



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERIA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL

**“Gestión de compras para mejorar el abastecimiento en el área de
mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C.
Huachipa, 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
INGENIERA INDUSTRIAL**

AUTOR:

De La Calle Tovar Brigitte Stefani

ASESOR:

Dr. Muñoz Ledesma Sabino

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO Y LOGISTICA

LIMA – PERÚ

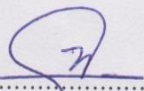
2017

PÁGINAS PRELIMINARES

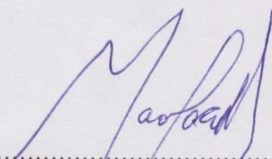
El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don(a) **Brigite Stefani De La Calle Tovar**, cuyo título es: **“Gestión de Compras para mejorar el Abastecimiento en el Área de Mantenimiento de la Empresa EFH. S.A.C. HUACHIPA – 2017”**.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **12 (doce)**

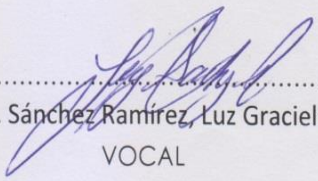
San Juan de Lurigancho, **06 de diciembre del 2017**



 Dr. Muñoz Ledesma, Sabino
 PRESIDENTE



 Mg. Meza Velázquez, Marco Antonio
 SECRETARIO



 Dra. Sánchez Ramírez, Luz Graciela
 VOCAL

	Elaboro	Dirección de Investigación	Revisó	 Responsable del SGC		Vicerrectorado de Investigación
---	---------	----------------------------	--------	--	--	---------------------------------

Dedicatoria

Mi tesis va dedicada a mis padres quienes depositaron su confianza en mí y que gracias a sus consejos en cada paso dado pude lograr una de mis metas, en especial a mi madre que me enseñó a luchar por mis sueños a base de esfuerzo 100% y meta clara 100%. También se lo dedico a mi abuela y a mi tío quienes por su apoyo brindado lo largo de este proceso.

Agradecimiento

Empezar agradeciendo a dios por darme la fuerza de permanecer de pie hasta lograr una de mis metas y haberme permitido llegar hasta aquí sin percance alguno. También a mi Asesor Sabino Muñoz quien me estuvo guiando y brindando su apoyo en todo este proceso.

Declaratoria de Autenticidad

Yo, De La Calle Tovar, Brigitte con DNI N. ° 47996429, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ingeniería, Escuela de Ingeniería Industrial, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 06 de diciembre del 2017



Brigite Stefani De La Calle Tovar

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis Titulada "**Gestión de compras para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la Empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C.**" y comprende los capítulos de Introducción, metodología, resultados, conclusiones y recomendaciones. El objetivo de la referida tesis fue determinar como la gestión de compras mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C., la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Ingeniería Industrial.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

Atte.



Brigite Stefani De La Calle Tovar

Índice

	Página
PÁGINAS PRELIMINARES.....	ii
Página del jurado.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Declaratoria de autenticidad.....	vi
Presentación.....	vii
Índice.....	viii
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática.....	13
1.2. Trabajos previos.....	18
1.3. Teorías Relacionadas al tema.....	21
1.4. Formulación al problema.....	30
1.5. Justificación del estudio.....	30
1.6. Hipótesis.....	32
1.7. Objetivo.....	32
II. MÉTODO.....	33
2.1. Diseño de investigación.....	34
2.2. Variables, operacionalización.....	35
2.3. Población y muestra.....	36
Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y	
2.4. confiabilidad	37
2.5. Métodos de análisis de datos.....	42
2.6. Aspectos éticos.....	43
III. RESULTADOS.....	44
IV. DISCUSIÓN.....	62

V.	CONCLUSIONES.....	63
VI.	RECOMENDACIONES.....	63
VII.	REFERENCIAS.....	64
ANEXOS.....		67
Anexo 1:	Instrumentos.....	68
Anexo 2:	Validación de instrumentos.....	80
Anexo 3:	Matriz de consistencia.....	82
Anexo 4:	Acta de originalidad de tesis.....	83
Anexo 5:	Turnitin.....	84
Anexo 6:	Autorización de publicación de tesis en repositorio.....	85
Anexo 7:	Autorización de la versión final del trabajo de Investigación.....	86

RESUMEN

Esta tesis tuvo la finalidad de resolver el flujo dentro de la Gestión de Compra para restablecer el abastecimiento en el Área de mantenimiento de la Empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C.

La aplicación de la gestión de compras para mejorar el abastecimiento se realizó mediante herramientas que nos permitan tener mejoras beneficiosas, implementando formatos que ayuden a ser más ordenado y rápido el flujo de compras.

El tipo de estudio es cuantitativo de tipo aplicada, su diseño experimental es de tipo cuasi – experimental, esto debido a que la variable será manipulada para así poder obtener resultados positivos o negativos. Se utilizó como población el total de órdenes emitidas por 8 meses antes y 8 después en medida a la aplicación de los indicadores del área de mantenimiento de la empresa ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA S.AC. Por compras para mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C.

La autenticidad del instrumento se pudo obtener mediante juicio de expertos y la veracidad del instrumento de mi Tesis fue mediante fichas de observación, registros y gráficos estadísticos.

Los resultados serán anexados, al igual que cuadros estadísticos de mis indicadores (pre test y pos test).

Palabras Clave: Gestión de compras, Abastecimiento, Cadena de abastecimiento, herramientas de mejora.

ABSTRACT

This thesis had the purpose of resolving the flow within the Purchase Management to reestablish the supply in the Maintenance Area of the Company Flexible Wraps Huachipa S.A.C.

The application of purchasing management to improve the supply was made using tools that allow us to have beneficial improvements, implementing formats that help to be more orderly and fast the flow of purchases.

The type of study is quantitative of applied type, its experimental design is of quasi - experimental type, this because the variable will be manipulated in orders to obtain positive or negative results. The total number of orders issued for 8 months before and 8 afterwards was used as a population to measure the application of the maintenance area indicators of the company ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA S.AC. For purchases for maintenance of the company Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C.

The authenticity of the instrument could be obtained through expert judgment and the veracity of the instrument of my Thesis was through observation cards, records and statistical graphs.

The results will be attached, as well as statistical tables of my indicators (pretest and posttest).

Keywords: Purchasing management, supply, supply chain and improvement tools.

I. - INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En estos tiempos vivimos una realidad donde gran parte del sector industrial está innovando consecutivamente, buscando disminuir los tiempos en sus operaciones de producción, aumentando los ingresos, reduciendo gastos en la producción, aumentando su productividad y demanda en el mercado; y esto no es ajeno en las empresas dedicadas al rubro de plástico (Flexo), las cuales están tratando de brindar productos variados y poder cumplir con todas las expectativas del público que consumen nuestros productos.

“Un plan de organización del flujo del departamento de compras cumplirá las necesidades verdaderas de materiales, insumos y lo que se necesita actualmente de pedido con los suministradores con el objetivo de acreditar recursos. Estos procesos no solo lo veamos en la compra de materiales, es algo más difícil, implica planeamiento, organización, control y funciones a nivel gerencial que demandan habilidades desde la capacidad de análisis hasta la buena negociación (Coltman, M. 2004)”.

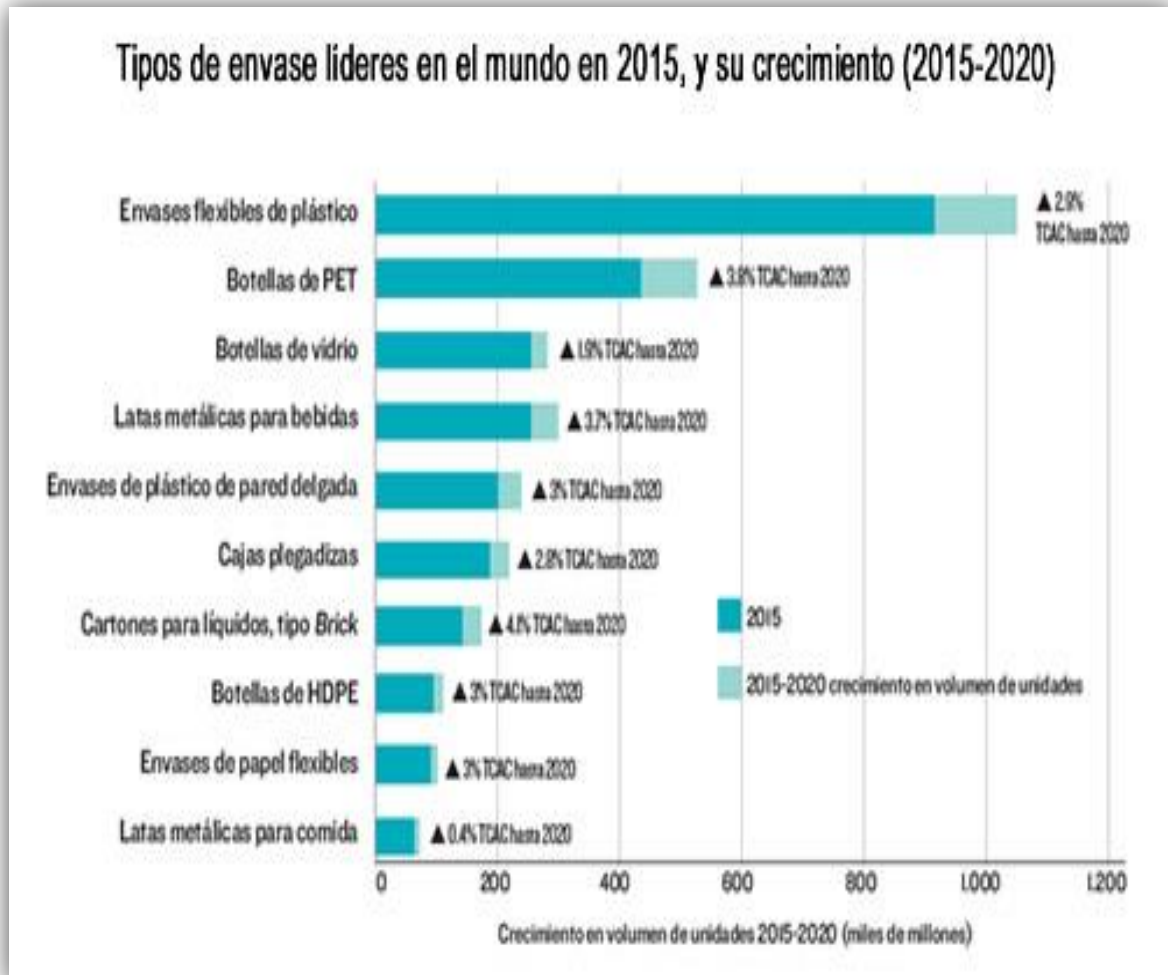
En toda corporación, el departamento de compras es primordial, ya que es el principal administrador de la reducción de costos del capital y servicios que adquiera la corporación; teniendo como objetivo de aumentar la utilidad en la corporación.

