/1/TL_Guarachi_Coronel_AlejandraMarie1.pdf
- Guzmán Villena, A. (Octubre de 2006). *Método Inductivo*. Obtenido de <http://guzmanci.blogspot.pe/2006/10/metodo-inductivo.html>
- Heizer, R. (2007). *Administración de la producción*. México: Pearson Educación de México.
- Kuo Ortiz, K. E. (Enero de 2016). *Análisis bajo la metodología SCOR del Sistema Logístico de una Empresa Comercializadora cuyo core principal es distribuir al Estado (TESIS PRESENTADA)*. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/7129/KOU_ORTIZ_KATHERINE_METODOLOGIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Leenders, J. (2011). *Administración de compras y abastecimiento*. Mexico: Interamericana Editores.
- Lupu, A., & Marizet, K. (2014). *“Propuesta de un Plan de Mejora para la Gestión Logística de la Empresa Constructora Jordan S.R.L. de Tumbes (TESIS PRESENTADA)”*. Obtenido de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/616/1/ALEM%C3%81N_LUP%C3%9A_PLAN_GESTI%C3%93N_LOGISTICA.pdf
- Margarita, C. V., Josè, M., & Antonio, N. P. (2010). *Relaciones entre el clima Organizacional y la satisfacción Laboral*. Madrid: Universidad Comillas.
- Martínez Moya, E. (2007). *Gestión de Compras*. Madrid: Fc Editorial.

- Méndez Álvarez, C. (2011. p241). *Metodología: Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México: Limusa.
- Méndez Álvarez, C. (2011. p241). *Metodología: Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México: Limusa.
- Mendoza, J. M. (2013). Uso de las tecnologías de la información y comunicación en los procesos de la cadena de valor. *Revista de Economía y Administración*, 26.
- Meneses, L., & Sánchez, S. (2013). Diagnóstico y mejoramiento en el proceso de logística. *Ediciones Gestión*, 7.
- Molina, J. D. (2015). "*Planificación e implementación de un modelo logístico para optimizar la distribución de productos publicitarios en la empresa Letreros Universales S.A, Ecuador*" (Tesis publicada). Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10267/1/UPS-GT001298.pdf>
- Mora García, L. A. (2010). *Gestión Logística Integral*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Moreno Galindo, E. (Agosto de 2013). *Metodología de investigación, pautas para hacer tesis* . Obtenido de <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.pe/2013/08/que-es-la-poblacion.html>
- Moreno, C. P. (2014). "*Estudio de la cadena de abastecimiento del restaurante El Antojito Manabita, para generar la optimización de recursos, ubicado en la ciudad de Quito, periodo 2013-2014*". Obtenido de <file:///C:/Users/usuario/Downloads/Tesis%20Paola%20Gonzalez.%20revisado%20para%20impresion.pdf>
- Orozco Cardozo, E. (2015). *Plan de Mejora para aumentar la Productividad en el área de Producción de la Empresa Confecciones Deportivas TODO SPORT. CHICLAYO*. Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/2312/1/Orozco%20Cardozo%20Eduard.pdf>
- Osorio, J. I. (2014). *Un Modelo para la Gestión de Proveedores en el área de Compras de la Empresa Comertex SA*. Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/151278.pdf>
- Parrales, M. G. (Marzo de 2017). *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store - Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17747/1/Tesis%20Mar%20C3%ADa%20Gabriela%20Parrales%20Y%20C3%A1nez.pdf>
- Paz Ruiz, V. (Junio de 2015). *Optimización de la Gestión de los Procesos Logístico y Comercial de la Distribuidora e Importadora RIVERA PHARMA E.I.R.L. en la Ciudad de Chiclayo*. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/788/1/TI_PazRuizVictor.pdf
- Paz, R. C., & Gómez, D. G. (2013). *Logística Empresarial*. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/1831/1/logistica_empresarial.pdf

