



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARINO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVA Y CIENCIAS**

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TÉCNOLOGA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TEMA:

**PROPUESTA DE PROCEDIMIENTO DE COMPRAS PARA LA EMPRESA
CONSTRUCTORA MAXPLOT S.A**

Autor: Mirta Vitalia Pagalo León

Tutora: MSc. Noemí Delgado Álvarez

Guayaquil, Ecuador

2018



DEDICATORIA

Todo el esfuerzo realizado en los años de estudio tiene su recompensa y es por eso que este proyecto está dedicado en primer lugar a Dios, por concederme el milagro de vivir y con ello otorgarme sabiduría, paciencia y perseverancia ya que con su ayuda incondicional logré culminar este trabajo de tesis, a mi madre María A. León Martínez por su amor, esfuerzo constante y por la confianza que me transmitía de que era capaz de lograr mis objetivos y por fomentar en mí ideales y principios morales. A mi padre Celso V. Pagalo Campos (+) por el infinito amor que me brindó mientras estuvo conmigo por su comprensión, cariño y sus sabios consejos y sé que desde el cielo me bendice y protege. A mi esposo Roy M. Murillo Briones por su amor, paciencia y por la motivación que me inyectaba en los momentos difíciles.

Pagalo León Mirta Vitalia



AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme la oportunidad de obtener un triunfo personal y darme salud y entendimiento para lograr esta meta. A mi madre y esposo por su apoyo absoluto y estar conmigo a lo largo de estos años de estudio, son simplemente únicos

A mis compañeros de estudio que de una u otra forma fueron parte de este proceso de aprendizaje por sus consejos y las palmaditas de ánimo que nunca faltaron induciéndome a que este trabajo tenía que culminar.

A los docentes del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano por su calidad académica y sus palabras de aliento, incitando a los estudiantes a culminar los estudios, que todo esfuerzo vale la pena para prepararnos profesionalmente y que es la mejor inversión que podemos hacer en nuestras vidas

Gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis.

Pagalo León Mirta Vitalia



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **“Propuesta procedimientos de compras para la empresa constructora Maxplot S.A.”** y problema de investigación: **¿Cómo incide las falencias del procedimiento de compras actual en la entrega a tiempo de obras de construcción en la empresa MAXPLOT S. A. en el año 2018?**, presentado por Pagalo León Mirta Vitalia como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresada:

Pagalo León Mirta Vitalia

Tutora:

MSc. Noemí Delgado Álvarez

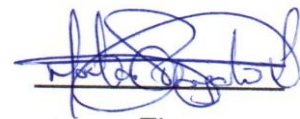
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Pagalo León Mirta Vitalia en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación Propuesta procedimiento de compras para la empresas Maxplot S.A., de la modalidad de Semipresencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Tecnología en Administración de Empresa, de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Pagalo León Mirta Vitalia

Nombre y Apellidos del Autor



Firma

No. de cedula: 0922980925





Factura: 002-002-000021363



20180920000D00406

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20180920000D00406

Ante mí, NOTARIO(A) ANTONIO JOSE CORREA VILLAO de la NOTARÍA ÚNICA , comparece(n) MIRTA VITALIA PAGALO LEON portador(a) de CÉDULA 0922980925 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en YAGUACHI, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede CLAUSULA DE AUTORIZACION PARA LA PUBLICACION DE TRABAJOS DE TITULACION, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. YAGUACHI, a 30 DE AGOSTO DEL 2018, (15:24).

MIRTA VITALIA PAGALO LEON
CÉDULA: 0922980925

NOTARIO(A) ANTONIO JOSE CORREA VILLAO
NOTARÍA ÚNICA DEL CANTÓN YAGUACHI

REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL,
IDENTIFICACIÓN Y COBERTURA

CEDULA DE CIUDADANIA
APELLIDOS Y NOMBRES
PAGALO LEON MIRTA VITALIA
LUGAR DE NACIMIENTO
GUAYAS YAGUACHI SAN JACINTO DE YAGUACHI
FECHA DE NACIMIENTO **1982-12-02**
NACIONALIDAD **ECUATORIANA**
SEXO **MUJER**
ESTADO CIVIL **SOLTERO**

N. **092298092-5**





INSTRUCCIÓN **BACHILLERATO** PROFESIÓN / OCUPACIÓN **BACHILLER** A1133A1111




APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE **PAGALO CAMPO CELSO VITAL**

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE **LEON MARTINEZ MARIA AGUSTINA**

LUGAR Y FECHA DE EMISIÓN **GUAYAQUIL 2018-07-19**

FECHA DE EXPIRACIÓN **2028-07-19**

FORMA DEL ECUADOR


CERTIFICADO DE VOTACIÓN
4 DE FEBRERO 2018



021 JUNTA No. **021 - 123** NÚMERO **0922980925** CEDULA

PAGALO LEON MIRTA VITALIA
APELLIDOS Y NOMBRES

GUAYAS PROVINCIA CIRCUNSCRIPCIÓN:
YAGUACHI CANTÓN ZONA: 1
YAGUACHI NUEVO PARROQUIA





CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD



Número único de identificación: 0922980925

Nombres del ciudadano: PAGALO LEON MIRTA VITALIA

Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/YAGUACHI/SAN JACINTO DE YAGUACHI

Fecha de nacimiento: 2 DE DICIEMBRE DE 1982

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: BACHILLER

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: PAGALO CAMPO CELSO VITAL

Nombres de la madre: LEON MARTINEZ MARIA AGUSTINA

Fecha de expedición: 19 DE JULIO DE 2018

Información certificada a la fecha: 30 DE AGOSTO DE 2018

Emisor: ANGEL FIDEL CORREA VILLAO - GUAYAS-SAN JACINTO DE YAGUACHI-NT 1 - GUAYAS - YAGUACHI

N° de certificado: 185-151-17657



185-151-17657

Ing. Jorge Troya Fuertes
Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación
Documento firmado electrónicamente



La institución o persona ante quien se presente este certificado deberá validarlo en: <https://virtual.registrocivil.gob.ec>, conforme a la LOGIDAC Art. 4, numeral 1 y a la LCE. Vigencia del documento 1 validación o 1 mes desde el día de su emisión. En caso de presentar inconvenientes con este documento escriba a enlinea@registrocivil.gob.ec

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES** del ITB.

Nombre y Apellidos del Colaborador
CEGESCYT

Firma



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS
Y CIENCIAS

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: TECNÓLOGA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TEMA:

Propuesta procedimiento de compras para la empresas Maxplot S.A.

Autor: Pagalo León Mirta Vitalia

Tutora: MSc Noemí Delgado Álvarez

Resumen

Toda organización debe comprar, almacenar y distribuir sus materiales y /o servicios para avalar sus actividades, además de administrar y controlar los mismos. La compra es un proceso comercial importante que permite a una organización mejorar el valor de los recursos gastados, un sólido proceso de compras favorece el éxito de las metas operativas y estratégicas de un proyecto y una organización. El trabajo realizado en la empresa Maxplot S.A que tuvo como finalidad proponer mejoras para el procedimiento actual de compras de materiales en la empresa MAXPLOT S.A, a partir del año 2018. Para el desarrollo de este trabajo se utilizaron técnicas y herramientas como diagramas de flujo, análisis de causa raíz. La conclusión presentada está relacionada con la

parte del procedimiento referida a los proveedores, por lo que propone un conjunto de pasos que le permiten seleccionar y evaluar a los mismos, así como posibles estrategias a seguir relacionadas con los materiales y su impacto, todo lo que garantizará la disponibilidad de materiales para cumplir con las obras previstas



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS
Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: TECNÓLOGA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TEMA:

Propuesta procedimiento de compras para la empras Maxplot S.A.

Autor: Pagalo León Mirta Vitalia

Tutora: MSc Noemí Delgado Álvarez

Abstract

All organizations must buy, store and distribute their materials and / or services to endorse their activities apart from managing and controlling them at the same time. Purchasing is an important commercial process that allows an organization to improve the value of the resources spent, a solid purchasing process favors the success of the operational and strategic goals of a project and an organization. The work carried out in the company Maxplot SA that had the purpose of proposing improvements for the current procedure of material purchased in the company MAXPLOT SA, in 2018. For the development of this work, techniques and tools were used as flow diagrams, root cause analysis. The conclusion presented is related to the part of the procedure referred to suppliers, so it proposes a set of steps that allows to select and

evaluate them, as well as possible strategies to follow related to materials and their impact, all that will guarantee the availability of materials to comply with the planned works.

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
TEMA:.....	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO	III
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	IV
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN.....	V
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT	IX
.....	X
RESUMEN.....	X
ABSTRACT.....	XII

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

CAPÍTULO I	1
EL PROBLEMA.....	1
1.1. ANTECEDENTE DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1.1. <i>Ubicación en un contexto</i>	1
1.1.2. <i>Situación conflicto</i>	2
1.1.3. <i>Formulación del problema</i>	3
1.1.4. <i>Delimitación del problema</i>	3
1.2. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.3. OBJETIVOS	3
1.4. JUSTIFICACIÓN	4

CAPÍTULO II

MERCO TEÓRICO

FUNDAMENTACION TEÓRICA

CAPÍTULO II	5
MARCO TEÓRICO	5
2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	5
2.1.1. <i>Antecedentes históricos</i>	5
FIGURA 2.1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO.....	5
2.1.2. <i>Antecedentes referenciales</i>	6
FIGURA 2.1. ENFOQUE PROCESO DE COMPRAS	8
2.1.2.1 <i>Logística y abastecimiento</i>	9
2.1.2.2 <i>Ciclo de aprovisionamiento</i>	9
2.1.2.3 <i>Compras, definición, tipos, clasificación y selección de proveedores.</i>	11
2.1.2.3.1. <i>Tipos de Compras</i>	14
FIGURA 2.3. TIPOS DE COMPRAS.....	15
2.1.2.3.2. <i>Características de las compras</i>	16
2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	17
2.3 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN. CONCEPTUALIZACIÓN	18
2.4. GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	18

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

CAPÍTULO III	20
METODOLOGÍA.....	20
3.1. <i>Presentación de la empresa</i>	20
FIGURA 3.1. ORGANIGRAMA COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.	21
FIGURA 3.2. TOTAL PERSONAL COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.	22
FIGURA 3.3. ÁREAS COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.....	22
FIGURA 3.4. CLIENTES COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.	23
3.2. <i>Diseño de la investigación</i>	24
3.2.1. <i>Tipos de Investigación</i>	24
3.2.2. <i>Pasos para desarrollar la investigación</i>	25