Cabe mencionar que el flujo de compras va ayudarnos a tener ventaja competitiva y hará que mejoren los efectos de una corporación que permita la disminución de gastos, mejorar la producción, que nos permita aumentar los ingresos. “Por ellos es primordial que tengamos una buena gestión de compras que esté incluida en la proyección estratégica de la corporación (González, J. 2006)”.

Por ello, en estos tiempos las pequeñas, regulares y grandes corporaciones tienen en su forma jerárquica con áreas especialmente aplicadas al crecimiento eficaz de la gestión de adquisición.

En estos últimos años las corporaciones dedicadas a la venta de empaques flexibles están teniendo bastante participación a nivel mundial tal como podemos observar en el cuadro N°1

Cuadro N°1: Participación de envases flexibles en el mundo



Fuente: INE

Todas las empresas dedicadas a la venta de empaques flexibles difícil se salvan de esté discutible que se presenta en la mayor parte de corporaciones; ya que para tener una buena producción debemos contar con un eficiente flujo de compras en el área de mantenimiento, ya que los repuestos son de gran importancia para el buen manejo de las máquinas, sin pérdidas de tiempo, brindándoles artículos de excelencia y a buen precio.

En la actualidad el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa SAC., empresa dedicada al rubro de empaques flexibles el cual es sujeto de estudio del trabajo de investigación presentado, la misma que tiene más de 10 años en el mercado, su facturación mensual bordea entre los \$100,000 mil Dólares mensuales.

CUADRO DE INDICADORES DE EFH S.A.C. 2016 – 2017				
MES	CUMPLIDOS	TOTAL	RESULTADOS (%)	META
JULIO (2016)	35	50	70,0%	75%
AGOSTO (2016)	36	55	65,5%	75%
SETEMBRE (2016)	27	53	50,9%	75%
OCTUBRE (2016)	38	52	73,1%	75%
NOVIEMBRE (2016)	34	54	63,0%	75%
DICIEMBRE (2016)	40	52	76,9%	75%
ENERO (2017)	32	50	64,0%	75%
FEBRERO (2017)	31	55	56,4%	75%
PROMEDIO			65%	75%

CUADRO N°2: INDICE DE ABASTECIMIENTO DEL 2016 - 2017

Según los indicadores de compra del año 2016 y parte del 2017 de la meta propuesta en entregas y atención de materiales se ha registrado como promedio máximo 65% como se puede observar en la siguiente tabla.

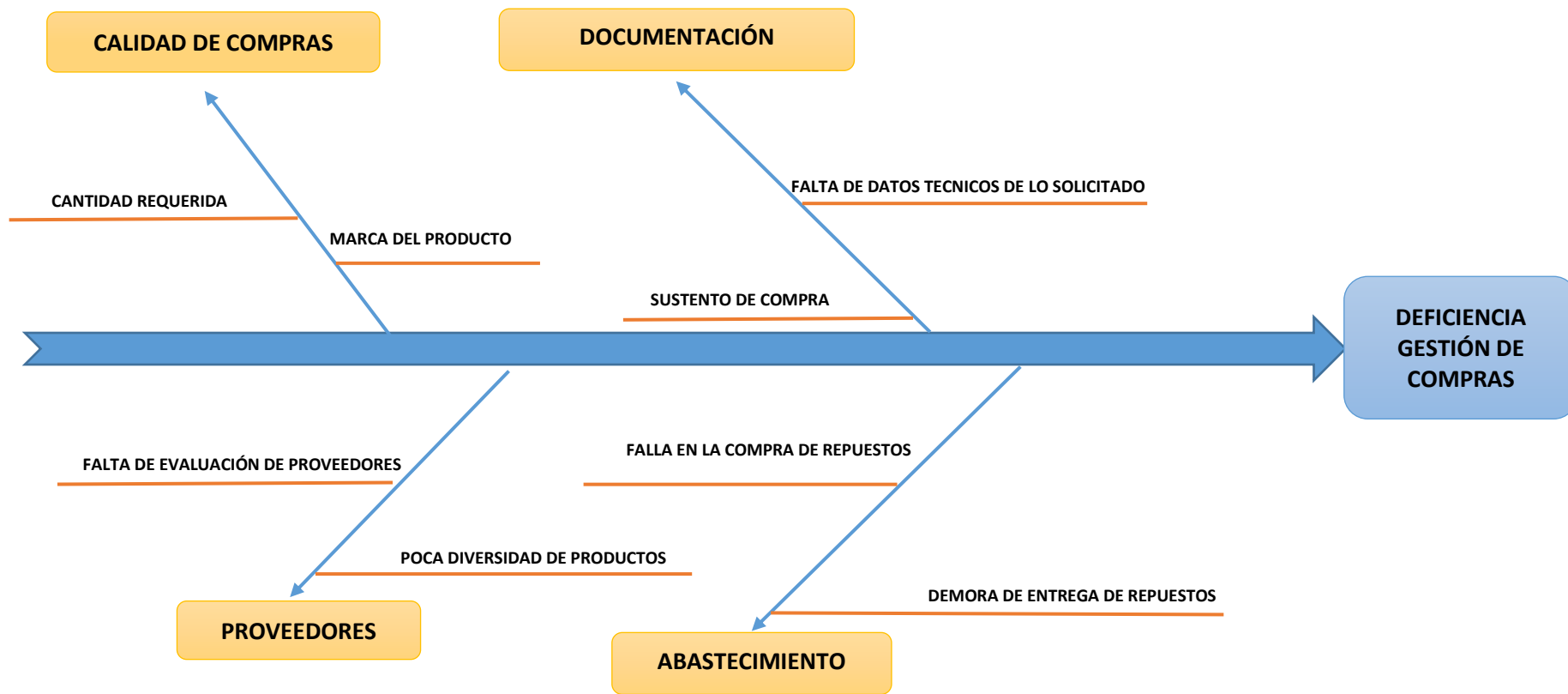
La empresa tiene problemas en el abastecimiento de los repuestos y materia prima, la falta de compromiso de los proveedores que hacen sus entregas a destiempo, la falta de control en el inventario del almacén de repuestos con mayor rotación. Motivo por el cual está siendo sujeto a estudio para detectar los percances en el flujo de compras de la corporación con el objetivo de obtener mejoras en el aprovisionamiento en el área de mantenimiento.

Asimismo, la corporación no cuenta con formatos de requerimientos de compra que tengan especificaciones de lo que se está solicitando, ya que en la gran mayoría de casos son fallidas las compras que se realizan por falta de información técnica del repuesto y que también a nosotros como área nos permita tener un sustento de la compra que se realizara indicando la importancia de la compra.

Para observar el problema y el origen del cuestionamiento se suscitó a elaborar un análisis mediante la herramienta Diagrama de Ishikawa, que se muestra a continuación.

FIGURA N°1. DIAGRAMA ISHIKAWA

(PROBLEMA CRÍTICO)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

1.2 TRABAJOS PREVIOS

Internacionales

BARRIOS, Juan y MÉNDEZ, María. (2012). En su proyecto “Propuesta de mejoras del flujo de compras, teniendo en cuenta su inclusión con las operaciones comerciales y planeación para mejora del abastecimiento en la empresa ARTPRINT LTDA”. Este trabajo consta en la realización de un análisis a la empresa, para mejorar el flujo de compras dentro de área, utilizando herramientas que permitan una buena planificación fluida de los requerimientos.

El objetivo principal fue desarrollar un flujo de compras que ayude a mejorar el proceso, mediante formatos que eviten el cuello de botella dentro del departamento de compras.

Los autores de esta Tesis se basaron en su análisis y recomendaciones de mejora para concluir, que para hacer los pedidos se tiene que hacer con el mayor cuidado y eficiencia que se pueda y lograr el objetivo de reducir tiempos en procesos y reducir los pedidos errados o que no solicitaron. Las recomendaciones que hacen son que no se use, ni se ponga en marcha indicadores en las operaciones, con el único logro de mejora constante.

Según ASUBADIN, Inés. En su tesis “Control interno del flujo de compras y su suceso en la liquidez de la empresa comercial Yucailla Cía. Ltda. Latacunga durante el año 2010”, presentado como requisito para obtener el título de Contabilidad y Auditoría; en la Universidad Técnica de Ambato. En su trabajo basado en la elaboración del flujo de compras, tendrá que ser analizada en sus investigaciones, expuso un inapropiado flujo de compras, falta de conocimiento y instrucción del personal.

Esta tesis tuvo como objetivo que el proceso de compras no tenga demoras, teniendo y adjuntando todos los documentos correspondientes

Se llega a la conclusión que es de suma importancia llevar un control interno dentro del flujo de compras manejado, ya que permite cumplir con las funciones

eficazmente. La mejora presentada es establecer secuencias de procesos administrativos que permitan alcanzar mejoras en rendimiento, costo, calidad, servicio y rapidez.

Según CASTILLO, Oscar. (2004). En su Trabajo “Mejoras del desarrollo logístico de compras como una oportunidad competitiva en las industrias de productos alimenticios”. El presente trabajo se trata de elaborar un manual logístico que busque mejorar el soporte de realizar el proceso logístico en el área de compras como soporte al orden del flujo como provecho competitivo en las industrias de productos alimenticios.

Finaliza su trabajo proponiendo la actualización de la muestra de gestión y falta de manuales operativos de compras. Aconseja poner en práctica el manual de logística planteada en el estudio mostrado, para dar inicio a un buen flujo y lograr estabilidad en las operaciones de la corporación.

Nacionales

PAIMA, Brenda y VILLALOBOS, Marco. (2013). En su tesis llamada “Influencia en el manejo interno del área de compras en la productividad de la empresa Autonort Trujillo S.A.”. El presente trabajo define cómo tener un buen flujo interno en el área de compras y así tener resultados positivos en la productividad en las industrias.

Las deducciones a las que llega el autor son el reconocimiento de los puntos básicos del flujo de compras con el fin de una mejora en la cadena de control interno. Siendo sus principales puntos evaluar en 29 formas periódicas el tipo de control interno con el objetivo de modificar sus defectos y debilidades en el momento preciso y poder obtener mejoras en la gestión de compras.

PALACIOS, Diego. (2003). En su tesis “Diseño de un método logístico para mejorar el abastecimiento en una empresa comercializadora de ferretería”. En este trabajo de investigación se propone la elaboración de un sistema logístico, con el objetivo de mejorar desde que el proveedor hace entrega el pedido, disminuyendo gastos y aumentando sus procesos con el objetivo de que la empresa tenga un desarrollo dentro del sector industrial.