- Retamal, S. (15 de Noviembre de 2012). *Logística para la Competitividad*. Obtenido de http://www.corma.cl/_file/seminarios/documento/03_soledad-retamal_corma-2012.pdf
- Robbins, S., & Judge, T. (2009). *Comportamiento Organizacional (13ª edición)*. México: Pearson Educación.
- Rocha, Y. (25 de noviembre de 2015). *Logística Agroindustrial*. Obtenido de <http://rochaorejarena.blogspot.pe/2015/>
- Rodriguez, C. G. (30 de Mayo de 2010). *Logística en Colombia*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/camilasena/logistica-en-colombia-4358341>
- Rojas López, M., Guisao Giraldo, E., & Cano Arenas, A. (2011.p16). *Logística integral: una propuesta práctica para su negocio*. Bogotá: Ediciones de la U, 2011.
- ROJAS, P. (2013). *Logística y gestión en la cadena de suministros*. Obtenido de http://www.yobelscm.biz/dc/encarte_scm.pdf
- Sánchez, M. (2006). *El carácter científico de la Investigación*. Obtenido de <https://tdx.cat/bitstream/handle/10803/8922/10CapituloXElcaracterCientificodelainvestigaciontfc.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Velasco Sánchez, J. (2013.p20). *Gestión de la logística en la empresa: planificación de la cadena de suministros*. Madrid, ESPAÑA: Difusora Larousse - Ediciones Pirámide.
- Wigodski, J. (2010). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.pe/2010/07/poblacion-y-muestra.html>
- Wong, M. (Mayo de 2016). *Sector logístico crece hasta 15% anual pero no mejora en eficiencia, según GSI Perú*. Obtenido de <http://gestion.pe/empleo-management/sector-logistico-crece-hasta-15-anual-no-mejora-eficiencia-segun-gs1-peru-2161484>

ANEXOS

**FORMATO N° T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)
(LICENCIA DE USO)**

Pimentel, 21 de marzo de 2019

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente.-

La suscrita:
Catherine Lisbet Vigil Alarcón con DNI 72763695

En mí calidad de autor exclusivo de la investigación titulada:

Propuesta de mejora en la gestión de compra para aumentar la productividad de la Empresa Agroindustrial Pomalca SAA.- 2018, presentado y aprobado en el año 2017 como requisito para optar el título de Licenciado en Administración de la Facultad de ciencias empresariales, Escuela Académico Profesional de Administración, por medio del presente escrito autorizo al Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en la página Web de la Universidad Señor de Sipán, así como de las redes de información del país y del exterior.
- Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Vigil Alarcón Catherine Lisbet	72763695	

Acta de originalidad de informe de investigación

Yo, Mg. Heredia Llatas Flor Delicia, docente de investigación II de la EAP de Administración, y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N°1554 FACEM-USS 2017 de la estudiante VIGIL ALARCÓN CATHERINE LISBET, titulada PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRA PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A. – 2018, Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del verificable en el reporte final del análisis 19% de originalidad mediante el programa URKUND Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 23 de julio del 2018



Mg. Heredia Llatas Flor Delicia

DNI N° 41365424

Urkund Analysis Result

Analysed Document: VIGIL ALARCON CATHERINE LISBET.docx (D39565254)
 Submitted: 5/31/2018 1:20:00 AM
 Submitted By: fheredia@crece.uss.edu.pe
 Significance: 19 %

Sources included in the report:

SANDOVAL SECLEN JOSE FRANCISCO.docx (D39470121)
 CALVAY VELASCO SANDIVEL.docx (D39468990)
 ZAPATA BEJARANO NATALIA DEL CARMEN.doc (D39256255)
 VINCES CAYOTOPA XIOMARA.docx (D39543348)
 RODRIGUEZ VELEZMORO FABIAN JESUS.docx (D39245715)
 HERNANDEZ VILLEGAS Y PUPUCHE SOPLAPUCO.docx (D37227538)
 AYALA BARBOZA LISBETH VERONICA.docx (D39364472)
 Roncal Miñano, David Humberto.docx (D36859020)
<http://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaProyecto.aspx?ARE=0&PFL=2&JER=5506>
<https://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaProyecto.aspx?ARE=0&PFL=2&JER=8208>
http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf
<https://www.coursehero.com/file/pvbisdm/Se-han-detectado-errores-en-el-mismo-que-provocan-cuellos-de-botella/>
<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1174/TITULO%20-%20Castro%20Bayl%C3%B3n%252C%20Yojana%20Medali.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
<http://www.danper.com/blog/cadena-logistica-danper/>
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/792/1/TL_ArrascueTorresNatalyDelRosario.pdf
<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/13637/BarriosRodriguezJeffreyMauricio2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/915/QUEVEDO_CASSANA_JUAN_LOGISTICA_COMERCIALIZADORA_QUIMICOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/429/corcuera_ak.pdf?sequence=1&isAllowed=y
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/705/1/TL_D%C3%ADaz_Caruajulca_MarielaMarizel.pdf
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1111/1/flores_tc.pdf
<http://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/Ponencia-Sergio%20Giannice.pdf>
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/166/1/TL_Guarachi_Coronel_AlejandraMariel.pdf
http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/7129/KOU_ORTIZ_KATHERINE_METODOLOGIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