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

CAPÍTULO IV.....	27
ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS.....	27
4.1 Diagnóstico de la situación actual del proceso de compras de la compañía Maxplot S.A	27
4.1.1. Consideraciones generales de las compras en la compañía MAXPLOT S.A.	27
FIGURA 4.1. MACROPROCESO	27
4.1.2. Caracterización de los principales elementos del proceso de compras	28
FIGURA 4.2. PROVEEDORES COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.....	29
FIGURA 4.3. RELACIÓN PROVEEDOR-MATERIAL.....	30
4.1.2. Análisis del cumplimiento de las obras entregadas a tiempo	31
FIGURA 4.4. MUESTRA DE ENTREGA DE OBRAS AÑO 2016	32
FIGURA 4.5. MUESTRA DE ENTREGA DE OBRAS AÑO 2017	32
FIGURA 4.6. MUESTRA DE ENTREGA DE OBRAS AÑO 2018	33
4.1.2. Descripción y análisis del proceso y procedimiento de las compras	33
FIGURA 4.7. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	34
4.1.5. Determinación de las causas relacionadas con las compras que inciden en el incumplimiento de las obras	35
4.2. Plan de mejora	36
FIGURA 4.8. PASOS PARA SELECCIONAR Y EVALUAR A LOS PROVEEDORES	36
CUADRO 4.9. ASIGNACIÓN DE IMPORTANCIA	37
FIGURA 4.10. EVALUACIÓN DE PROVEEDORES.....	38
FIGURA 4.11. MATRIZ IMPACTO-RIESGO.....	40
FIGURA 4.12. DIAGRAMA CAUSA EFECTO O ESPINA DE PESCADO	42
CONCLUSIONES	43
RECOMENDACIONES	44
BIBLIOGRAFÍA.....	45

ÍNDICE DE FIGURAS

Títulos:

Páginas:

FIGURA 2.1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO.....	5
FIGURA 2.1. ENFOQUE PROCESO DE COMPRAS	8
FIGURA 2.3. TIPOS DE COMPRAS.....	15
FIGURA 3.1. ORGANIGRAMA COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.	21
FIGURA 3.2. TOTAL PERSONAL COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.	22
FIGURA 3.3. ÁREAS COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.....	22
FIGURA 3.4. CLIENTES COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.	23
FIGURA 4.1. MACROPROCESO	27
FIGURA 4.2. PROVEEDORES COMPAÑÍA MAXPLOT S.A.....	29
FIGURA 4.3. RELACIÓN PROVEEDOR-MATERIAL.....	30
FIGURA 4.4. MUESTRA DE ENTREGA DE OBRAS AÑO 2016	32
FIGURA 4.5. MUESTRA DE ENTREGA DE OBRAS AÑO 2017	32
FIGURA 4.6. MUESTRA DE ENTREGA DE OBRAS AÑO 2018.....	33
FIGURA 4.7. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	34
FIGURA 4.8. PASOS PARA SELECCIONAR Y EVALUAR A LOS PROVEEDORES	36
CUADRO 4.9. ASIGNACIÓN DE IMPORTANCIA	37
FIGURA 4.10. EVALUACIÓN DE PROVEEDORES.....	38
FIGURA 4.11. MATRIZ IMPACTO-RIESGO.....	40
FIGURA 4.12. DIAGRAMA CAUSA EFECTO O ESPINA DE PESCADO	42

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Antecedente de la investigación

1.1.1. Ubicación en un contexto

La importancia de las compras según Coral (2014) radica en su vitalidad para el éxito de las empresas, ya que determina la efectividad de la administración de los bienes adquiridos. Las empresas necesitan de insumos, materia prima, componentes y refracciones para su funcionamiento, sin los cuales no podría lograr la producción y distribución de sus productos.

Las compras bien planteadas deben de redituarse a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital. Bajo un sistema organizado, las compras le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios.

El mismo autor plantea que las compras son procesos vitales para la adquisición de las materias primas y los recursos necesarios, involucrando los elementos que determinan la coordinación de las áreas de la empresa que requieran de materiales y/o suministro para su eficiente funcionamiento.

Como toda actividad de administración, las compras tienen objetivos concretos tales como el adquirir los recursos materiales que necesita la organización de la mejor calidad del producto que solicitan, al mejor precio, garantizando de esta forma la satisfacción de sus clientes.

En los momentos actuales el abastecimiento de bienes y servicios oportuno y adecuado se ha convertido en una necesidad para todas las empresas que deseen disminuir sus costos, pues una eficiente compra, sobre todo si hace

una adecuada selección de proveedores garantizan productos de calidad y en el tiempo necesario para alcanzar procesos ininterrumpidos.

En el área de compras se desarrollan una serie de actividades las que en muchos casos están subordinadas al área administrativa además de tener relación con otros departamentos, esto hace que no siempre los resultados sean favorables, existiendo falta de coordinación que provocan demoras, unido a ello en la actualidad los empresarios no siempre brindan la importancia que requieren las compras y lo ven solamente como un proceso de soporte que al igual que otros procesos logísticos son relegados a un lado, sin acabar de entender que estos procesos son esenciales para lograr la competitividad.

1.1.2. Situación conflicto

Maxplot S.A. es una compañía constructora con dos años en el mercado, dedicada a la construcción de villas en urbanizaciones de renombre con clientes como Corporación Samborondón (urbanización villa club), Ferricomp S.A (urbanización Rioja), Pypower S.A (urbanización metrópolis), Vermiglio S.A (urbanización sambocity). Se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil en el sector norte.

El abastecimiento de los bienes o servicios en la empresa Maxplot S.A. se ejecutan semanalmente, el material es de rápida rotación y dado la cantidad de material necesario para asumir las obras en los momentos actuales se están dando algunas deficiencias en el proceso que afectan directamente al cliente y con ello la imagen de la compañía. Dentro de las deficiencias están:

- Entrega de obras fuera de las fechas convenidas
- Decrecimiento en la adjudicación de nuevos contratos
- Retrasos de entrega de materiales disponibles a las obras

1.1.3. Formulación del problema

¿Cómo incide las falencias del procedimiento de compras actual en la entrega a tiempo de obras de construcción en la empresa MAXPLOT S. A. en el año 2018?

1.1.4. Delimitación del problema

Campo: Administración Logística

Aspecto: Aprovisionamiento o Abastecimiento

Área: Administración de Compras

Periodo: 2018

1.2. Variables de la investigación

Variable independiente

Un procedimiento de compras

Variable dependiente

La entrega de obras de la empresa

1.3. Objetivos

Objetivo General.

- ✓ Proponer mejoras al procedimiento actual de compras de materiales en la empresa MAXPLOT S.A, a partir del año 2018

Objetivos específicos.

- ✓ Fundamentar teóricamente aspectos sobre procedimientos de compras.
- ✓ Diagnosticar la situación actual respecto a las compras y determinar la incidencia que tiene sobre el cumplimiento los plazos de entrega de las obras en la Empresa MAXPLOT S.A

- ✓ Proponer mejoras al procedimiento para las compras de materiales de la empresa MAXPLOT S.A

1.4. Justificación

Este trabajo es conveniente porque propondrá la mejora de procedimientos en el área de compras orientados a garantizar el cumplimiento de las obras, con la entrega oportuna de los proyectos según los tiempos estipulados en cada contrato, la optimización de los recursos en cada adquisición y la entrega apropiada de los materiales realizando un seguimiento adecuado con el propósito de una evaluación a cada proveedor.

Tiene aplicación práctica porque propone resolver un problema real en la compañía Maxplot S.A. es el caso del atraso en la entrega de materiales en las bodegas de cada proyecto que está afectando a la compañía reduciendo la adjudicación de nuevas obras y por ende esto merma de manera significativa en los ingresos de la compañía

Este trabajo tiene relevancia social porque los propietarios de las villas podrán hacer uso del bien adquirido en el tiempo pactado con las promotoras, satisfaciendo de esta manera a un sector de la sociedad.

Utilidad metodológica porque constituye un instrumento para la empresa en las mejoras en el procedimiento del área de compras que plantea y que servirá de guía para las adquisiciones que se realicen dentro de la compañía en los futuros proyectos y que éstos sean entregados de manera oportuna para así lograr ser competitivos en el sector de la construcción.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

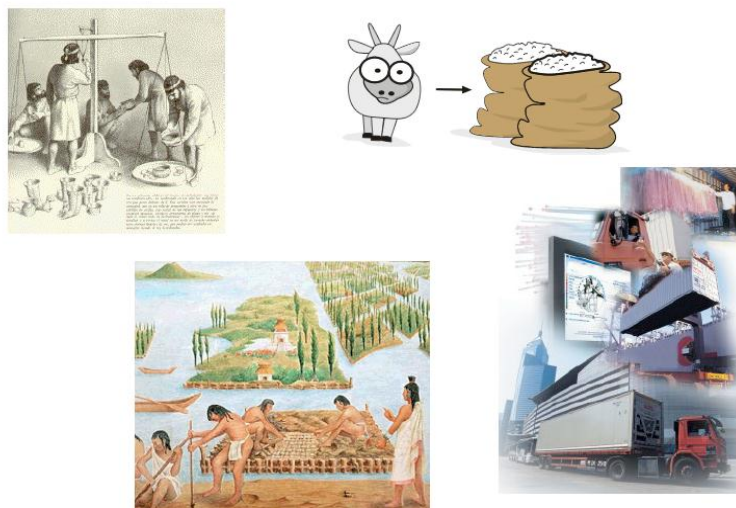
2.1. Fundamentación teórica

2.1.1. Antecedentes históricos

Las compras son casi tan antiguas como la historia de la humanidad. Iniciaron cuando el hombre dio el trueque o el canje de alguna propiedad por otra. La compra ha sido siempre básica para el progreso y la riqueza del hombre, trátase de su progreso o riqueza personal como parte de sus funciones ya organizada en grupo. A lo largo de la historia han existido diferentes factores que han exigido el desarrollo de este proceso. (Moneda, globalización, avances tecnológicos). (Róman Juárez, 2009)

Discutir de las compras como función en la empresa al principio esta actividad carecería de profesionales. Generalmente el comprador era el empleado que tenía conocimiento pleno de los insumos a emplear y conocía bien a los proveedores que ofrecían estos productos. (Hernández, 2002). Ver figura 2.1.

Figura 2.1. Evolución del comercio



Fuente: Gestión de compras: Logística y Reaprovisionamiento Eficiente (Imer Isaac P.) 2012

En los últimos años según Hernández esta ocupación ha sido enriquecida por múltiples expertos en distintos campos hasta lograr incorporar una administración estratégica de abastecimiento. Dicha actividad implica el crecimiento de estrategias que equilibren con la línea de negocio. Así como la creación de acuerdos fundamentales para el abastecimiento.

En 1961, en los Estados Unidos de Norteamérica iniciaba a hablarse de la administración de materiales, hasta que después de 20 años la administración y control de compras maduró.

En México, esta administración era primitiva en cuanto a su aplicación, debido a que el 90% de las empresas que operaban eran sencillamente departamentos de colocación de pedidos, las requisiciones venían con abastecedores ya elegidos en las áreas técnicas, acuerdos ya establecidos por otras personas, necesitando solo el trámite administrativo que efectuaba el mencionado departamento de compras.