La presente tesis está basada en un proceso diseñado y proyección del flujo de la cadena de abastecimiento en su totalidad y sus componentes que están dentro de él.

El Autor pensó en una metodología correcta para el diseño y proyección en todo el flujo de aprovisionamiento y sus componentes correctos.

QUEVEDO, Juan. (2010). En su tesis denominado "Análisis, diagnóstico y propuesta de mejora de la cadena logística y de planeamiento de las compras de una empresa comercializadora de productos químicos". Para obtener el Grado de Ingeniería Industrial. Define en la estructuración de su investigación la mejoría en el flujo de la gestión de compras iniciando de la proyección misma, teniendo el objetivo de tener una buena acogida que poco a poco se establezca.

Concluye que, si encontramos un mal control de indicadores en los diferentes niveles del flujo logístico, se propone un sistema de planificación eficaz y actual que les permita posicionar una buena acogida de la mercancía con el objetivo de prevalecer en su flujo de suministros.

SANDLE, Rachel. In his thesis "Internal control of the purchasing process and its impact on the liquidity of the commercial company carter United States during the year 2013 ", presented and approved as a requirement to choose the title of Accounting and Auditing; at the Technical University of Ambato. In his work based on the documentation of processes in the purchases, it should be analyzed in his researched study and exposed an inadequate control of purchases, lack of experience and training of the personnel. This thesis aims to make the purchasing process more fluid without delays, with all the corresponding documents.

Coming to the conclusion of the importance of having an internal control is fundamental, since it allows to fulfill the functions with efficiency. The improvement that presents us is that within the internal control of the purchasing process must perform a reengineering.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Variable independiente: Gestión de compras

La teoría de Wagensberg basado en la creatividad, es toda actividad guiada a a saber priorizar lo más importante. Una empresa en la que la comunicación es deficiente, es una empresa en riesgo desde el punto de vista creativo, porque presenta dificultades.

Según Wagensberg en su teoría las compras tienen que ser estratégicas y analizadas, evaluar las compras según la necesidad o urgencia que tengan cada una de estas, usar la lógica de cómo hacer que lo urgente se atienda sin descuidar lo menos urgente, atender todo lo solicitado de manera rápida sin causar retrasos en el trabajo de las personas que solicitaron la compra. Usar la creatividad al comprar es no escoger lo más barato, ni productos de baja calidad, si no es todo lo contrario es saber escoger un producto que cumpla con todas nuestras expectativas a un precio bueno, bonito y barato minimizando costo y obteniendo un producto de buena calidad y buen rendimiento.

1.3.1 Gestión

Según Anaya (2014). Define Gestión con 2 definiciones:

Definición 1. “Acción profesional que logra establecer las metas y medios para su ejecución, a determinar la empresa de sistemas, a elaborar las estrategias del avance y a iniciar la gestión de compras”.

Definición 2: “Gestión es el inicio y realización de tareas con precaución, esfuerzo y eficacia que nos lleven a un objetivo” (p. 2).

La gestión son el conjunto de acciones que nos dan el inicio concreto de la política general de la compañía y tomar decisiones destinadas a alcanzar los objetivos marcados”. (JORDÁN 2015).

Basándome en la definición 2, la Gestión son las actividades a desarrollar y manejar los diferentes recursos necesarios para llegar a los objetivos que se

han planificado en la organización.

1.3.2 Funciones de Gestión:

- **Planificar:** Es la elaboración de un plan estableciendo objetivos y definiendo procedimientos para llevarlo de una manera eficaz.
- **Organizar:** Es la División de responsabilidades a cada de los miembros de la empresa para lograr un objetivo final.
- **Dirigir:** Es la responsabilidad que cada líder asume para motivar, impulsar y preparar a cada miembro de la organización para que lleven a cabo las tareas que se les han sido asignadas.
- **Controlar:** Consiste en hacerle seguimiento a las tareas asignadas, analizando las debilidades y fortalezas de la corporación para poder lograr los objetivos planificados.

1.3.3 Compras

Según Anaya (2014), "Se trata de conseguir una cosa a cambio de algunas monedas. Se concreta de compras como una profesión parte de las industrias y comercial de un gran campo comercial es la siguiente: negociar trata de adquirir un bien o servicio de buena calidad, a precio módico, en el tiempo acordado y el lugar pactado; siendo todo esto definido gracias al uso de libros sabios, y la palabra correcta, se puede reemplazar por las adecuadas, justas y precisas. (p. 16)

1.3.3.1 Objetivos de compras

El objetivo fundamental de compras es realizar la petición de cotización al departamento de ventas y evaluar precio, calidad y escoger lo mejor para la organización.

Objetivos para desarrollar y ejecutar eficientemente el proceso de compra en una organización.

- Averiguar de fuentes de abastecimiento de una manera continua ya que con ello se tendrá un entendimiento reciente y al mismo tiempo se conseguirá mejores ofertas que serán beneficiosas para la empresa

(calidad de productos, disminución de tiempos de entrega, entregas sin retraso, etc.).

- Ver la urgencia de la compra, junto con el usuario, teniendo en cuenta precio, calidad, servicio, y plazos de entrega, así como los posibles riesgos que se susciten en el proceso de compra con un determinado proveedor.

1.3.3.2 Tipos de Compras

Según Anaya (2014),” Se distinguen principalmente dos tipos de compras con sus ventajas y desventajas”. (p.25)

1.3.3.2.1 Compras Centralizada

Una compra centralizada es la unión de varias unidades de compra que ayudan a negociar las mejores ofertas de bienes y servicios en común con diversos proveedores, logrando grandes beneficios y descuentos por grandes volúmenes de compras.

Ventajas:

- Precios bajos en la compra de los productos y solicitud de servicios, al recibir descuentos de nuestros proveedores por comprar en cantidades considerables.
- Menor inversión en los costos de nuestras operaciones.
- Aumento de nuestros proveedores certificados.
- Implementación de una política y procedimientos de compra.

Desventajas:

- Poca flexibilidad.
- El 100% de efectividad no siempre se da en todas las atenciones a las diversas necesidades.

1.3.3.2 Compras Descentralizadas:

Este tipo de compras involucran a todo el departamento de compras y por separado tramitar las actividades.

Ventajas:

- Adquirir la principal cantidad posible de suministradores nacionales.
- Tener una lista de nuestros suministradores, haciendo trueques de fichas técnicas según la solicitud de todas las áreas.
- Prestar atención a las exigencias de todas las áreas.
- No tener demora en el flujo de compras.

Desventajas:

- No permite sacarle provecho a los beneficios, bajos precios de nuestros aprovisionadores.
- Las compras son en menor cantidad y demoran más tiempo realizarlas.
- Baja calidad en los materiales comprados.
- Falta de proveedores especializados.

1.3.4 Gestión de Compras

Según Anaya. (2014): Flujo de compras son el conjunto de acciones relacionadas con la determinación de las necesidades (iniciación), la determinación de criterios de selección (Planeación), la evaluación de proveedores (calificación), la elección final de proveedores y el control de su función. (P. 12)

El flujo de adquisiciones es todo un grupo de tareas que se realiza en la organización para cumplir con la necesidad de nuestros clientes. Sucesión por el cual se consiguen activos, insumos, etc., para los procesos de una organización.

1.3.4.1 Principales Objetivos en la Gestión Compras

“La finalidad del flujo de compras es adquirir insumos y servicios a un precio cómodo posible sin afectar la calidad del producto y servicio; sus más importantes visiones son: tener un constante abasto, pagar precios módicos sin que alteren la calidad de los materiales, tener variedades, tratar que no se oxiden, ni caduquen los productos, obtener nuevos proveedores; buscar nuevos flujos; capacitación constante de los colaboradores; dar informes al jefe inmediato superior” (Michele Calimeri, Manual del Director de Compras, p.34)

1.3.4.2 Elementos

- Planeación
- Ejecución
- Control y seguimiento

1.3.4.3 Importancia de la Gestión de Compra

- Mejorar los recursos de la organización.
- Aumentar la eficiencia de los procesos.
- Lograr mejores ganancias.
- Mantenemos la rentabilidad del negocio.

1.3.4.4 Optimización de la gestión compras.

“Normalmente en una organización en el Área de RRHH es primordial, por ello, es bien importante que los colaboradores entiendan la importancia de los procesos en la cadena de abastecimiento y lo importante que son las actividades realizadas por ellos para lograr lo propuesto (Kurby y Brusa, L. 2012)”.

“El modelo de costos ABC indica que los costos pertenecen a cada tarea, disponiendo el gasto total en cada flujo de compras, eliminando elementos que no agregan valor a la empresa (Mora García, L. 2009)”. (p.38)

Se requiere una buena gestión en el flujo de abastecimiento, es valioso disminuir gastos con un correcto empleo de los recursos teniendo como objetivo el incremento de productividad en las ganancias de la empresa. Es necesario conocer y iniciar los procesos que nos ayuden a darle un valor agregado a la empresa y eliminar los que no sirve, ya que eso nos traerá consecuencias tales como la disminución de recursos para la empresa; por ello es recomendable verificar el modelo de costos que se usara, ya que esto nos permitirá determinar la eficacia en su uso.

1.3.4.5 Planificación de la gestión compras.

“Se trata de la planeación y coordinación de tareas relacionadas con el abastecimiento, adquisición, almacén, control, salidas, uso y definición de los suministros de la empresa; teniendo como meta la reducción de costos y el manejo de forma más eficiente de la rotación y de todos los productos en todos sus tramos.

1.3.5 CERTIFICACIÓN DE PROVEEDORES

Según Anaya (2014) “La certificación consta de una investigación que nos permitan a nosotros como compradores tener información completa de nuestros proveedores. Mediante este proceso el proveedor nos demostrara la capacidad que tienen de brindarnos productos y servicios que cumplan con todas las características solicitadas”. (p. 46)

FORMULA:

$$VCG = \frac{PC}{TCG} \times 100$$

Dónde:

VCP - es el valor de proveedores certificados

PC - proveedores certificados

TP - total de proveedores

1.3.6 CALIDAD DE COMPRAS GENERADOS

Según Anaya (2014) “Son las compras que se realizan sin ningún retraso, problema y con todas las características según la solicitud del usuario. (p. 46)

FORMULA:

$$VPC = \frac{PC}{TP} \times 100$$

Dónde:

VGP - es el valor de las compras generadas sin problema

CGSP - cantidad de órdenes generadas sin problemas

TCG - total de órdenes generadas

1.3.7 COMPRAS PERFECTAMENTE RECIBIDAS

Según Anaya (2014) “Son las compras que cumplen con todas las especificaciones brindadas en cuanto a precio y calidad, y sobre todo siendo entregadas en el tiempo pactado con el proveedor. (p. 46)

FORMULA:

$$VEPR = \frac{CR}{CTCR} \times 100$$

Dónde:

VEPR - es el valor de las compras perfectamente recibidas

CR - es la cantidad de compras rechazadas

TOCR - es la cantidad total de compras realizadas

VARIABLE DEPENDIENTE

Según Hacok Sandler la puntualidad es el cumplimiento de los tiempos pactados, es una disciplina que con el pasar del tiempo se puede convertir en un estilo de vida positivo o negativo.