DECLARACIÓN JURADA

DATOS DEL AUTOR:

Autor

Autores

Bach. Vigil Alarcón Catherine Lisbet

Apellidos y nombres

72763695

DNI N°

2132814121

Código N°

Presencial

Modalidad de estudio

Administración

Escuela académico profesional

Ciencias Empresariales

Facultad de la Universidad Señor de Sipán

Ciclo X

DATOS DE LA INVESTIGACIÓN

Informe de investigación

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor o autores del informe de investigación titulado

Propuesta de mejora en la gestión de compra para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA. - 2018

La misma que presento para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración

2. Que el proyecto y/o informe de investigación citado, ha cumplido con la rigurosidad científica que la universidad exige y que por lo tanto no atentan contra derechos de autor normados por Ley.
3. Que no he cometido plagio, total o parcial, tampoco otras formas de fraude, piratería o falsificación en la elaboración del proyecto y/o informe de tesis.
4. Que el título de la investigación y los datos presentados en los resultados son auténticos y originales, no han sido publicados ni presentados anteriormente para optar algún grado académico previo al título profesional.

Me someto a la aplicación de normatividad y procedimientos vigentes por parte de la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN y ante terceros, en caso se determinara la comisión de algún delito en contra de los derechos del autor.



Bach. Vigil Alarcón Catherine Lisbet
DNI N° 72763695





Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A
Gerencia de Recursos Humanos

Pomalca, 07 de Diciembre de 2017

Referencia: Contestación a Carta de Presentación USS
– estudiante Catherine Vigil Alarcón.

CARTA N° 323 -2017-G.RR.HH.-FBM-POM

Mg. Jesús Alberto Jiménez García
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Pomalca.-

Reciba un cordial saludo, y en atención a su *Carta de Presentación* hacer de su conocimiento la aceptación de la estudiante CATHERINE VIGÍL ALARCÓN – DNI N° 72763695, de la especialidad de Administración de empresas, para la realización de su trabajo de investigación del curso *Investigación I*, dentro del departamento de Compras de nuestra empresa.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para suscribirme de usted.

Atentamente


EMPRESA AGROINDUSTRIAL
POMALCA S.A.A.
Fabrizio Benavides Muñoz
GERENTE RECURSOS HUMANOS



Cc.:
Archivo

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		MIRKO MERINO NÚÑEZ
	PROFESIÓN	Licenciado en Administración
	ESPECIALIDAD	Gestión
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	20 +
	CARGO	Gerente
"PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRA PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A." – 2018		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	Vigil Alarcón Catherine Lisbet	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u>	
	Elaborar una propuesta de mejora en la gestión compras, para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.	
	<u>ESPECÍFICOS</u>	
	<p>Diagnosticar el actual proceso de compras de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA.</p> <p>Determinar el nivel de productividad de los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA.</p> <p>Diseñar un plan de mejora en las gestión compras de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA</p>	
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>		
DETALLE DE ITEMS INSTRUMENTO	LOS DEL	El instrumento consta de 8 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.

GESTIÓN COMPRAS

<p>1. Se compra la cantidad de materiales requeridos de acuerdo a los programas previstos.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Total desacuerdo2. Desacuerdo3. Indiferente4. Acuerdo5. Total acuerdo	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. Se responde a los requerimientos de los usuarios en el tiempo oportuno.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. Se trabaja en base a un presupuesto establecido.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. Se considera la información brindada por los proveedores para la toma de decisiones.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>5. Se fijan criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. Existen métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>7. La entrega del producto se efectúa en el tiempo establecido.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. Se verifica que los productos cumplan con los estándares de calidad requeridos por la empresa.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. Se lleva a cabo una verificación del producto recibido en relación con la orden de compra.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. Se lleva a cabo el control y seguimiento del proceso de compras a través de un sistema (software)</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>PRODUCTIVIDAD</p>	
<p>11. Optimiza el uso de recursos al desarrollar su trabajo</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>12. Cuenta con los medios para resolver problemas.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>13. Culmina sus labores en el tiempo establecido.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>14. Recibe capacitaciones que le permitan mejorar su desempeño.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>15. Procura hacer las cosas correctas en su puesto de trabajo.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>16. Toma más importancia a la calidad que a la cantidad del producto.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>17. Su trabajo genera valor a la empresa</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>18. Ha logrado cumplir satisfactoriamente los objetivos propuestos.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>19. Los resultados logrados son los esperados.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA <u>19</u> N° TD _____</p>
------------------------------	------------------------------------