Por lógica, los individuos delegados de estos departamentos eran prácticos, no tenían el conocimiento para la dirección del área en la que se encontraban, las actividades que efectuaban eran totalmente alejadas del cargo de compras y generalmente la clasificación de la función en si no era la correcta y totalmente fuera de lugar y control. (Róman Juárez, 2009)

2.1.2. Antecedentes referenciales

Henry Fayol es considerado en la actualidad “El padre de la Administración” ya que sus teorías, principios y doctrinas que realizó desde el año de 1900 han sido las bases para una buena administración en la actualidad. (citado por Gallardo-Gallardo, 2011).

Fayol (1916) identifica cinco reglas o deberes de la administración, los que se relacionan a continuación:

- **Planificación.** Elaborar un plan de acción para el mañana

- **Organización.** Ofrecer y reunir recursos para la puesta en marcha del plan
- **Dirección.** Dirigir, selección y evaluar a los empleados con el objetivo de conseguir el mejor trabajo para lograr lo planificado
- **Coordinación.** Integración de los esfuerzos y aseguramiento de que se comparta la información y se resuelvan los problemas.
- **Control.** Avalar que las cosas ocurran de acuerdo a lo planificado y la ejecución de las acciones correctivas necesarias de las desviaciones encontradas.

En toda organización deben de estar presentes estas cinco reglas básicas, ya que el éxito depende directa o indirectamente de su buena administración. Partiendo de estas bases para la buena administración es necesario enfocarse en el proceso de compras de una determinada organización.

Para Montoya (2009) las compras deben de ser desempeñadas por personas peritas, competentes, con extensos conocimientos en el campo ya que señala que:

Una actividad altamente calificada y especializada. Deben de ser analíticas y racionales con el fin de lograr objetivos de una acertada gestión de adquisiciones, que se resumen en adquirir bienes y/o servicios en la cantidad, calidad, precio, momento, sitio y proveedor justo y adecuado buscando la máxima rentabilidad para la empresa y una motivación para que el proveedor desee seguir realizando negocios con su cliente. (p.18)

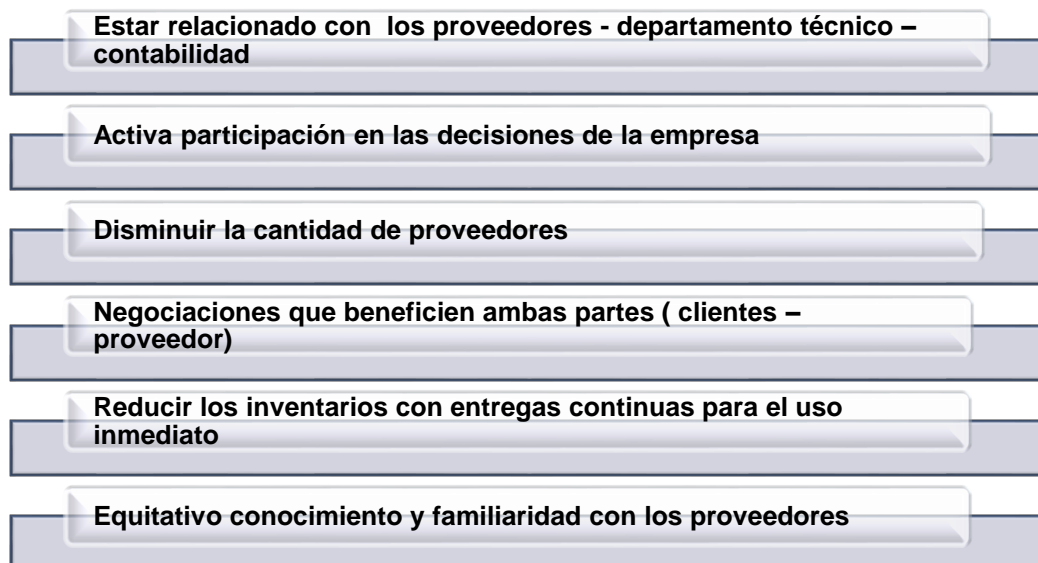
Toda empresa, por sencillo que sea su funcionamiento, necesita adquirir ciertos recursos para la realización de sus operaciones. La gestión de compras es el conjunto de actividades a realizar en la empresa para satisfacer esa necesidad del mejor modo, es decir, al mínimo costo, con la calidad adecuada.

La que se resumen en adquirir productos o servicios en la cantidad, precio momento sitio y proveedor justo o adecuado buscando la máxima rentabilidad para la empresa y una motivación para que el proveedor desee seguir realizando negocios con su cliente. (Schifino, 2009)

Para Mercado (2006) las compras están presentes en todos los aspectos de nuestras vidas y son primordiales en el diario vivir ya que están involucradas en todas las acciones para satisfacer necesidades de una manera adecuada. Son fundamentales en el desarrollo de toda organización ya que interfieren directamente en su progreso, las compras planeadas de una manera correcta incurren en una rentabilidad para la compañía, realizando eficaces negociaciones obteniendo buenos precios y con la calidad deseada, consiguiendo créditos que generen liquidez a la compañía.

En la actualidad este autor propone el siguiente enfoque de procesos tal y como se refiere en la figura 2.1.

Figura 2.1. Enfoque proceso de compras



Fuente: Mercado, 2006

2.1.2.1 Logística y abastecimiento

Actualmente en las empresas deben de estar capacitadas para proveer los bienes y servicios que demanda la sociedad. En este proceso las compras representan y un 40 % a 60% del valor de las ventas, una buena gestión de compras puede suponer un crecimiento considerable de los beneficios. Las estrategias de compras y aprovisionamiento forman parte de la gestión logística.

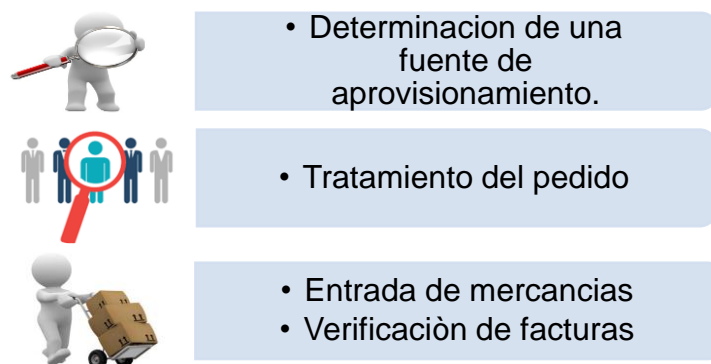
La logística se define como:

... la parte del proceso de la cadena de suministros planificada, implementa y controla el flujo y almacenamiento eficiente de bienes y servicios, así como de la información asociada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes en el lugar y el plazo solicitado, todo ello al menor costo posible. (Monzo, Savall, & Martinez, 2014, p.1-2)

2.1.2.2 Ciclo de aprovisionamiento

El ciclo del aprovisionamiento es conjunto de actividades mediante las que se abastecen a las empresas del material requerido para su funcionamiento. El ciclo de aprovisionamiento comprende varias fases y se detalla en la figura 2.2.

Figura: 2.2. Ciclo aprovisionamiento



Fuente: Martínez, 2014

Determinación de necesidades.

La necesidad es el paso inicial en el ciclo de aprovisionamiento. Evidencia una petición de materiales de un área lógica para su adquisición. Puede ser un elemento de la fabricación indispensable para la elaboración de un producto final o puede ser un material comercializable que tenemos que conseguir para después venderlo. Toda determinación de necesidades surge de una solicitud de pedido o de una orden transitoria. (Arce, 2009)

Determinación de una fuente de aprovisionamiento.

Muy seguramente precisamos algunos proveedores para una necesidad. Un material puede ser ofrecido por distintos proveedores. Para escoger el proveedor adecuado en cada momento se debe crear documentos que permitan realizar la selección como solicitudes de ofertas, pedidos abiertos y procedimientos de entrega. (López, 2002)

Selección de proveedor:

Una vez que determinamos las necesidades, tenemos que saber a qué proveedores debemos dirigirnos. Aquí confirmamos que proveedor puede suplir nuestra necesidad, entran en juego parámetros como la calidad, el tiempo de entrega y el precio requerido.

Tratamiento del pedido:

El pedido es el contrato de compra con el proveedor. Es la manera formal por el cual requerimos uno o varios materiales. Por ello es una de las gestiones más importantes en este proceso. En el detallamos el proveedor, la dirección de entrega, el tipo de material solicitado, la cantidad, marca etc.

Seguimiento del pedido

Una vez realizado el pedido debemos controlar en qué etapa se encuentra. ¿No ha llegado el material? ¿Si hemos recibido la cantidad solicitada? ¿Se ha facturado?

Entrada de mercancías

Ya una vez entregado el material solicitado, éste debe de ser registrado en alguna bodega. Por eso al momento de receiptar el material es necesario ingresarlo para avalar la entrada del producto.

Verificación de facturas

Lógicamente una vez receiptado el material de nuestros proveedores tenemos que realizar el pago. Por eso mediante de la factura que nos hace llegar nuestro proveedor registramos la factura verificando que todo los materiales solicitados hayan sido entregados y se registran cantidades y tipo de material recibido. Esto llevara a la provisión contable y la administración se encargara del pago al proveedor según la forma pactada. (Monzó Joan Escriba, 2014)

Fases del aprovisionamiento:

- ❖ Operaciones previas
- ❖ Preparación
- ❖ Seguimiento
- ❖ Operaciones derivadas

2.1.2.3 Compras, definición, tipos, clasificación y selección de proveedores.

Existen diferentes conceptos de compras, pero todos fundamentalmente incluyen en la misma síntesis, aquí se cita algunas definiciones:

La palabra compras describe un proceso que incluye lo siguiente: surgimiento de una necesidad, su ubicación y elección de proveedor. (Román, 2009; p.8)

Sin embargo, en la actualidad compras como tal, ha evolucionado considerablemente y ha pasado en muchas empresas a ser parte de otros conceptos, como adquisiciones, aprovisionamiento o materiales, actividades que comprenden adquisiciones y otras tantas como control de inventarios y almacenes. Por lo tanto, al dar una definición personalizada de compras en términos de la administración de empresas, se puede afirmar que comprar supone el proceso de localización y selección de proveedores, adquisición de productos (materias primas, componentes o artículos terminados), luego de negociaciones sobre el precio y condiciones de pago, así como el acompañamiento de dicho proceso para garantizar su cumplimiento de las condiciones pactadas; y, en términos de mercadotecnia, comprar es adquirir por un precio en dinero algún bien, derecho o mercancía. (Benanque, 2006; p.5).