En las empresas la puntualidad nos permite ejecutar nuestros trabajos y actividades en sus tiempos establecidos, si bien es cierto cumplir con las horas pactadas será más beneficioso ya que ese tiempo será aprovechado de manera positiva sin ningún tipo de retraso para ambas partes. En el abastecimiento las entregas a tiempo son importantes ya que dentro del horario establecido se programarán todas las acciones se pondrán en funcionamiento sin problemas y todo se cumpla sin problemas.

Según Mora (2016) "El abastecimiento está basado en el proceso correcto de materiales, datos y recursos necesarios, con el objetivo que sean dados en el lugar acordado, a la hora acordada y en la cantidad pedida al precio más módico posible y cumpliendo con todas las características solicitadas (p.85)

1.3.8 Objetivo de la cadena de abastecimiento

Se define como una buena dirección de la serie de aprovisionamiento, no solo está integrada por grupos individuales de las operaciones que son parte de ella, sino en la preparación general de la cadena de abastecimiento en su totalidad, ya que permite unir las obligaciones que están presentes en la cadena.

COMPRAS A TIEMPO

Según Mora (2016) "Son todos los pedidos que se le hace al proveedor, con periodo de entrega pactado". (p.88)

FORMULA:

$$VCAT = \frac{CEAT}{TCH} \times 100$$

Dónde:

VCAT - es el valor de las compras hechas a tiempo

CHAT – son las compras hechas a tiempo

TCE – total de compras hechas

REQUERIMIENTOS ATENDIDOS EN SU TOTALIDAD

Según Mora (2016), “Son los formatos dados por el área correspondiente con una relación de materiales los cuales han sido atendidos si ningún pendiente por entregar”. (p.88)

FORMULA:

$$\text{VRAEST} = \frac{\text{CRAEST}}{\text{TR}} \times 100$$

Dónde:

VRAEST - es el valor de los requerimientos atendidos en su totalidad

**CRAEST - cantidad de requerimientos atendidos en su
Totalidad**

TR - total de requerimientos

1.4.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.4.1.- Problema general

¿De qué manera la gestión de compras mejorará el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH SAC – HUACHIPA 2017

1.4.1.1.- Problemas Específicos

¿De qué manera la gestión de compras mejorará las entregas a tiempo en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – HUACHIPA, 2017?

¿De qué manera la gestión de compras mejorara la calidad de compras generadas en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – HUACHIPA, 2017?

1.5 JUSTIFICACIÓN

1.5.1 Justificación teórica:

Esta averiguación tiene como objetivo de mejorar en el abastecimiento del área de mantenimiento, en cuanto a calidad, puntualidad, pedidos atendidos en su totalidad de acuerdo a la fecha acordada y sobre todo haciendo que los proveedores cumplan con nuestras expectativas, permitiendo solucionar problemas parecidos ya que se estaría demostrando que la gestión de compras mejora el abastecimiento, haciendo que el flujo de compras sea más rápido, puntual y cumpla con los requerimientos solicitados por cada área.

1.5.2 Justificación práctica

En el departamento de logística de una corporación es primordial dentro de ella, ya que un excesivo gasto de compras, retrasos en los pedidos y productos de baja calidad puede afectar enormemente a la empresa.

La ejecución de una gestión de compras con un orden en los procesos, con formatos, proveedores certificados, productos de calidad y a buen precio,

mejorando el flujo, teniendo un orden en las compras y atendiendo los pedidos cuando se necesite sin retrasos ni fallas.

1.5.3 Justificación metodológica

Se considera un trabajo metodológico porque sigue una serie de pautas de una investigación y se ejecuta al método propuesto por la universidad, también esta investigación realizada será puesta como modelo a estudiantes que buscan un modelo para poder resolver percances futuros similares que puedan encontrar.

1.5.4 Justificación Económica

La gestión de compras puesta en marcha en el área de mantenimiento de la Empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. es muy importante para tener un mejor control de las compras, servicios realizados y así tener mejoras. Tomar estrategias que nos ayuden a mejorar el abastecimiento en un 100 %. Donde toda la inversión sea remunerada con las ganancias y reducción de costos en compras.

1.5.5 Justificación Social

La constante mala gestión en el flujo de compras genera desorden en los abastecimientos y demoras en los pedidos, dando como resultados retrasos en el área de mantenimiento.

Poniendo en marcha una buena gestión de compras nos ayudaría a mejorar el abastecimiento, también a reducir las compras de última hora, costos elevados y retrasos, ya que planificando ordenadamente el proceso de compras todo se tendrá en la cantidad requerida, día y hora acordada evitando demoras en el área de mantenimiento.

1.6 HIPOTESIS

1.6.1 Hipótesis General

H0: La gestión de compras presenta mejoras el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. – Huachipa, 2017.

Ha: La gestión de compras mejora no mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. – Huachipa, 2017.

1.6.2.- Hipótesis Específicas

H1: La gestión de compras logra incrementar los requerimientos atendidos en su totalidad para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – Huachipa, 2017.

H2: La gestión de compras logra las compras a tiempo para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – Huachipa, 2017.

1.7 OBJETIVO

1.7.1 Objetivo general

Establecer como la gestión de compras mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – LIMA 2017.

1.7.2 Objetivos Específicos

Establecer como la gestión de compras incrementa los requerimientos atendidos en su totalidad en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – 2017.

Establecer como la gestión de compras mejora las compras a tiempo en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – 2017.

II.- METODO

2.1.- Diseño de investigación

Explicativa

Según el autor (Fidias G. Arias (2012)), define: El análisis explicativa se responsabiliza de averiguar las consecuencias de los acontecimientos en el establecimiento de vínculo causa-efecto.

En este caso, las indagaciones explicativas se pueden encargar tanto del establecimiento de la raíz (investigación post facto), como de sus conclusiones (investigación experimental), a través del indicio la premisa. Sus consecuencias y resultados conforman el nivel más acentuado de sabiduría. (pag.26)

Experimental

Según Santa Paella y Feliberto Martins (2010), define: El diseño experimental es cuando el investigador utiliza una variable experimental no comprobada, bajo condiciones estrictamente observadas. Su finalidad es especificar de qué manera y la razón del porque causa se presente o posiblemente se produzca un fenómeno.

Busca pronosticar el porvenir, hacer presagios que una vez constatados, se trasforman en leyes y globalización posible a aumentar cantidad de conocimientos didácticos y el progreso del acto educativa. (pag.86).

De tipo: Cuasi-Experimental

Según Hernández y Collado (2014). “Los diseños cuasi-experimentales pueden manipularse premeditadamente al menos a unas de las variables independiente para ver su resultado y enlace que tiene con una o más variables dependientes, solamente que retardan las experiencias “verdaderos” en el grado de seguridad a veracidad que se de en la igualdad principal de los grupos”. (p.151)

Tipo de investigación

Aplicada

Según Álvarez (2010) El estudio aplicado es “la aplicación de entendimientos en la práctica, para adaptarlos en la mayor parte de casos en beneficio de la compañía, debido a que la investigación entiende el uso de conocimientos de gestión de proyectos en la práctica, para aplicarlo a beneficio de la organización”. (p.5)

En el presente trabajo se ejecutarán las herramientas y métodos que nos permitirán lograr resultados que serán sacados para ponerlos en marcha en la sociedad y con la misma beneficiarlos.

2.2 Variable, operacionalización

Variable 1: Gestión de Compras

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS				
VARIABLE	DEFINICIÓN +CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
GESTIÓN DE COMPRAS	Según Anaya. (2011) Gestión de compras son el conjunto de tareas relacionadas con la identidad de obligaciones (iniciación), la identidad de juicios de elección (Planeación), la preselección de proveedores (calificación), la selección final de proveedores y la revisión de su función.	Gestión de compras se entiende como un grupo de tareas a ejecutar en la empresa para cumplir las expectativas requeridas.	CERTIFICACIÓN DE PROVEEDORES	# DE PROVEEDORES CERTIFIADOS
				# TOTAL DE PROVEEDORES
			COMPRAS PERFECTAS RECIBIDAS	# TOTAL DE COMPRAS RECHAZADAS
				# TOTAL DE COMPRAS
			CALIDAD DE COMPRAS	# DE COMPRAS SIN PROBLEMAS
				# TOTAL DE COMPRAS

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE ABASTECIMIENTO			
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
ABASTECIMIENTO	“El aprovisionamiento consiste en el manejo adecuado de materiales, fichas técnicas y recursos importantes, con el objetivo que nos entreguen en el lugar pactado, en el tiempo acordado y la cantidad solicitada al precio más barato y con todos los datos solicitados (mora, 2016).”	REQUERIMIENTOS ATENDIDOS EN SU TOTALIDAD	# DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS
			# TOTAL DE REQUERIMIENTOS
		COMPRAS A TIEMPO	# DE COMPRAS A TIEMPO
			# TOTAL DE COMPRAS

Variable 2: Abastecimiento

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

2.3.1 Población

Para Chávez (2007), las personas “son el conjunto de investigación del estudio pretendiendo generalizar las consecuencias, establecidas por datos que le permitan diferenciar a las personas unos de otros”. (p.162)

En el presente proyecto se tomará como muestra las órdenes de compra emitidas en el sistema desde hace 8 meses antes y 8 meses después, que se encuentran en el departamento de compras del área de mantenimiento adentro de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa SAC.

2.3.2 Muestra

Según Bavaresco (2006), relata que “Cuando se complica la investigación de todas las personas, es importante sacar muestra, que es solo un sub conjunto del universo, con quienes vamos a iniciar el trabajo”. (p. 92)

El modelo de estudio es de tipo probabilístico, ya que la muestra fue seleccionada por criterio propio y mi muestra es las órdenes generadas por mes en el área de compras.

2.3.3. Muestreo

Según Malotra (2004) es la serie de cosas que desarrollan la averiguación encontrada por el indagador y donde se realiza las consecuencias, de la misma forma dicen que la prueba es un pequeño grupo de elementos de personas seleccionadas para estar dentro de la investigación; por otro lado también se concluye que la muestra es la elección de una parte de personas que pueda liderar a los obstáculos de percibir los deseos y menesteres de todos, de esta manera saber a grandes rasgos interrogantes de las preguntas planteadas.(p.49)

El muestreo fue realizado por conveniencia, ya que no se va aplicar ninguna técnica para elegir mi muestra.