2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		JOAN AMILCAR VILLANUEVA CAJASACÓN
	PROFESIÓN	Licenciado en Administración
	ESPECIALIDAD	MBA
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	03 Años
	CARGO	Docente Tiempo Completo
"PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRA PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A." – 2018		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	Vigil Alarcón Catherine Lisbet	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u>	
	Elaborar una propuesta de mejora en la gestión compras, para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.	
	<u>ESPECÍFICOS</u>	
	<p>Diagnosticar el actual proceso de compras de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA.</p> <p>Determinar el nivel de productividad de los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA.</p> <p>Diseñar un plan de mejora en las gestión compras de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA</p>	
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>		
DETALLE DE ITEMS INSTRUMENTO	LOS DEL	El instrumento consta de 8 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.

GESTIÓN COMPRAS

<p>1. Se compra la cantidad de materiales requeridos de acuerdo a los programas previstos.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Total desacuerdo2. Desacuerdo3. Indiferente4. Acuerdo5. Total acuerdo	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. Se responde a los requerimientos de los usuarios en el tiempo oportuno.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. Se trabaja en base a un presupuesto establecido.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. Se considera la información brindada por los proveedores para la toma de decisiones.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>5. Se fijan criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. Existen métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>7. La entrega del producto se efectúa en el tiempo establecido.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. Se verifica que los productos cumplan con los estándares de calidad requeridos por la empresa.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. Se lleva a cabo una verificación del producto recibido en relación con la orden de compra.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. Se lleva a cabo el control y seguimiento del proceso de compras a través de un sistema (software)</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>PRODUCTIVIDAD</p>	
<p>11. Optimiza el uso de recursos al desarrollar su trabajo</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>12. Cuenta con los medios para resolver problemas.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>13. Culmina sus labores en el tiempo establecido.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>14. Recibe capacitaciones que le permitan mejorar su desempeño.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>15. Procura hacer las cosas correctas en su puesto de trabajo.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>16. Toma más importancia a la calidad que a la cantidad del producto.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>17. Su trabajo genera valor a la empresa</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>18. Ha logrado cumplir satisfactoriamente los objetivos propuestos.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>19. Los resultados logrados son los esperados.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA <u>19</u> N° TD _____</p>
------------------------------	------------------------------------

2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ - EXPERTO

DNI: 41400923

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Gonzales Zarpañ Luis Miguel
	PROFESIÓN	Administración de Empresas
	ESPECIALIDAD	Oper / Logist / Mkte
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	7 años
	CARGO	DTP
"PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE COMPRA PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL POMALCA S.A.A." – 2018		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	Vigil Alarcón Catherine Lisbet	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u>	
	Elaborar una propuesta de mejora en la gestión compras, para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.	
	<u>ESPECÍFICOS</u>	
	Diagnosticar el actual proceso de compras de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA.	
	Determinar el nivel de productividad de los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA.	
<p>DESIGNAR un plan de mejora en las gestión compras de la empresa Agroindustrial Pomalca SAA</p>		
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>		
DETALLE DE ITEMS INSTRUMENTO	LOS DEL	El instrumento consta de 8 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.