Por lo anteriormente expuesto, quizá la definición antes usada en administración de empresas puede corresponder más bien al concepto de abastecimiento, aprovisionamiento proveeduría, materiales, y las distintas actividades que emanan de la misma definición, puede a través de la división del trabajo dar origen a varios departamentos, entre ellos compras, todos agrupados bajo un nombre más genérico y/o completo

Monzo, Savall, & Martinez define la compra como el acto de buscar las fuentes de suministros y adquirir la mercadería suficiente para el desarrollo de la actividad empresarial con el fin de satisfacer la demanda (p.1-2).

Para Sangri (2014) las compras proviene del sinónimo de adquirir, acción de comprar, adquirir por dinero. Del latín *comprare*– adquirir.

Adquirir: “Alcanzar la posición de una cosa, por trabajo. Sinónimo de comprar, conseguir y obtener, acción de adquirir y hacer propio lo que a nadie le pertenece”

Los conceptos antepuestos son fusionados para lograr el objetivo de seleccionar en el mercado lo que más convenga, así como de intercambiar un bien otro, con el fin de satisfacer necesidades adecuadamente, o adquiriendo artículos en los que se considere: calidad, menor precio y en el tiempo mínimo de entrega.

Existen varios motivos por los que las compras merecen exclusiva importancia en toda actividad industrial, comercial y de servicios siendo éstos:

- ✓ La intervención del departamento de compras en el logro de utilidades.
- ✓ La determinación del precio de compra.
- ✓ La determinación del precio de la venta.
- ✓ Los costos y la suplencia de los materiales

La planificación de las compras y la programación del aprovisionamiento se ejecutan en combinación con los propósitos y destrezas de otras áreas funcionales de la organización

Intervención del departamento de compras en el logro de utilidades.

El generar utilidades es el propósito fundamental en toda organización, es así que el comercio es uno de los actos que contribuyen a gestar ésta rentabilidad, en la medida que se efectúe una eficaz compra.

Los precios trascenderán directamente en el precio de venta del producto final, si son bajos podrá comercializarse en el mercado competitivo y como resultado se conseguirá un porcentaje de utilidad mayor.

Determinación del precio de compra

Ciertos proveedores mantienen el precio sólo por un periodo determinado, porque las materias primas que utilizan en un producto suelen ser de importación, por lo que deben realizar ajustes rápidamente en precios de acuerdo a la modificación en tasas de la aduana. Por eso precisa al comprador

estar informado de la situación cambiaria de momento, con la finalidad de garantizar que el precio cotizado sea respetado.

Los costos y la suplencia de los materiales

Las compras constituyen un sector en costos que logran ser supervisadas por el departamento de compras, debido a que pueden aumentar o reducirse, dependiendo de la destreza del comprador.

Por ejemplo, la apreciación psicológica en las negociaciones, mediante la experiencia del personal de compras, tales como planear la oferta y la demanda, de la forma que se pueda obtener una reducción en el precio de compra o conseguir descuentos por grandes cantidades, por pagos al contado, etc.

A estar permanentemente en contacto en el mercado en general, el departamento de compras está en condición de incluir nuevos materiales en suplencia de otros, lo que puede resultar en el abaratamiento del producto final, sin tener que sacrificar la calidad.

Es necesario tener en cuenta que estamos en un mundo de constantes cambios tecnológicos lo que hoy es novedad, en poco tiempo pasara a estar discontinuado, porque saldrá algo mejor, por esa razón es imprescindible permanecer al día para buscar nuevas alternativas

2.1.2.3.1. Tipos de Compras

En cualquier empresa, no todas las compras se llevan a cabo siguiendo el mismo proceso.

Son factores determinantes de la forma de realizar las adquisición de bienes: la actividad habitual desarrollada por la empresa la importancia de la empresa dentro del contexto del mercado y su poder de compra junto a el tipo de artículos a adquirir, el significado de la compra, la ubicación geográfica del proveedor, las características del vendedor, etc. (Romàn, 2009)

Los tipos de compras son detallados en la figura 2.3 de éste capítulo.

Figura 2.3.Tipos de compras



Fuente: Roman, 2009

- **Compras anticipadas.** Se llaman así aquellas que pueden ser planeadas para llevarse a cabo de antemano, surgiendo de una necesidad normal o recíproca y no de la adquisición de productos para elaborar proyectos especiales.

- **Compras de emergencia.** Surgen cuando el factor de tiempo priva de utilizar la compra normal, por lo que es preciso implementar ciertos controles:
 - Límites de compras urgentes, según políticas administrativas
 - Revisar con calma el pedido, así como definir responsabilidades.
 - Autorización de la persona encargada de aprobar el pedido.

- **Compras especulativas.** Se considera a ésta como una variante de la compra anticipada, combinada con la fluctuación de precios a la alza y relacionadas con la ética del comercio. La compra anticipada se puede transformar en una compra especulativa, en el instante en que su objeto o interés son seguro suministro y eficiente a precios más bajos, o buscar beneficio en los costos de los artículos comprados, aunque se corren riesgos.

2.1.2.3.2. Características de las compras

Esta función constituye la base o el inicio de las operaciones de otras áreas de cualquier organización.

Para logra que esta base sea estable, segura y eficaz, se requiere que las compras tengan características especiales en el manejo permanente por el personal encargado de realizar esta función, las cuales podemos detallar en

- ❖ Deben de ser oportunas. De manera simple se puede decir que ni mucho antes ni mucho después.
- ❖ Las cantidades económicas, teniendo en consideración los descuentos por escalas, los plazos y los tiempos de duración del inventario que se adquiere
- ❖ Tener proveedores y marcas suficientes, según el tamaño y el giro del negocio.
- ❖ Adquirir productos de calidad, acordes con la imagen de la empresa.

- ❖ Corregir algunos riesgos cuando no se puede lograr concesiones especiales para el manejo de los productos.
- ❖ Aceptar con inteligencia de la asesoría de los proveedores
- ❖ Las compras deben de ser dinámicas y actualizadas (renovación permanente de surtido)
- ❖ Hacer un buen uso de la información para afrontar cualquier negociación
- ❖ Tener conocimiento de las necesidades del cliente.

2.2 Fundamentación Legal

La empresa debe acogerse a las leyes actuales que rijan en términos mercantiles y tenga relación con el pago proveedores y cuentas por pagar, específicamente con el aprovisionamiento y las compras. En este caso la Ley de Régimen Tributario Externo, su reglamento y código se apegan a fines con los cuales se está relacionado como por ejemplo:

Requisitos de comprobantes de compra y venta.- Al momento de procesar un pago se debe contar con un comprobante de compra y venta que sea soporte contable para la empresa, para ser tomado como una inversión o un gasto a la empresa. Así mismo las empresas que no cumplan con este requisito pueden ser sancionadas.

En el Art. 108 de la Ley de Régimen Tributario se establece las sanciones mediante *“Acción pública.- Se concede acción pública para denunciar violaciones a lo dispuesto en esta Ley en relación a la obligatoriedad de emitir facturas, notas o boletas de venta por todas las transacciones mercantiles que realicen los sujetos pasivos. Así como para denunciar actos ilícitos en que incurran funcionarios del Servicio de Rentas Internas, de la Corporación Aduanera Ecuatoriana y del Servicio de Vigilancia Aduanera. ”*. (Superintendencia de Compañía, 2015)

Retenciones de IVA y a la fuente.- Por disposiciones del SRI una empresa puede ser agente de retención de IVA y del impuesto a la renta, según la función de la empresa esta debe cumplir con las disposición y reembolsar todo ese impuesto retenido al SRI al final en sus declaraciones.

Reembolso de gastos.- los proveedores podrán exigir su pago, este desembolso puede ser asumido como u gasto para la empresa.

Plazo de entrega de bienes y servicios.- establecer un tiempo de entrega genera un compromiso por parte del proveedor y si no lo cumple puede derivarse en un conflicto legal si es que la empresa está dispuesta a denunciar este hecho. Se debe mantener documentos como ordenes de compras y de trabajo, que detallen todas las obligaciones de ambas partes, y deben estar firmados para que puedan ser utilizados al momento de que existiese algún problema con las condiciones establecidos.

2.3 Variables de Investigación. Conceptualización

Variable Independiente

Procedimiento de compras.-Es el conjunto de actividades y fases que se realizan cuando surge la necesidad de adquirir un bien para cumplir un propósito u objetivo.

Variable Dependiente

Entrega de las obras en los tiempos establecidos. En la adjudicación de cada obra la compañía Maxplot S.A. firma un contrato que establece el valor de la obra, condiciones de pago, monto de anticipo, porcentaje fondo de garantía, el tiempo de ejecución de la obra.

2.4. Glosario de términos

Servicio: Es el conjunto de acciones las cuales son realizadas para servir a alguien, o alguna causa y satisface una necesidad

Abastecimiento: o también llamado aprovisionamiento es el conjunto de actividades que permiten identificar y adquirir los bienes y servicios que una organización requiere para su operación adecuada y eficiente, ya sea de fuentes internas o externas.

Globalización: Se denomina globalización, al proceso cultural, económico y de información que tuvo lugar a finales del siglo pasado y comienzo de este, en el cual los importantes avances que se dieron en materia de ciencia y tecnología y aplicados principalmente a los medios de comunicación masiva y de transporte, hicieron que las fronteras entre los distintos países sean menos evidentes y las relaciones entre los habitantes de éstos más cercana.

Logística: La logística se comprende la puesta en marcha de la administración y el correcto funcionamiento de un emprendimiento dentro del cual se desarrollan estrategias de coordinación y planificación. Es decir la logística pone en juego medios y métodos que se consideran básicos y necesarios para llevar a cabo de manera eficiente la actividad de una empresa o de cualquier otra organización, normalmente en lo que respecta a la distribución de aquello que la empresa produce.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Presentación de la empresa

La compañía Maxplot S.A. fue constituida el 16 de mayo del año 2005, aunque comenzó sus actividades comerciales en mayo del 2014. Es una compañía constructora del sector privado, ubicada en la provincia del Guayas, ciudad Guayaquil, sector norte en la Avenida Benjamín Carrión s/n Edificio City Office piso 5 oficina 530.

Esta compañía constructora tiene como objetivo adaptarse a las exigencias de los clientes en los aspectos vinculados con el diseño, calidad y costos de las solicitudes constructivas que le demandan.