2.4 TÉCNICAS DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.

Según Bernal (2010) lo define como la existencia de varias técnicas que nos ayuda en la recopilación de datos, los instrumentos de selección de datos deben cumplir con requisitos básicos, los cuales son validez y confiabilidad capaces de medir las características más importantes de las pruebas al realizar el estudio de investigación. (p.39).

2.4.1 GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR EL ABASTECIMIENTO EN EL ÁREA DE MANTENIMIENTO DE ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA S.A.C.

PROPUESTA DE PROGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA APLICACIÓN DE GESTIÓN DE COMPRAS EN EL ÁREA DE MTO					
Actividades	sem 1	sem 2	sem 3	sem 4	sem 5
1.- Reunión de coordinación con el área de mantenimiento					
2.- Elaboración de un formato de requerimientos					
4.- Aprobación de nuestro formatos mejora					
6.- Puesta en marcha de nuestro formatos					
7.- Selección de requerimientos urgentes y no tan urgentes					
8.- Elaboración de un reporte de proveedores en general, así como también formatos de evaluación					
9.- Evaluación y maestranza de proveedores					

Cuadro N°3: Actividades de mejora

Fuente: Elaboración propia

2.4.1.1 Reunión de coordinación con el área de mantenimiento

Identificado el problema de abastecimiento en el área de mantenimiento, con falta de atenciones de los requerimientos totales, se planteó una mejora en cuanto a solicitud de pedidos. (p.69)

Se adjunta fotos en anexo

Reunión de coordinación

Como se ve en las imágenes mostradas en anexos, se llevó a cabo una reunión con el jefe de mantenimiento, su asistente y técnicos, para la coordinación de un orden en sus pedidos, así como también la exactitud de información de lo solicitado.

2.4.1.2 Elaboración y aprobación de formatos de mejora

Se procedió a la elaboración de formatos de requerimientos, evaluación de proveedores, control de ordenes generadas que tenga detallado los datos necesarios (Fecha de emisión, fecha de entrega, descripción del repuesto y material solicitado, cantidad, maquina, proveedor referencial si lo tuviera y firmas correspondientes. Para poder dar inicio a nuestra gestión de compras de manera ordenas sin fallos ni retrasos.

Se adjunta formatos con firmas de aprobación en anexos

2.4.1.3 Puesta en marcha de nuestro de nuestro formato

Se procedió a la entrega del formato de requerimientos validado por gerencia, al área de mantenimiento para el inicio de sus solicitudes de manera ordenada y como un respaldo para nuestras compras.

Se procedió a la entrega del formato de requerimientos validado por gerencia, al área de mantenimiento para el inicio de sus solicitudes de manera ordenada y como un respaldo para nuestras compras.

2.4.1.4 Selección de requerimientos (urgentes y no urgentes) entregados por mantenimiento para atención.

Se procedió a seleccionar los requerimientos de urgentes y no tan urgentes para la compra en el orden adecuado para evitar las demoras en el área de mantenimiento.

2.4.1.5 Elaboración de reporte de proveedores en general

Se procedió al alzamiento de información de proveedores en general, teniendo como reporte las cotizaciones pasadas, los cuales nos ayudaron a armar nuestro cuadro con todos los proveedores de referencia, también se procedió a la realización de un cuestionario y cuadro de evaluación para nuestros proveedores.

Se adjunta formatos y cuadro en anexos.

2.4.1.6 Evaluación y Maestranza de proveedores

Se procedió a la evaluación de nuestros proveedores para certificarlos y sean proveedores que trabajen constantemente con nosotros cumpliendo los requisitos solicitados en las evaluaciones.

Se adjunta evaluaciones y resultados en anexos.

2.4.2 La Observación

Según Arias (2012) “la investigación es una método que trata en observar por medio de la vista, de manera ordenada hechos, situaciones que se reporten en la sociedad, en torno a objetivos de investigación que se establecieron”. (p.69)

En este trabajo de investigación se realizará una observación participante ya que estaremos siendo participes en la empresa y realizaremos el estudio para la obtención de los resultados mediante la manipulación de las variables.

2.4.2 Instrumento de medición

2.4.2.1 Formato de requerimientos de compra o servicio

Aquí se usaran formatos de requerimiento con registro de datos técnicos y datos de repuestos y servicios, así como también datos necesarios de lo solicitado, para poder tener conocimiento de lo que se va pedir, así como la cantidad y urgencia de lo solicitado y que recursos utilizar para solucionarlo en la empresa Envolturas Flexibles Huachipa.

2.4.2.2 Registro de proveedores

Según Anaya (2010). “Es un formato con el registro de todos los proveedores que una empresa maneja para la realización de sus compras y servicios”.

En la empresa se maneja un registro con los proveedores que se trabajan tanto de repuestos como de servicios de la cual se hará una selección de los mismos, ya que cada proveedor debe cumplir con ciertos requisitos que nos permitan a nosotros darle la confianza de atender nuestras ordenes solicitadas.

2.4.2.3 Registro de compras

Según lo que indica ANAYA (2010) “Es una tabla de registro de compras de todo lo adquirido dentro del mes con la fecha del día en el cual se emitió la orden como también de las entradas y salidas”. (pág. 73)

El control se puede manejar con la exportación de la información sacada del sistema usado, dándonos la facilidad agregar los datos faltantes para completar nuestro registro que serán llenadas manualmente.

2.4.2.4 Formato de selección de proveedores

Según Anaya (2010) “Es un documento con una lista de requisitos mediante la cual nuestros proveedores serán seleccionados”. (P. 75)

Como el autor lo dice, es un documento que manejamos en físico con la lista de nuestros proveedores en general, la cual será usada para la certificación de nuestros proveedores de materiales y servicios.

2.4.3 Validez

Según Hernández (2006) “Nivel en el que el instrumento muestra su influencia específica de contenido de lo que se mide”. Luego de diseñada la herramienta, antes de su inicio, se debe ejecutar con todos los requisitos de comprobación del mismo.

La comprobación de la herramienta de estudio se evaluará por un grupo de juicio de expertos, quienes darán su conformidad ya que son personas conocedoras del tema de estudio.

2.4.4 Confiabilidad

Según Hernández (2013) “Es el nivel en el que una herramienta de medida es ejecutado en una misma condición y que el resultado de este ejercicio sea el mismo o igual. (p.200)

2.5 Método de análisis de datos

Para el estudio de datos del presente estudio, se utilizará programas estadísticos y computarizados tales como Microsoft Excel y SPSS.

Estadística descriptiva: Se utilizarán tablas de frecuencias, diagramas con su respectivo porcentaje y gráficos de barra en las cuales se representarán las frecuencias absolutas y porcentuales.

Estadística inferencial: Las mediciones de certificación de proveedores, calidad de las compras y compras perfectamente recibidas relacionadas con el abastecimiento serán evaluados en un primer análisis, seguidamente serán evaluados con la prueba de normalidad lo cual determinará el estadístico a emplear para la comparación de medidas.

2.5.1 Nivel de significancia

Según lo que nos dice Hernández (2014), “La posibilidad de que un acontecimiento pase es entre (0) y uno (1), donde cero involucra el inconveniente de suceso y la convicción de que el fenómeno pase. [...], El nivel de significancia (α) del 5% que presenta el tamaño de la región de rechazo ($1 - \alpha$) $\alpha = 0.05$ = nivel de confianza = $1 - \alpha = 0.95$.”

2.5.2 Prueba de normalidad

Según morales (2010), cuando la dimensión de la muestra (n) es pequeño, $n < 30$, se usa la prueba Shapiro – Wilk para probar la normalidad, debido a los escritores Samuel Shapiro y Martin B. Wilk que la publicaron en 1965, en caso contrario sea la muestra (n) sea grande, $n > 30$ se usará la prueba de Kolmogorov-smirnov. Esta demostración trata de deducir la estadística de prueba W O K , si es de nivel alto de significancia α finaliza diciendo que la repartición es normal, sino la repartición es no normal. (p. 180-181)

En mi proyecto de investigación en el proceso estadístico utilizare el estudio de Kolmogorov, ya que mi muestra es grande, $n > 30$.

2.6 ASPECTOS ÉTICOS

La siguiente averiguación se va a desarrollar bajo la autorización de las personas responsables de la empresa ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA S.A.C., teniendo a la disposición de los mismos toda información competente que requieran necesario adquirir.

III. RESULTADOS

ÁREA DE MANTENIMIENTO

Es el área encargada de mantener a las maquinas optimas eficiencias para elaboración de los productos y a la cual nosotros tenemos que abastecer con productos de la calidad, cantidad y hora solicitada.

3.1 Reporte de compras del área de mantenimiento en el año 2016-2017

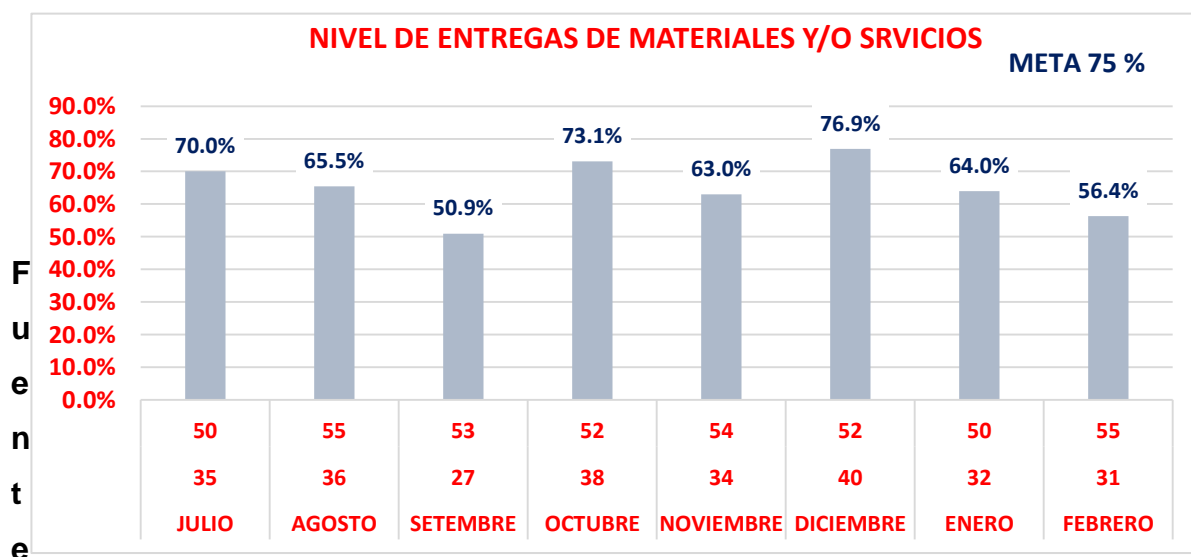
OBJETIVO	INDICADOR	FORMULA	META	ÁREA / PROCESO	RESPONSABLE
Mejorar la inspección de la calidad de los pedidos realizados por en el departamento de compras	Número total de compras realizadas	Órdenes de Compra realizadas (Numeradas)	75%	COMPRAS LOCALES	Brigite De La Calle
	Numero de entregas a tiempo de materiales	Selección de Ordenes entregadas fuera de fecha indicada			