GESTIÓN COMPRAS

<p>1. Se compra la cantidad de materiales requeridos de acuerdo a los programas previstos.</p> <p>1. Total desacuerdo 2. Desacuerdo 3. Indiferente 4. Acuerdo 5. Total acuerdo</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>2. Se responde a los requerimientos de los usuarios en el tiempo oportuno.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>3. Se trabaja en base a un presupuesto establecido.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>4. Se considera la información brindada por los proveedores para la toma de decisiones.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>5. Se fijan criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>6. Existen métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor.</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>

<p>7. La entrega del producto se efectúa en el tiempo establecido.</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. Se verifica que los productos cumplan con los estándares de calidad requeridos por la empresa.</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. Se lleva a cabo una verificación del producto recibido en relación con la orden de compra.</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. Se lleva a cabo el control y seguimiento del proceso de compras a través de un sistema (software)</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>PRODUCTIVIDAD</p>	
<p>11. Optimiza el uso de recursos al desarrollar su trabajo</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>12. Cuenta con los medios para resolver problemas.</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

13. Culmina sus labores en el tiempo establecido.	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ -
14. Recibe capacitaciones que le permitan mejorar su desempeño.	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ -
15. Procura hacer las cosas correctas en su puesto de trabajo.	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ -
16. Toma más importancia a la calidad que a la cantidad del producto.	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ -
17. Su trabajo genera valor a la empresa	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ -
18. Ha logrado cumplir satisfactoriamente los objetivos propuestos.	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ -
19. Los resultados logrados son los esperados.	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ -

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>19</u> N° TD _____
-----------------------	-----------------------------

2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 MPA. Dr. Adm. Luis Miguel
Gonzales Zarpán

JUEZ - EXPERTO

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Propuesta de mejora en la gestión de compra para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A, 2018

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	
¿De qué manera la elaboración de una propuesta de mejora en la gestión de compras aumentará la productividad de la empresa agroindustrial Pomalca S.A.A 2018?	Elaborar una propuesta de mejora en la gestión compras, para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.	Si se aplica la propuesta de mejora en la gestión compras aumentará la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.	Independiente: Gestión Compra	Tipo: Descriptiva – propositiva Diseño: No experimental cuantitativa	
	OBJETIVOS ESPECÍFICOS		Dependiente: Productividad		VARIABLES
	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar el actual proceso de compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. • Determinar el nivel de productividad de los colaboradores de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A • Diseñar un plan de mejora en la gestión compras de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. 		Independiente: Gestión compra	Dependiente: Productividad	20 colaboradores del área de logística
				TÉCNICA E INSTRUMENTO	
				Técnica: Encuesta. Instrumento: cuestionario con escala tipo Likert	

Fuente: Elaboración propia

Cuestionario

OBJETIVO: Elaborar una propuesta de mejora en la gestión compras para aumentar la productividad de la empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.

INSTRUCCIONES: Señale con una X, en aquella opción que exprese su conformidad, percepción, sentir o actuar en cada una de las afirmaciones siguientes:

Sexo: Masculino () Femenino ()

Edad: Joven () Adulto ()

Puntuaciones de escala Likert				
TA	A	I	D	TD
5	4	3	2	1

(TA=Total Acuerdo) (A= Acuerdo) (I=Indiferente) (D=Desacuerdo) (TD=Total Desacuerdo)

	ÍTEMS	TA	A	I	D	TD
1	Se compra la cantidad de materiales requeridos de acuerdo a los programas previstos.					
2	Se responde a los requerimientos de los usuarios en el tiempo oportuno.					
3	Se trabaja en base a un presupuesto establecido.					
4	Se considera la información brindada por los proveedores para la toma de decisiones.					
5	Se fijan criterios para evaluar a los proveedores a fin de tener mejores condiciones de compra.					
6	Existen métodos de cotización para elegir la mejor opción de proveedor.					
7	La entrega del producto se efectúa en el tiempo establecido.					
8	Se verifica que los productos cumplan con los estándares de calidad requeridos por la empresa.					
9	Se lleva a cabo una verificación del producto recibido en relación con la orden de compra.					
10	Se lleva a cabo el proceso de información a través de un sistema (software).					
11	Optimiza el uso de recursos al desarrollar su trabajo					
12	Cuenta con los medios para resolver problemas.					
13	Culmina sus labores en el tiempo establecido.					
14	Recibe capacitaciones que le permitan mejorar su desempeño.					
15	Procura hacer las cosas correctas en su puesto de trabajo.					
16	Toma más importancia a la calidad que a la cantidad del producto.					
17	Su trabajo genera valor a la empresa					
18	Ha logrado cumplir satisfactoriamente los objetivos propuestos.					
19	Ha logrado cumplir satisfactoriamente los objetivos propuestos.					

Encuesta a los colaboradores de la Empresa Agroindustrial Pomalca



Encuesta al Jefe de Compras de la Empresa Agroindustrial Pomalca