La empresa constructora tiene como **misión** la siguiente:

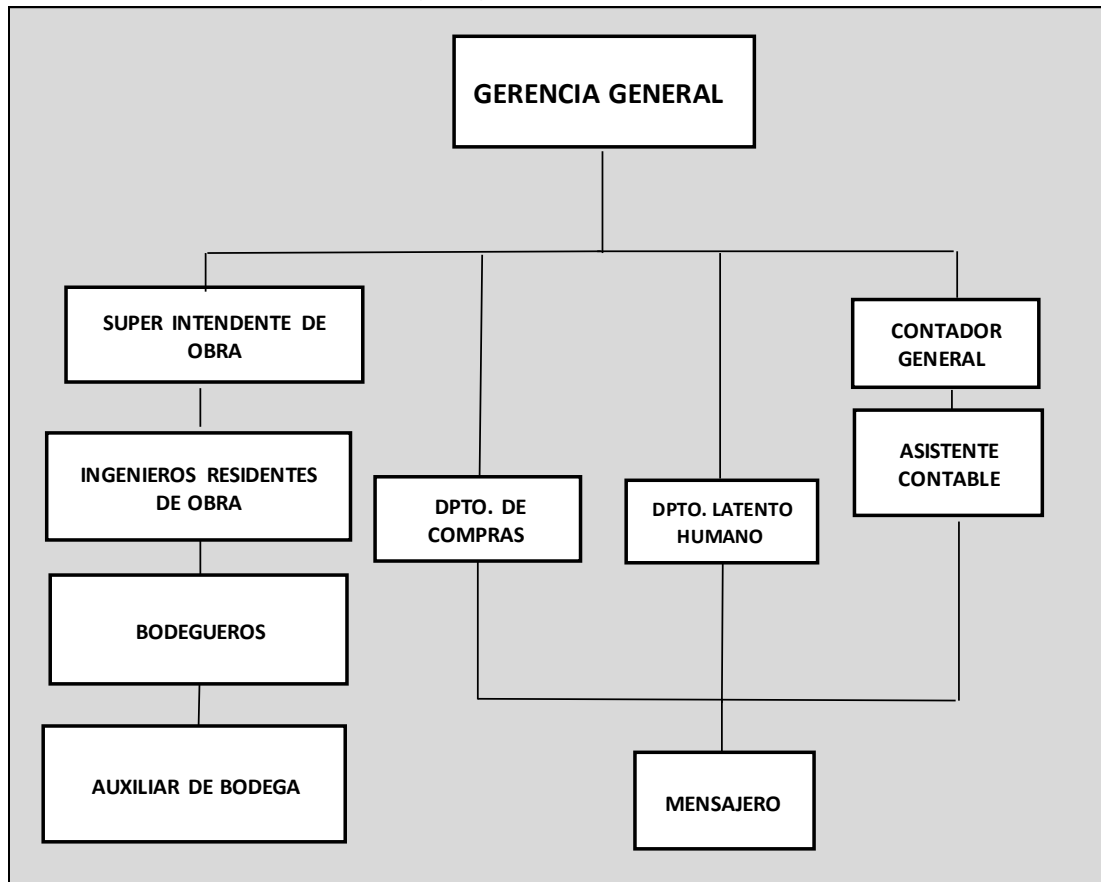
- Agregar valores a los servicios entregados y crecer como empresa con cada nuevo proyecto que emprendamos.
- Integrar nuevas áreas de actividad y diversificarnos en nuestros negocios, tanto en sector público como en el privado.
- Mantener como nuestras prioridades la calidad técnica, la innovación tecnológica y constructiva, las relaciones de confianza con nuestros clientes y fomentar un clima laboral que estimule el desarrollo personal y profesional.

Su **visión** está enfocada a:

Ser reconocidos como uno de los grupos de constructores líderes del país a través de la generación de proyectos, negocios y soluciones integrales para nuestros clientes.

Las principales áreas de la empresa distribuidas en la estructura organizativa se muestran en la figura 3.1.

Figura 3.1. Organigrama compañía Maxplot S.A.



Fuente: Área Administrativa Maxplot S.A, 2017

La plantilla total de trabajadores con que cuenta la compañía para desarrollar sus actividades es 114, distribuidos según muestran la siguiente figura 3.2, donde la mayor parte de ellos corresponde al personal operativo.

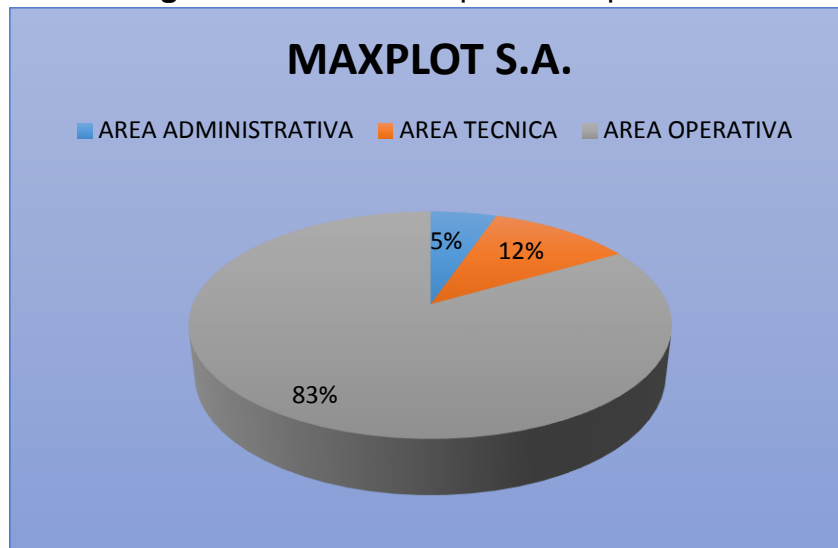
Figura 3.2. Total personal compañía Maxplot S.A.



Fuente: Elaboración propia, 2017

Del total de trabajadores de la compañía, están distribuidos por área ocupacional según se represente en la siguiente figura:

Figura 3.3. Áreas Compañía Maxplot S.A.



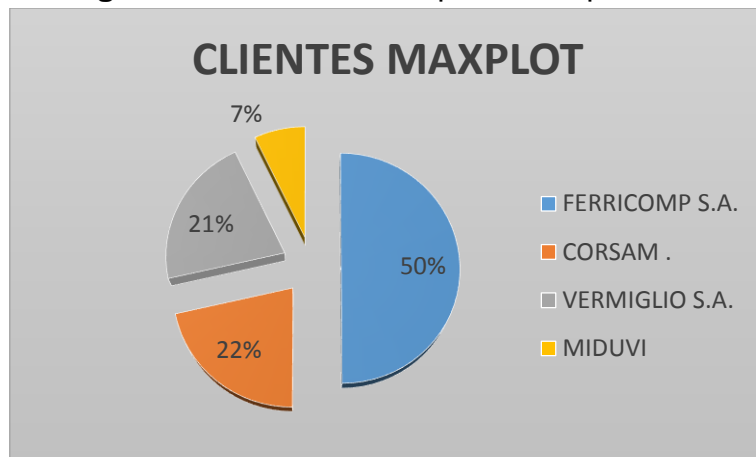
Fuente: Elaboración propia, 2017

Cientes

Un Cliente es aquella que a cambio de un pago recibe servicios de alguien que se los presta por ese concepto. Del latín “Cliens” que significa alguien que desea ser atendido a la medida de la exigencia por quien presta la colaboración. Hay varios tipos de clientes, todos de acuerdo al tipo de compra o servicio que solicitan.

Los clientes más importantes para la compañía, se muestran en la figura 3.4 siendo el más importante Ferricomp S.A. que cual representa el 50% de las compras realizadas a MAXPLOT S.A.

Figura 3.4. Clientes Compañía Maxplot S.A.



Fuente: Elaboración propia, 2017

Proveedores

Los principales proveedores de la compañía Maxplot S.A son: el detalle de su descripción de hace en el capítulo IV, pues resulta esencial para la investigación.

Competencia:

A continuación se detallan algunas de las empresas dedicadas a la actividad de la construcción que son las posibles competencias directas de la constructora Maxplot S.A y más por encontrarse construyendo en las mismas urbanizaciones

- ✓ Ausprice S.A
- ✓ Watling S compañía
- ✓ Constructora Miele & Miele
- ✓ Inmobiced S.A.
- ✓ Copanec S.A.

3.2. Diseño de la investigación

La actual investigación cumple con los tipos de investigación según criterio de Sampieri, 2006 ya que originalmente se efectuará una investigación en el área de compras, obteniendo así una inspección general del proceso y determinar el origen y causas del problema central, consecutivamente se propondrán los elementos de acción que ayuden a reducir los efectos negativos del proceso y que posibilite el mejoramiento de los mismos en el departamento de compras de la compañía Maxplot S.A.

3.2.1. Tipos de Investigación

- ✓ **La investigación descriptiva.** Esta investigación se limita a señalar las características particulares y diferenciadoras de algún fenómeno o situación particular. Tienen como objetivo predecir acontecimientos, así como también establecer relaciones entre variables y son orientadas por una hipótesis. Las investigaciones descriptivas y responden a preguntas como ¿Qué es? ¿Cómo es? ¿Dónde está? ¿Dónde está? ¿Cuánto?
- ✓ **La investigación correlacional.** Es aquella que tiene como objetivo medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables, en un contexto en particular. En ocasiones solo se realiza la relación entre dos

variables, pero frecuentemente se ubican en el estudio relaciones entre tres variables.

- ✓ **La investigación explicativa.** Estas investigaciones buscan determinar los porqués de los fenómenos por medio de la determinación de relaciones de causa-efecto. Además, se concentran en estudiar las causas o los efectos de un determinado hecho por medio de la prueba de hipótesis. Lo que busca es explicar el significado de un aspecto de la realidad a partir de teorías que se toman como referencia.

Por lo tanto, esta investigación es de tipo descriptiva porque describe el proceso de compras en la compañía Maxplot S.A y sus actividades, la naturaleza explicativa radica en que efectuará observaciones en esta área para definir y analizar el origen del problema y sus causas. Es correlacional porque establece relación entre dos variables las que son señaladas en el capítulo I, diferenciadas en variable independiente, los procedimientos de compras y la variable dependiente, entrega en los tiempos establecidos, las cuales en el desarrollo del trabajo se va a relacionar para determinar la incidencia de una en la otra.

3.2.2. Pasos para desarrollar la investigación

Diagnóstico de la situación actual del proceso de compras en la compañía Maxplot S.A.

- ✓ Análisis del cumplimiento de las obras entregadas a los clientes
- ✓ Descripción de los elementos que integra el proceso de compras
- ✓ Características de los objetos de aprovisionamiento o materiales
Proveedores
- ✓ Descripción del proceso de compras y su procedimiento actual, así como evaluar la incidencia de este en el comportamiento del indicador entrega de obras terminadas.

- ✓ Determinación de las causas que ocasionan las falencias en el procedimiento actual de las compras de la compañía Maxplot S.A

Propuesta de mejora para eliminar la causa raíz de mayor incidencia

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

4.1 Diagnóstico de la situación actual del proceso de compras de la compañía Maxplot S.A

La compañía Maxplot S.A actualmente está presentando algunas deficiencias según lo planteado en el problema de la investigación. Mediante entrevistas a proveedores y directivos se han coincidido en sus criterios que el proceso de compra está experimentando un retraso que compromete sus contratos actuales y venideros por lo cual sus directivos están buscando soluciones a esos inconvenientes.