Cuadro N°4: Reporte de Abastecimiento

Fuente: Elaboración propia (2017)

CUADRO DE INDICADORES DE EFH S.A.C. 2016 - 2017				
MES	CUMPLIDOS	TOTAL	RESULTADOS (%)	META
JULIO	35	50	70,0%	75%
AGOSTO	36	55	65,5%	75%
SETEMBRE	27	53	50,9%	75%
OCTUBRE	38	52	73,1%	75%
NOVIEMBRE	34	54	63,0%	75%
DICIEMBRE	40	52	76,9%	75%
ENERO	32	50	64,0%	75%
FEBRERO	31	55	56,4%	75%
PROMEDIO			65%	75%

Figura N°8: Grafico de nivel de entregas



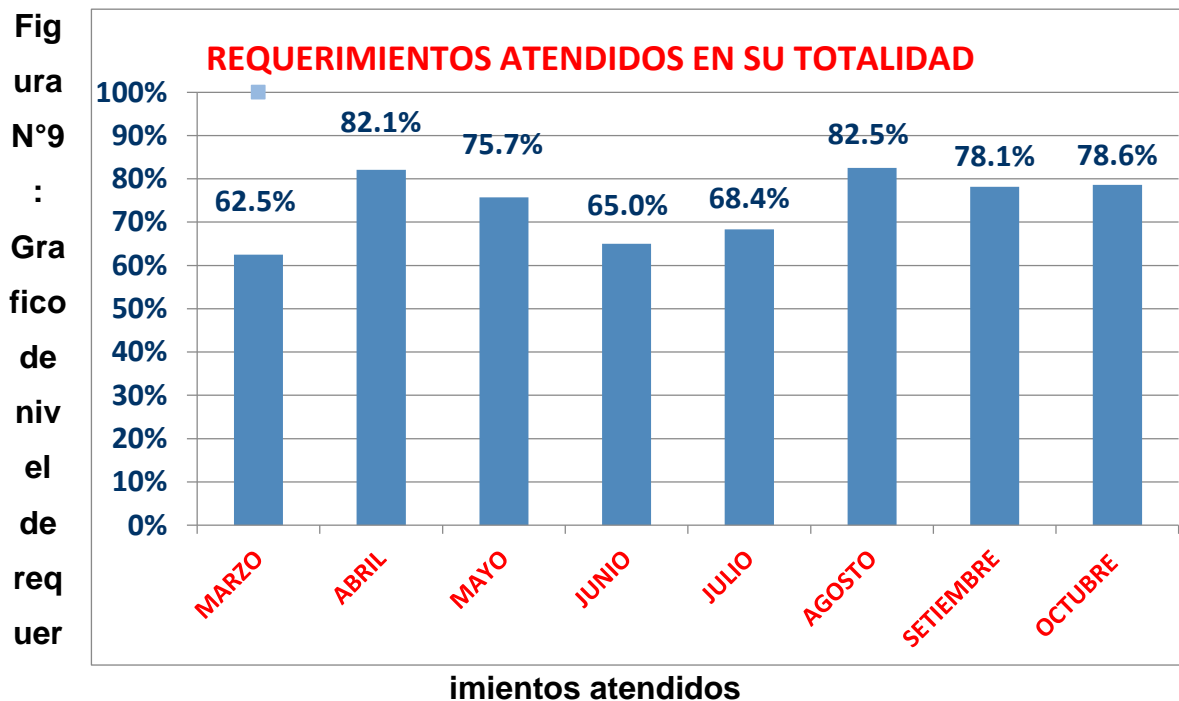
: Elaboración propia (2017)

3.1.1 REQUERIMIENTOS ATENDIDOS EN SU TOTALIDAD EN EL AÑO 2016 – 2017.

Cuadro N°5: Reporte De Requerimientos atendidos

MES	N° de requerimientos atendidos	TOTAL, DE requerimientos	RESULTADOS (%)
JULIO	50	80	62,5%
AGOSTO	55	67	82,1%
SETIEMBRE	53	70	75,7%
OCTUBRE	52	80	65,0%
NOVIEMBRE	54	79	68,4%
DICIEMBRE	52	63	82,5%
ENERO	50	64	78,1%
FEBRERO	55	70	78,6%
PROMEDIO			74%

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

En anexos se adjuntará reporte de lo presentado aquí, así como el formato utilizado para pedidos.

3.1.2 COMPRAS A TIEMPO 2016 - 2017

Cuadro N°6: Reporte de compras

MES	COMPRAS HECHAS A TIEMPO	TOTAL, DE COMPRAS	RESULTADOS (%)
MARZO	34	50	68,0%
ABRIL	35	55	63,6%
MAYO	34	53	64,2%
JUNIO	36	52	69,2%
JULIO	38	54	70,4%
AGOSTO	32	52	61,5%
SETIEMBRE	38	50	76,0%
OCTUBRE	32	55	58,2%
PROMEDIO			66%

Fuente: Elaboración propia (2017)

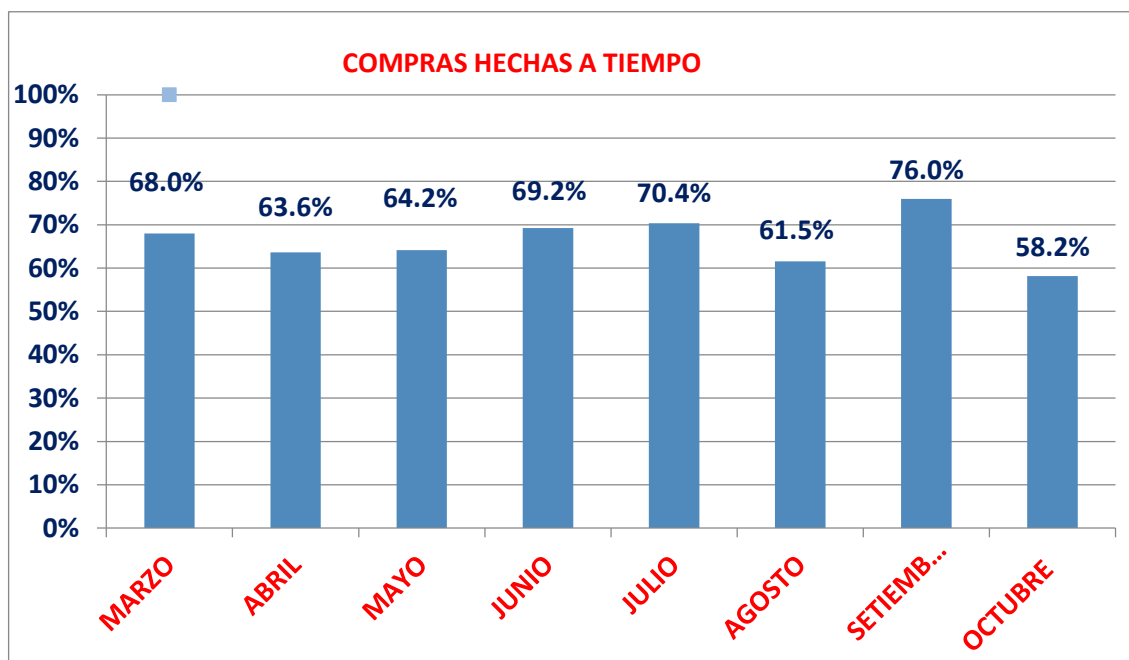


Figura N°10: Grafico de nivel de compras hechas a tiempo

Fuente: Elaboración propia

En anexo se mostrará los cuadros de reporte y formato pedido

3.2 Análisis descriptivo de Variable Independiente

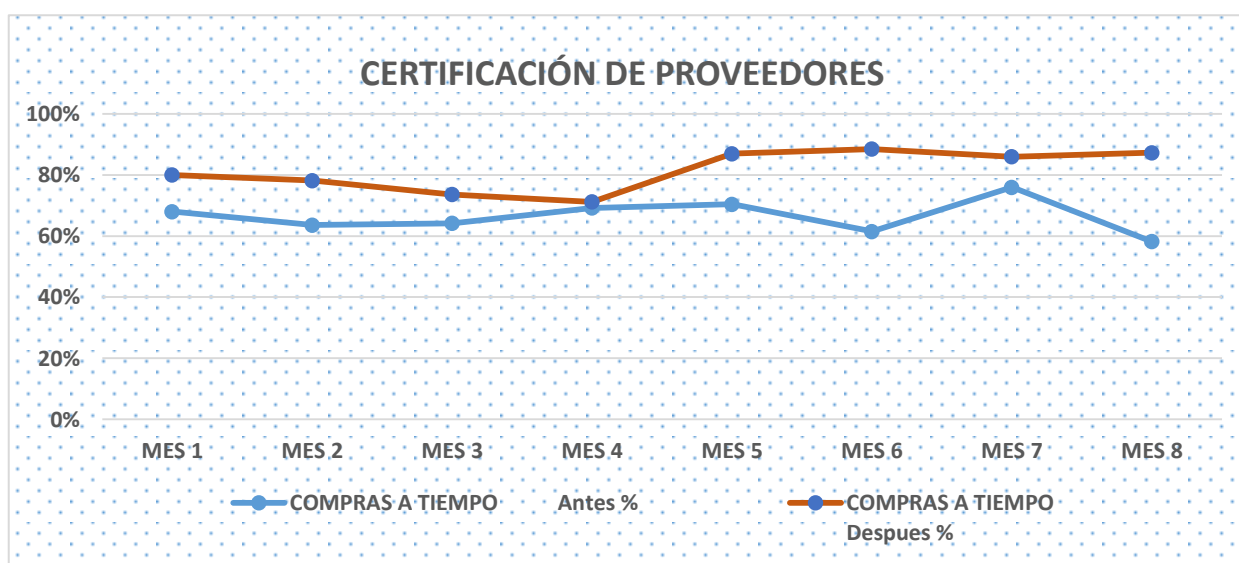
3.2.1 Análisis del indicador: CERTIFICACIÓN DE PROVEEDORES

Cuadro N°7: Base de datos de mi CERTIFICACIÓN DE PROVEEDORES en meses 2016 – 2017.