- Deficiencia en el proceso de abastecimiento de bienes y servicios.
- Entrega de obras fuera de las fechas convenidas.
- Decrecimiento en la adjudicación de nuevos contratos.
- Retrasos de entrega de materiales disponibles a las obras.

Actualmente todos los proveedores no proceden de la misma manera, no garantizando las mismas condiciones acorde al proceso administrativo y de gestión de MAXPLOT S.A.

4.1.1. Consideraciones generales de las compras en la compañía MAXPLOT S.A.

De forma general el macroproceso en la empresa se muestra la figura 4.1.

Figura 4.1. Macroproceso



Fuente: Elaboración propia

4.1.2. Caracterización de los principales elementos del proceso de compras

- **Descripción de los objetos de aprovisionamientos o materiales a comprar**

La compañía Maxplot .S.A para la ejecución de las obras utiliza alrededor de 1000 materiales aproximadamente, los cuales se dividen en familia como se muestra en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1. Grupo, familia de materiales utilizados en obra

GRUPO	FAMILIA	DESCRIPCION
Grupo 1	Estructura	madera, cemento, hierro, alambre, clavos
Grupo 2	Eléctrico Obra Gruesa	Tubos y codos conduit
Grupo 3	Sanitario Obra Gruesa	Tubos, codos , yee, tee, unión para agua potable
Grupo 4	Cerrajería	Correas, soldadura y tubo cuadrado
Grupo 5	Carpintería	puertas , batientes y cerraduras,
Grupo 6	Cubierta	eternit
Grupo 7	Acabado	morteros para enlucir, cerámica , porcelanato, planchas de granito, bondex estándar, blendimix y pintura
Grupo 8	Eléctrico Equipamiento	tomacorrientes, interruptores, cables
Grupo 9	Sanitario Equipamiento	sanitarios, lavamanos, grifería para duchas y cocina, etc.
Grupo 10	Varios	materiales para limpiar, ácido, franelas, escobas, diluyente, lijas, espátulas

Fuente: Dpto. de Compras, 2017

A partir de la descripción de cada uno de los materiales y sus características la empresa debe tener en cuenta su control y conservación en bodegas, tanto en almacenes techados como a cielo abierto.

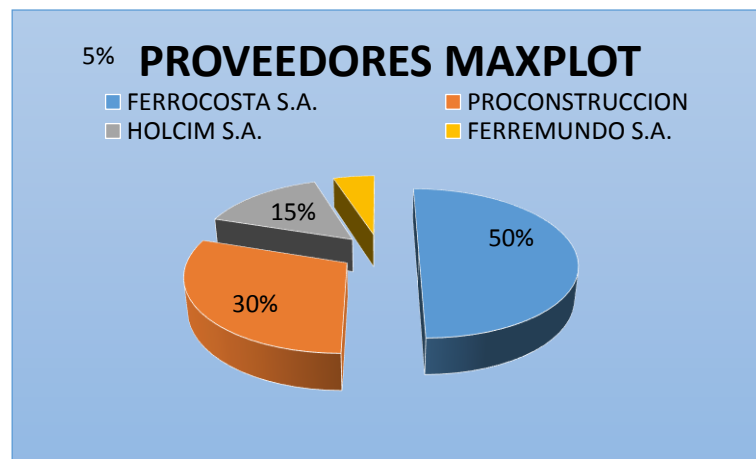
Cada una de las familias en que se agrupan estos materiales se utiliza en el proceso de construcción y son adquiridos para el consumo inmediato y según la fase de construcción en que se encuentre la obra.

Estos son obtenidos de acuerdo a las especificaciones técnicas de cada obra, que detallan la marca y modelo de producto que se debe utilizar en una obra determinada.

- **Principales proveedores**

Los principales proveedores de la empresa se relacionan a continuación y su representatividad de acuerdo a las compras se muestra en la figura 4.6.

Figura 4.2. Proveedores Compañía Maxplot S.A.



Fuente: Elaboración propia, 2017

Ferrocosta: Este proveedor representa el 50 % de las compras que se realizan en la compañía. Las relaciones comerciales con éste proveedor se establecieron desde hace tres años, lo caracteriza la confiabilidad en los pedidos, lo que garantiza en gran medida el abastecimiento a la mayoría de las obras. Este se encuentra ubicado en la provincia del Guayas, Ciudad de

Guayaquil, sector norte, Avenida Francisco de Orellana en la ciudadela Los vergeles Mz. 222 solar 1.

Proconstrucción: Este proveedor representa el 30% de la participación de los proveedores dentro de la empresa Maxplot S.A. El mismo se dedica a la venta y comercialización al por mayor de materiales de construcción, siendo su punto fuerte la venta de arena y grava para la elaboración de cemento y concreto para construcciones y forma la obra gris.

Holcim S.A: Es una empresa perteneciente al grupo suizo Holcim, una de las compañías cementeras más importantes del mundo. Produce cemento, hormigón y agregados.

- **Relación proveedor-material**

En el cuadro 4.3 se detalla de manera muy general los principales proveedores de la compañía, el tipo de material que proveen, así como su ubicación.

Figura 4.3. Relación proveedor-material

Proveedor	Materiales	Ubicación
Ferrocosta S.A	Estructura Eléctrico Obra Gruesa Sanitario Obra Gruesa Cerrajería Acabado	Guayaquil

Proconstrucción Cía. Ltda.	Estructura Cubierta	Guayaquil
Holcim S.A.	Estructura	Guayaquil
Ferremundo S.A.	Eléctrico Equipamiento Sanitario equipamiento	Guayaquil

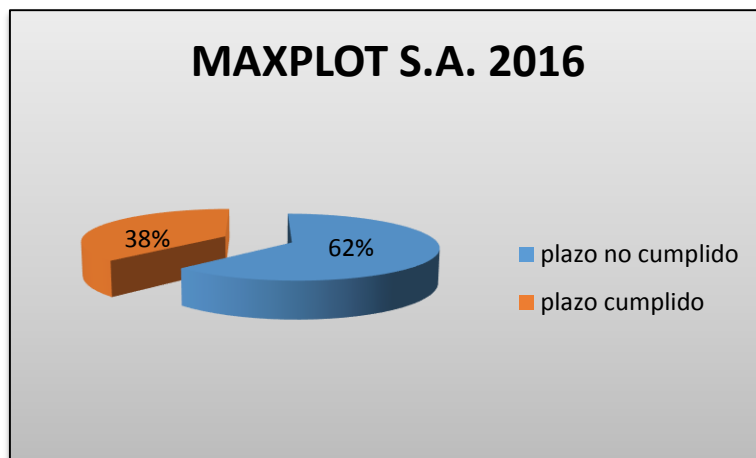
Fuente: Dpto. de Compras, 2017

4.1.2. Análisis del cumplimiento de las obras entregadas a tiempo

Todas las incongruencias que tiene en la actualidad la empresa están relacionada fundamentalmente con los proveedores durante las compras, lo compras lo cual hacen que la empresa presente problemas de incumplimiento en las obras entregadas. Para ello se realiza el análisis que se muestra a continuación.

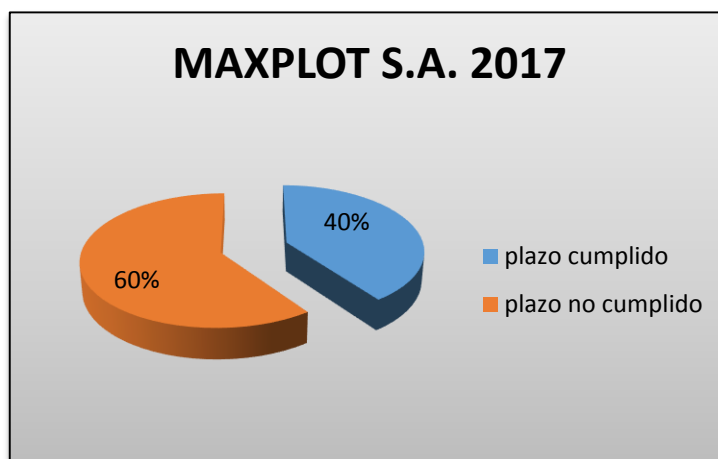
El proceso de compras comienza con los análisis de requerimientos de las necesidades en las obras, hasta que se reciben los pedidos y se distribuye a las obras según las fechas solicitadas. Dentro de este proceso el cumplimiento en la entrega oportuna de los materiales es de suma importancia. Se muestra un análisis de los últimos tres años. En las figuras 4.4, 4.5 y 4.6 se muestran el cumplimiento de las obras en los años 2016, 2017 y el periodo 2018 hasta los meses actuales. Evidentemente en los tres años en estudio no se ha logrado cumplir con el plazo estipulado y los contratos de Maxplot S.A, sin embargo cabe destacar que el indicador tiene un comportamiento con tendencia al decrecimiento, y en los que va del año actual se ha incumplido con más entregas de obras que respecto a los periodos anteriores.

Figura 4.4. Muestra de entrega de obras año 2016



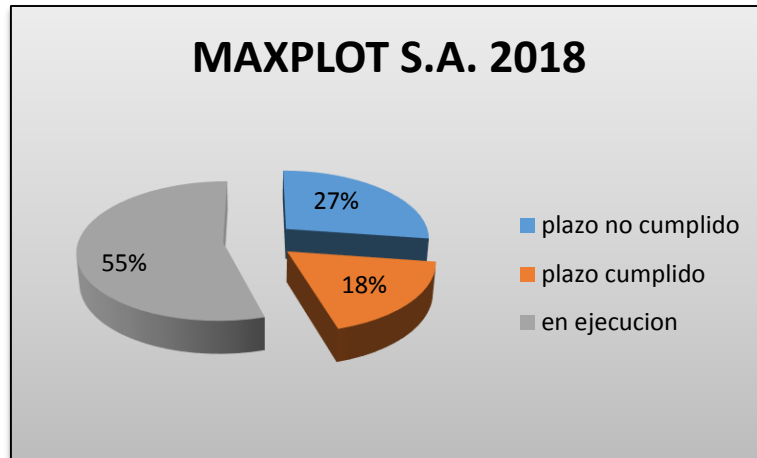
Fuente: Dpto. Dirección Técnica, 2016

Figura 4.5. Muestra de entrega de obras año 2017



Fuente: Dpto. Dirección Técnica, 2017

Figura 4.6. Muestra de entrega de obras año 2018



Fuente: Dpto. Dirección Técnica, 2018

El comportamiento del indicador demuestra que existen factores internos o externos que condicionan dichos resultados, por tanto se realiza un análisis del proceso de compras de la empresa.

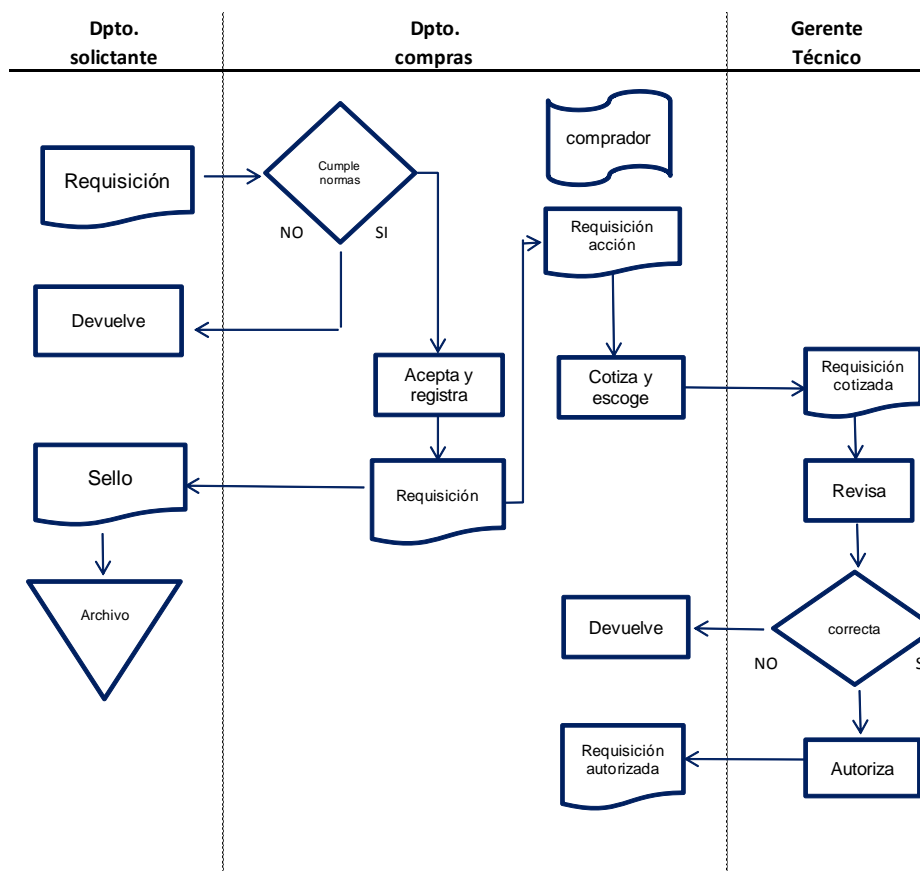
4.1.2. Descripción y análisis del proceso y procedimiento de las compras

El proceso de compras (ver figura 4.7) regularmente se siguen los siguientes pasos:

1. Presenta una requisición o solicitud basada en el formato establecido por la empresa
2. Se revisa si la solicitud está aprobada o no, si no está aprobada se devuelve al departamento de origen y si lo está se procesa
3. Se realiza la cotización de los materiales solicitados
4. Se analizan las cotizaciones considerando el stock, precio y tiempo de entrega del material.
5. Se procede a enviar al proveedor la orden de compra, especificando la cantidad, precios pactados, tiempo de entrega, datos de la persona que recibe en obra.

6. Se informa al jefe de bodega el material, cantidad, tiempo de entrega e identificación del proveedor que va suministrar el material. En esta parte del proceso cuando el material debe de llegar a la obra surgen los problemas, llega el material a la obra fuera de la fecha programada, si llega a tiempo no llega completo, el jefe de bodega en ocasiones olvida que la fecha de entrega del material y no dispone del espacio para recibirlo, llega material que no se ha solicitado, etc etc
7. El jefe de bodega recibe en obra el material revisando las cantidades y producto solicitado y debe de firmar y sellar la guía de remisión para ser procesada y pagar la factura al proveedor

Figura 4.7. Descripción del proceso



Fuente: Elaboración propia, 2017

4.1.5. Determinación de las causas relacionadas con las compras que inciden en el incumplimiento de las obras

Para poder identificar las potenciales causas de la problemática de este trabajo de tesis en el incumplimiento de las entregas de las obras, utilicé el diagrama causa efecto o espina de pescado, la cual se muestra en la figura 4.5. en la elaboración de este diagrama se contó con la participación de 3 miembros de la empresa, principales personas especialistas involucradas directamente en el proceso de compras; Gerente Técnico; Ingeniero Superintendente de obra y la Jefa de Compras, mediante una reunión efectuada se realizó el respectivo análisis y evaluación, obteniendo información de las posibles causas del porqué el retraso en las entregas de las obras en la empresa Maxplot S.A.

El análisis arroja las causas raíces son:

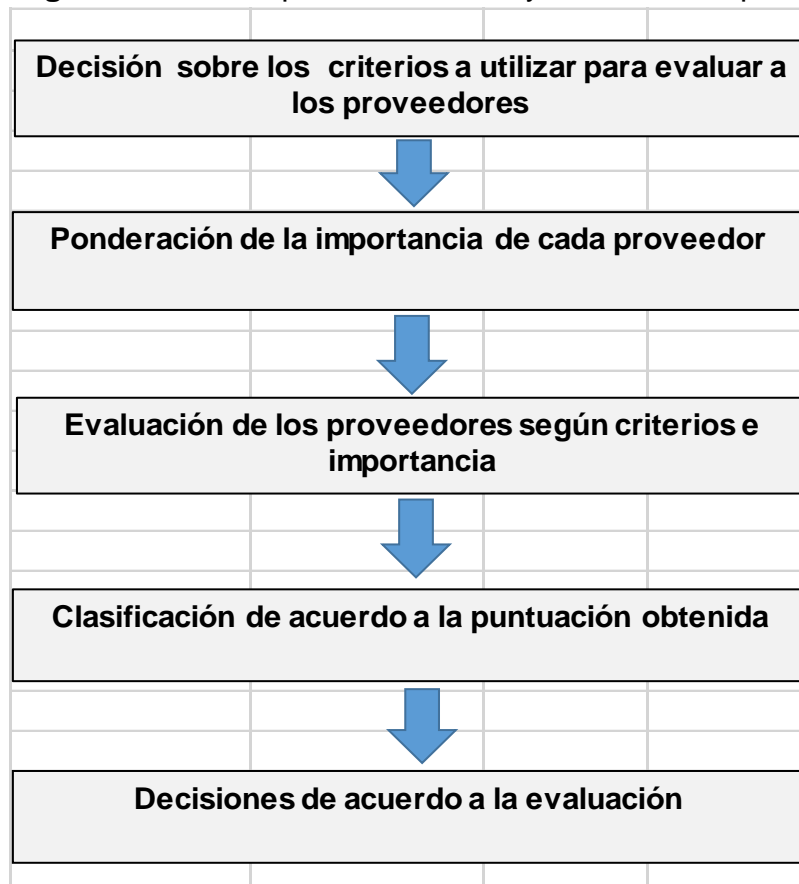
- Procedimiento para evaluación y control de proveedores
- Capacidad de almacenamiento en las bodegas de cada obra
- Desconocimiento del área
- Negligencia en el departamento de compras

La causa de mayor incidencia y frecuencia en las fallas del procedimiento actual de compras puede concluirse que es ocasionado en gran medida entre otros por la carencia de un procedimiento para la evaluación y control de proveedores, ya que mediante este procedimiento llegamos a percibir los escenarios en que operan los proveedores, sus circunstancias, límites, y capacidad que permite apreciar el sistema productivo desde un panorama más extenso y prevenir las posibles amenazas y oportunidades, así como las alternativas de mejora.

4.2. Plan de mejora

La mejora se enfoca a una propuesta de pasos para evaluar y controlar sistemáticamente a los proveedores, los mismos se relacionan en la figura 4.8.

Figura 4.8. Pasos para seleccionar y evaluar a los proveedores



Fuente: Elaboración propia

- **Decisión sobre los criterios a utilizar para evaluar a los proveedores**

En este paso la empresa debe decidir sobre los criterios se van a utilizar para evaluar a los proveedores a partir del momento en que se aplique la propuesta.

Los parámetros definidos son:

Calidad del producto

Fiabilidad de las entregas

Plazos de entrega

Flexibilidad

Cumplimiento en las entregas

Precios

Los parámetros son obtenidos por expertos en el tema de compras y selección de proveedores según refiere la literatura. Fueron además, puestos a consideración de los especialistas de la empresa donde fueron aceptados y los creen pertinentes.

- **Ponderación de los criterios**

En la ponderación se le asigna un orden de importancia a cada proveedor. En este paso los especialistas en el área de compra de la empresa darán orden de prioridad a cada criterio. El valor es entre 0 -1. Ver ejemplo en el cuadro 4.9.

Cuadro 4.9. Asignación de importancia

Criterios	Orden de importancia
Calidad del producto	0,15
Fiabilidad de las entregas	0,15
Plazos de entrega	0,15
Flexibilidad	0,1
Cumplimiento en las entregas	0,25
Precios	0,2
Total	1

Fuente: Elaboración propia

- **Evaluación de los proveedores según criterios e importancia**

La evaluación es realizada en una boleta independiente a los especialistas seleccionados o bien en trabajo en grupo. La puntuación a otorgar será entre

1 y 5, siendo 5 la máxima puntuación. Se propone una boleta que se muestra en el cuadro 4.10.

Figura 4.10. Evaluación de proveedores

EVALUACIÓN DE LOS PROVEEDORES						
Periodo a evaluar:						
Criterios	Orden de importancia	Prov 1	Prov 2	Prov 3	Prov 4	Prov 5
Calidad del producto	0,15	3	4	5	4	3
Fiabilidad de las entregas	0,15	3	4	4	2	3
Plazos de entrega	0,15	3	4	4	3	3
Flexibilidad	0,1	4	3	4	2	4
Cumplimiento en las entregas	0,25	3	3	4	3	3
Precios	0,2	4	4	4	3	3

Fuente: Elaboración propia

Paso 2. Se determina la evaluación por cada proveedor y se decide el de mayor puntuación

Criterios	Prov 1	Prov 2	Prov 3	Prov 4	Prov 5
Calidad del producto	0,45	0,6	0,75	0,6	0,45
Fiabilidad de las entregas	0,45	0,6	0,6	0,30	0,45
Plazos de entrega	0,45	0,6	0,6	0,45	0,45

Flexibilidad	0,60	0,45	0,6	0,3	0,6
Cumplimiento en las entregas	0,45	0,45	0,6	0,45	0,45
Precios	0,60	0,60	0,60	0,45	0,45
Total	3	3,3	3,75	2,55	2,85

- **Clasificación de los proveedores de acuerdo a la puntuación obtenida**

Si el proveedor obtuvo más de 5 **Proveedor de Excelencia**

Entre 4 y 5 **Proveedor Acreditado**

Entre 3 y 4 **Proveedor Poco confiable**

Menor de 3 **Proveedor No confiable**

En este caso el proveedor con mayor puntuación es el P3 que clasifica como Proveedor poco confiable

La empresa debe realizar la evaluación sistemáticamente, al menos cada seis meses.