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS		
CERTIFICACIÓN DE PROVEEDORES		
	PROVEEDORES CERTIFICADOS	PROVEEDORES CERTIFICADOS
MESES	ANTES	DESPUES
MES 1	20%	51%
MES 2	14.3%	41.7%
MES 3	25%	42.9%
MES 4	33.3%	46.7%
MES 5	20%	50%
MES 6	15.4%	46.7%
MES 7	22.2%	66.7%
MES 8	20%	41.7%
PROMEDIO	21%	48%

Fuente: Elaboración propia (2017)

Figura N°11: Indicé de certificación de proveedores



Fuente: Elaboración propia (2017)

INTERPRETACIÓN: Del cuadro se puede deducir que la certificación de proveedores no se realizaba en meses anteriores, mientras que ahora si se realizan en los meses posteriores con un índice en muchos meses de casi el 100%.

3.2.2 Análisis del indicador: COMPRAS PERFECTAS RECIBIDAS

Cuadro N°8: Base de datos de mis COMPRAS PERFECTAS RECIBIDAS 2016 - 2017

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS		
COMPRAS PERFECTAS RECIBIDAS		
	COMPRAS RECHAZADAS	COMPRAS RECHAZADAS
MESES	ANTES	DESPUES
MES 1	20%	10%
MES 2	16.4%	14.5%
MES 3	22.6%	7.5%
MES 4	26.9%	5.8%
MES 5	24.1%	9.3%
MES 6	21.2%	3.8%
MES 7	30%	8.0%
MES 8	18.2%	5.5%
PROMEDIO	22%	8,10%

Fuente: Elaboración propia (2017)

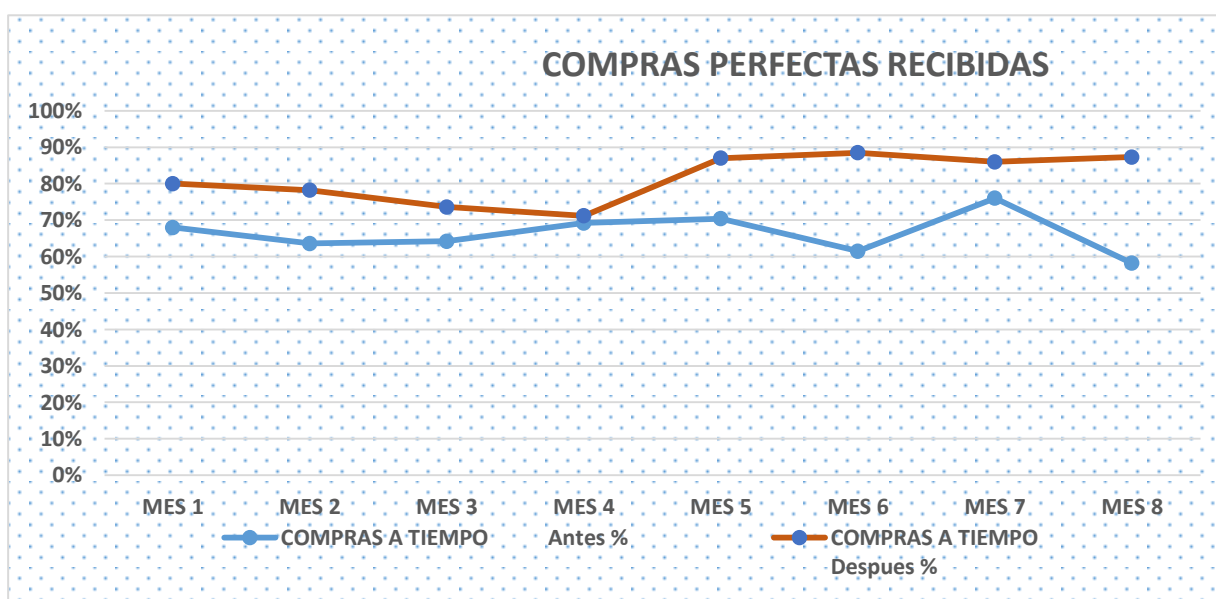


Figura N°12: Indicé de compras perfectas

Fuente: Elaboración propia (2017)

INTERPRETACIÓN: Del cuadro se puede interpretar que el índice de las ordenes rechazadas eran más en los meses anteriores, mientras que ahora son menos las ordenes que se generan sin problema desde hace unos meses presentando un índice casi del 15%.

3.2.3 Análisis de indicador: CALIDAD DE COMPRAS GENERADAS

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIBLE GESTIÓN DE COMPRAS		
CALIDAD DE COMPRAS GENERADAS SIN PROBLEMA		
	ORDENES SIN PROBLEMA	ORDENES SIN PROBLEMA
MESES	ANTES	DESPUES
MES 1	70%	90%
MES 2	52.7%	85.5%
MES 3	69.8%	75.5%
MES 4	73.1%	84.6%
MES 5	74.1%	81.5%
MES 6	69.2%	88.5%
MES 7	76%	94%
MES 8	54.5%	83.6%
PROMEDIO	67%	85%

Cuadro N°9: Base de datos de mi Calidad de compras generadas

Fuente: Elaboración propia (2017)

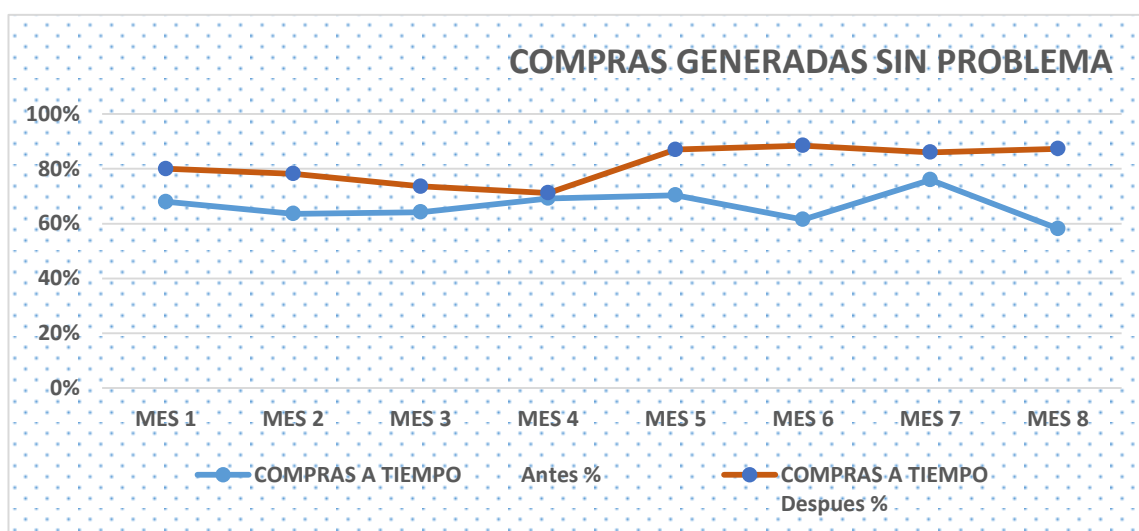


Figura N°12: Indicé de compras generadas sin problema

Fuente: Elaboración propia (2017)

INTERPRETACIÓN: Del cuadro podemos interpretar que el índice de las ordenes generadas sin problema eran menos en los meses anteriores, mientras que ahora son más las ordenes que se generan sin problema desde hace unos meses presentando un índice casi del 100%.

3.3 Análisis descriptivo Variable dependiente

3.3.1 Análisis del indicador: REQUERIMIENTOS ATENDIDOS EN SU

TOTALIDAD

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE ABASTECIMIENTO		
REQUERIMIENTOS ATENDIDOS EN SU TOTALIDAD		
	N° DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS	N° DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS
MESES	ANTES	DESPUES
MES 1	62.5%	72.5%
MES 2	82.1%	89.6%
MES 3	75.7%	91.4%
MES 4	65%	93.8%
MES 5	68.4%	73.4%
MES 6	82.5%	95.2%
MES 7	78.1%	92.2%
MES 8	78.6%	88.6%
PROMEDIO	74%	87.1%

Cuadro N°10: Base de datos de mis requerimientos atendidos

Fuente: Elaboración propia (2017)

Figura N°13: Indicé de requerimientos atendidos

Fuente: Elaboración propia (2017)

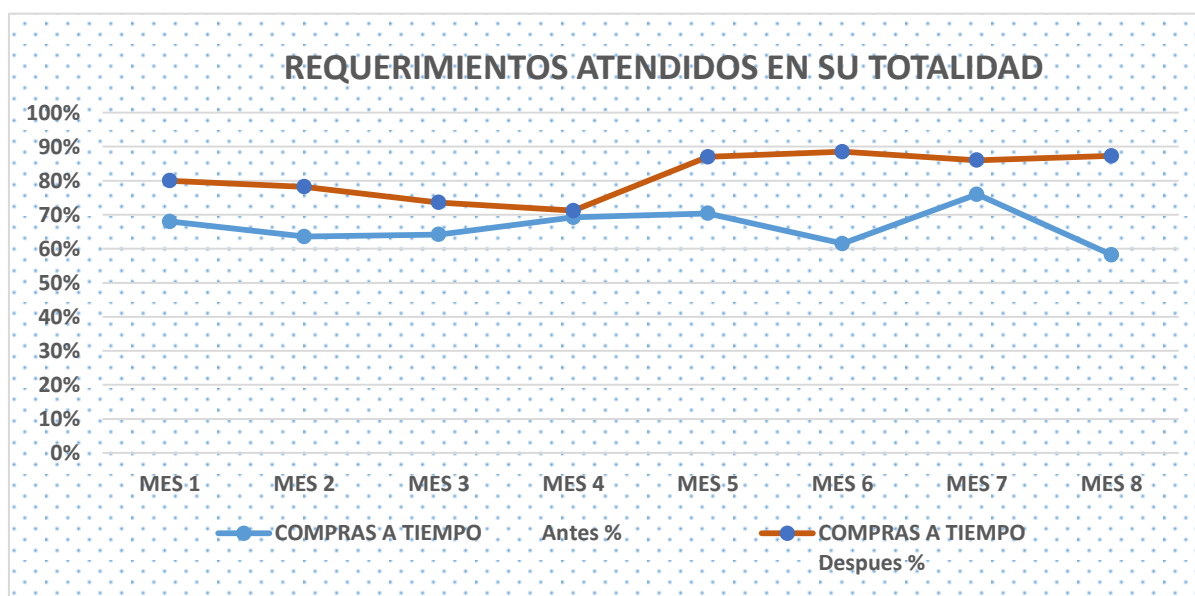
INTERPRETACIÓN: Del cuadro se puede interpretar que los índices de requerimientos atendidos en su totalidad eran menos en los meses anteriores, mientras que ahora son más los requerimientos que se atienden en su totalidad desde hace unos meses presentando un índice casi del 100%.