- **Decisiones de acuerdo a la evaluación**

Proveedores de excelencia – Mantener las negociaciones con ellos

Proveedor acreditado – Fortalecer las relaciones

Proveedor poco confiable – Renegociar con el proveedor, en caso de no mejorar, buscar un nuevo proveedor que garantice la entrega en tiempo de las obras

Proveedor no confiable – Eliminar y sustituir por otro

Si se complementa la clasificación de los proveedores obtenida de la evaluación de proveedores con la matriz impacto-riesgo, se pueden proponer algunas estratégicas.

La matriz en este caso solo se menciona pues el tiempo disponible de la investigación limitaría el análisis detallado con ella. Ver figura 4.11.

Si se relacionan ambas herramientas puede recomendarse que:

- para productos con riesgo en el proveedor alto y de alto impacto (estratégicos) en los resultados, deben garantizarse proveedores evaluados de excelencia, de lo contrario si no lo tiene la empresa debe, encaminar sus estrategias a la búsqueda de ellos.
- para productos con bajo riesgo en el proveedor pero de alto impacto (palancas) debe garantizarse proveedores acreditados, es decir calificados como buenos y estables.
- para productos con alto riesgo en el proveedor pero bajo impacto del producto (cuellos de botellas) es necesario solamente diseñar planes de contingencia con el proveedor, es decir saber la localización del proveedor, mantener una vía de comunicación ante una necesidad de producto para satisfacer a un cliente aunque no sea estas demandas las más frecuentes.
- para productos con bajo riesgo y bajo impacto deben reducirse al mínimo los proveedores.

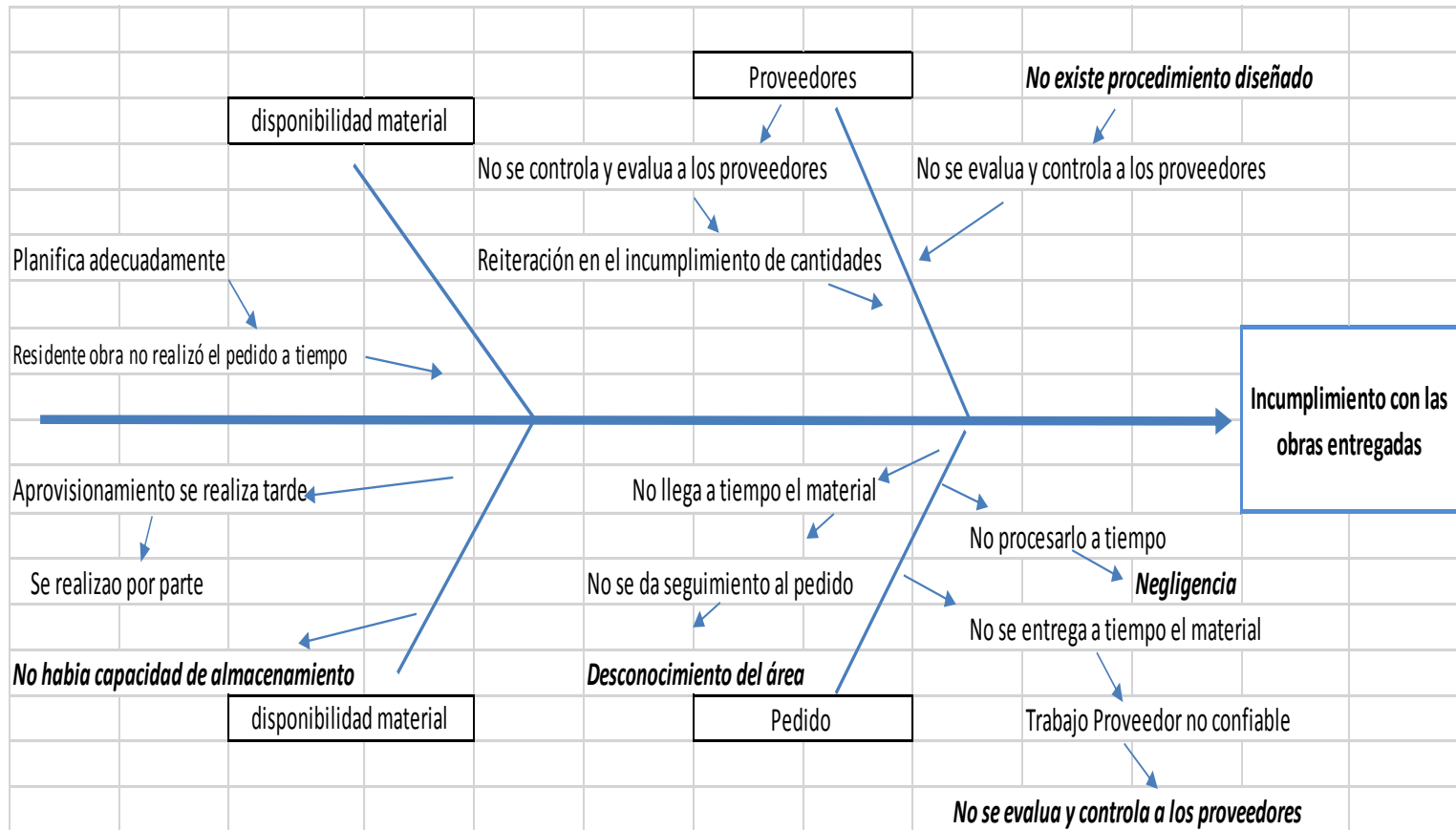
Figura 4.11. Matriz impacto-riesgo



La mejora propuesta tiene un beneficio para la empresa desde el punto de vista de la eficacia y también de recursos, en primer lugar porque garantiza la satisfacción de los clientes, ya que las entregas e materiales se entregarían en tiempo y por tanto la terminación y entrega de las obras se pueden realizar en tiempo.

La mejora garantiza también la disminución de ingresos dejados de obtener por falta de disponibilidad de productos y además, porque impide la pérdida de clientes que es considerado hoy como un factor clave para la rentabilidad de la empresa.

Figura 4.12. Diagrama causa efecto o espina de pescado



CONCLUSIONES

- El proceso de compras que actualmente realiza la empresa MAXPLOT S. A incide en los resultados desfavorable que muestra en cuanto a la entrega a tiempo de las obras de construcción a sus clientes. Este indicador está decreciendo en los últimos tiempos.
- La causa de mayor incidencia relacionada con el proceso actual de compras es ocasionado por la falta de un procedimiento para evaluar a los proveedores.
- La propuesta de mejora de la investigación relaciona los pasos a seguir por la empresa para evaluar a los proveedores estableciendo una clasificación de acuerdo a la evaluación que den los especialistas, además permite el complemento con la matriz impacto riesgo para trazar estrategias y tomar decisiones.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa MAXPLOT S. A implementar la propuesta referida en el trabajo para evaluar y seleccionar los proveedores, de manera que el servicio de los mismos mejore y no se retrase la entrega de las obras.
- Clasificar los productos u objetos de aprovisionamientos, para definir cuáles son el más importante de acuerdo al matriz impacto-riesgo, además de relacionar con la clasificación de proveedores.
- Extender y sistematizar el estudio sobre el cumplimiento de las obras entregadas, aplicando el mismo procedimiento utilizado en este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- Acualonit. (2013 йил 23-Agosto). *Emprendimiento Globalizado en Competitividad*. Retrieved 2017 йил 9-junio from <http://acualonit.overblog.com/la-gesti%C3%B3n-de-compras-y-abastecimiento>
- Arce, S. (2009). Identificación de los principales problemas en la logística de abastecimiento de las empresas constructoras Bogotanas . *Pontificia Universidad Javeriana*, 59.
- Benanque, J. L. (2006). Otros conceptos y herramientas de contabilidad y finanzas. Maracaibo.
- Coral, A. S. (2014). *Administración de compras*. Mexico: Patria.
- Fayol, H. (1916). *Administration Industrielle et General*. Paris: Dunod.
- Flynn, J. L. (2012). *Administración de compras y abastecimiento* . Mexico : Mc Graw Hill .
- Gallardo-Gallardo, E. (2011 йил 12-Abril). *Universitat de Barcelona* . Retrieved 2017 йил 9-Junio from <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/17604/6/Fundamentos%20Administracion%20EGallardo.pdf>
- HERNÁNDEZ, E. (2002). LA HISTORIA DE LA CONTABILIDAD. *Revista Libros*, 67-68.
- Hernández, E. (2002). LA HISTORIA DE LA CONTABILIDAD. *Revista Libros*, 67-68.
- Laminas Escolares. (n.d.). *Laminas Escolares* . Retrieved 2017 йил 9-Junio from <http://www.laminasescolares.com/2012/08/lamina-historia-comercio.html>
- Lopez, R. G. (2002). *Rasgos Diferenciales de un sistema de Aprovisionamiento*. Malaga.
- Lòpez, R. G. (2002). *Rasgos Diferenciales de un sistema de Aprovisionamiento*. Malaga.
- Mercado, S. (2006). *Compras principios y aplicaciones*.
- Montoya, A. (2009). *Concepto Moderno de Administración de compras* . Bogota: ECOE.

- Monzó Joan Escriba, S. L. (2014). *Gestion de compras*. España: Mc-Graw-Hill.
- Monzo, J. E., Savall, V., & Martinez, A. (2014). La funcion logistica de la Empresa. In *Gestion de Compras* (pp. 1-2). Madrid: McGraw-Hill.
- Róman Juárez, R. E. (2009). Manual de compras para la micro y pequeña empresa. *Manual de compras para la micro y pequeña empresa*. Mexico. Recuperado el 9 de junio de 2017, de <http://acualonit.overblog.com/la-gesti%C3%B3n-de-compras-y-abastecimiento>
- ROMÁN, R. (2009). MANUAL DE COMPRAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA. Mexico D.F., Mexico.
- Romàn, R. (2009). MANUAL DE COMPRAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA. Mexico D.F., Mexico.
- Schifino, G. (2009 йил 3-Abril). *Compras. Negociación, estrategias y concepto*. Retrieved 2017 йил 10-Junio from Mail X Mail: <http://www.mailxmail.com/curso-compras-logistica/compras-negociacion-estrategias-concepto>
- Superintendencia de Compañía. (2015). *LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Obtenido de LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO: <file:///C:/Users/Lisbeth/Downloads/LEYZDEZREGIMENZTRIBUTARIOZINTERNO-2015.pdf>

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **“Propuesta procedimientos de compras para la empresa constructora Maxplot S.A.”** y problema de investigación: **¿Cómo incide las falencias del procedimiento de compras actual en la entrega a tiempo de obras de construcción en la empresa MAXPLOT S. A. en el año 2018?**, presentado por Pagalo León Mirta Vitalia como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresada:


Pagalo León Mirta Vitalia

Tutora:


MSc. Noemí Delgado Álvarez

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT


En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES** del ITB.

Luis Alberto Abatep

Nombre y Apellidos del Colaborador
CEGESCYT



Luis Alberto Abatep

Firma