3.3.2 Análisis del indicador: COMPRAS A TIEMPO

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE ABASTECIMIENTO		
COMPRAS A TIEMPO		
	COMPRAS HECHAS A TIEMPO	COMPRAS HECHAS A TIEMPO
MESES	ANTES	DESPUES
MES 1	68%	80%
MES 2	63.6%	78.2%
MES 3	64.2%	73.6%
MES 4	69.2%	71.2%
MES 5	70.4%	87%
MES 6	61.5%	88.5%
MES 7	76%	86%
MES 8	58.2%	87.3%
PROMEDIO	66%	81,50%

Cuadro N°11: Base de datos de mis compras a tiempo

Fuente: Elaboración propia (2017)



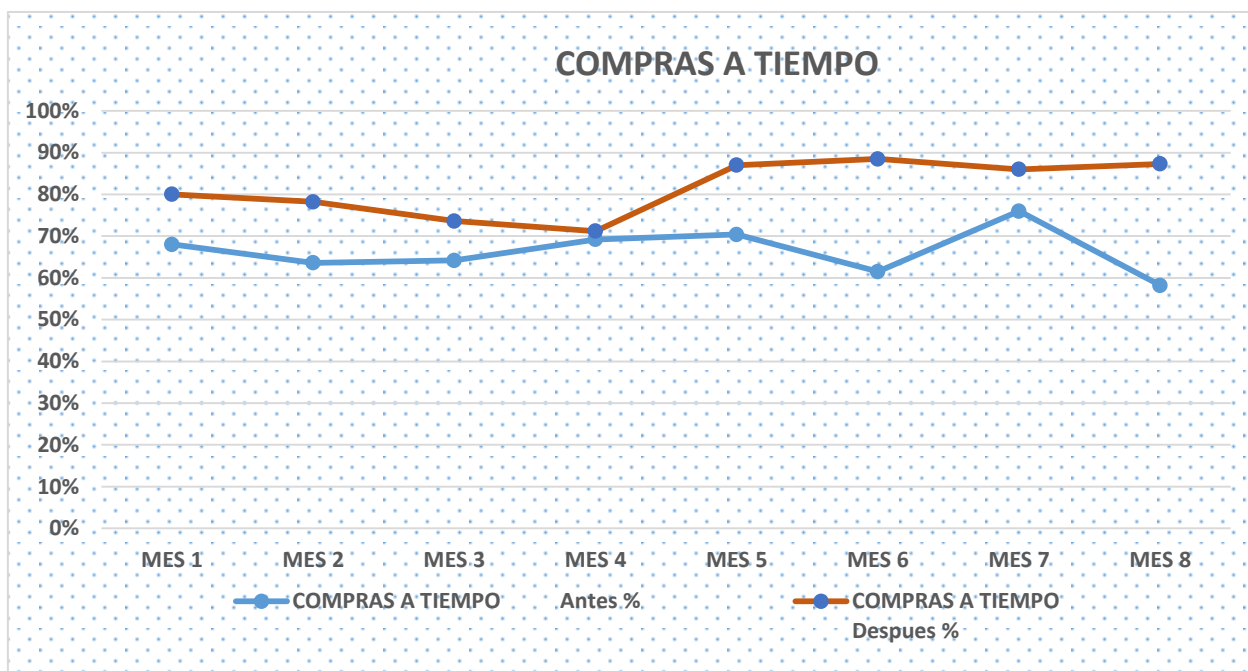


Figura N°14: Indicé de mis Compras a tiempo

Fuente: Elaboración propia (2017)

3.4 ANALISIS ESTADISTICO

3.4.1 PRUEBA DE NORMALIDAD

Para esta razón de normalidad utilizamos el instrumento estadístico llamada SPSS, efectuando uso de los datos que se obtuvieron en el cálculo del Aprovechamiento (requerimientos atendidos y compras hechas a tiempo) durante los meses de Julio – Febrero del 2016 - 2017 (Pre-Test) y los meses de Marzo – Octubre del 2017 (Post-Test).

Redacción de la hipótesis

H0 = no existe diferencia reveladora en el abastecimiento pre-test y post-test

H1 = existe diferencia reveladora en el abastecimiento pre-test y post-test.

Definición de α

Para nuestra investigación consideraremos un valor de confianza igual a 95% por lo que el valor Alfa ($\alpha = 0,05$).

3.4.2 Elección de la Prueba

Fuente SPSS vs 22, los datos para ingresar en el programa estadístico SPSS vs 22 se tomó de la tabla N°20 (comparativo del índice de accidentabilidad Pre-test y Post-test)

Kolmogoroy-Smirnoy muestras grandes mayor a 30

Shapiro Wilk muestras pequeñas menor a 30

Criterios para determinar normalidad:

Calculo del P-Valor

P-Valor \Rightarrow α aceptar H_0 = los datos provienen de una distribución Normal

P-Valor $<$ α aceptar H_1 = los datos no provienen de una distribución Normal

Como nuestros datos son menores a 30 entonces tomaremos los resultados de shapiro-Wilk

Análisis inferencial

Determinación de la normalidad de los datos

Los resultados de normalidad de la variable dependiente antes y después de la ejecución de la gestión de compras

TABLA 1: RESUMEN DE PROCESAMIENTO DE DATOS
Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Abastecimiento antes	8	100,0%	0	0,0%	8	100,0%
Abastecimiento_despues	8	100,0%	0	0,0%	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia con SPSS (2017)

TABLA 2: PRUEBA DE NORMALIDAD VARIABLE DEPENDIENTE
Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Abastecimiento antes	,158	8	,200 [*]	,941	8	,620
Abastecimiento_despues	,168	8	,200 [*]	,966	8	,861

Fuente: Elaboración propia con SPSS (2017)

INTERPRETACIÓN: DE LA TABLA 2 Al tener 8 datos se empleará las pruebas de shapiro Wilk observando que EL ABASTECIMIENTO antes de la implementación de la GESTION DE COMPRAS proviene de una distribución paramétrica siendo el Sig. $0.620 > 0.05$, mientras que la ABASTECIMIENTO después tiene un comportamiento TAMBIEN paramétrico siendo el sig. $0.86 > 0.05$ por lo tanto se realizará la certificación de la hipótesis con LA PRUEBA T STUDENT

Resultados de T-STUDENT en SPSS

3.4.2.1 Validación de la Hipótesis general

H₀: La ejecución de la gestión de compras no mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – 2017.

H_a: La ejecución de la gestión de compras mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - 2017

$$H_0: \mu_{Pa} \geq \mu_{Pd}$$

$$H_a: \mu_{Pa} < \mu_{Pd}$$

TABLA 3: PRUEBA T MUESTRAS RELACIONADAS

Estadísticas de muestras emparejadas

		Media	N	Desviación estándar	Media de error estándar
Par 1	Abastecimiento antes	,4912	8	,04998	,01767
	Abastecimiento_despues	,7075	8	,08615	,03046

Fuente: Elaboración propia

TABLA 4: ESTADISTICO DESCRIPTIVO FRECUENCIA

Correlaciones de muestras emparejadas

		N	Correlación	Sig.
Par 1	Abastecimiento_antes & Abastecimiento_despues	8	,618	,103

Fuente: Elaboración propia (2017)

TABLA 5: ESTADISTICO DE PRUEBA

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas					T	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Par 1	Abastecimiento_antes - Abastecimiento_despues	- ,21625	,06781	,02397	-,27294	-,15956	- 9,020	7 ,000

Fuente: Elaboración propia (2017)

INTERPRETACIÓN: De la tabla N°03, queda demostrado que la media del ABASTECIMIENTO ANTES (0,4912) es menos que la media del ABASTECIMIENTO DESPUES (0,7075), por consiguiente, se valida la hipótesis de investigación, con la cual queda comprobado que la ejecución de la gestión de compra será provechoso en el abastecimiento del área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - 2017

3.4.2.2 Validación de las Hipótesis específicas

Hipótesis específica 01

Ho: La ejecución de la gestión de compras mejora los REQUERIMIENTOS ATENTIDOS en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – 2017

Ha: La ejecución de la gestión de compras no mejora los REQUERIMIENTOS ATENTIDOS en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – 2017

Regla de decisión:

$$H_0: \mu_{Pa} \geq \mu_{Pd}$$

$$H_a: \mu_{Pa} < \mu_{Pd}$$

TABLA 6: PRUEBA DE NORMALIDAD DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
REQUERIMIENTOS ATENDIDOS_ANTES	8	100,0%	0	0,0%	8	100,0%
REQUERIMIENTOS ATENDIDOS_DESPUES	8	100,0%	0	0,0%	8	100,0%

TABLA 7: ESTADISTICO DESCRIPTIVO INDICE DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
REQUERIMIENTOS ATENDIDOS_ANTES	,214	8	,200*	,891	8	,239
REQUERIMIENTOS ATENDIDOS_DESPUES	,317	8	,018	,775	8	,016

Fuente: Elaboración propia (2017)

INTERPRETACIÓN: DE LA TABLA 7 Al tener 8 datos se empleará las pruebas de shapiro Wilk observando que REQUERIMIENTOS ATENDIDOS ANTES de la implementación de la GESTION DE COMPRAS proviene de una distribución paramétrica siendo el Sig. $0.239 > 0.05$, mientras que Los REQUERIMIENTOS ATENDIDOS después tiene un comportamiento no paramétrico siendo el sig. $0.016 < 0.05$ por lo tanto se realizará la comprobación de la hipótesis con el estadígrafo de wilcoxon.

Resultados de Wilcoxon en SPSS

tabla 8: ESTADISTICO DE PRUEBA

Estadísticos descriptivos					
	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
REQUERIMIENTOSATENTIDOS_ANTES	8	,7425	,07815	,63	,83
REQUERIMIENTOSATENDIDOS_DESPUES	8	,8709	,08979	,73	,95

Fuente: Elaboración propia (2017)

INTERPRETACIÓN: De la tabla N°08, se demuestra que la media del requerimiento atendido con anterioridad (0,7425) es más bajo que la media del requerimiento atendido posteriormente (0,8709), por esta razón, se recibirá el supuesto análisis, con lo cual se demuestra que gestión de compras mejora los requerimientos atendidos en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – 2017.

Hipótesis específica 02

Ho: La ejecución de la GESTIÓN DE COMPRA PERFECCIONA las compras hechas a tiempo en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - 2017

Ha: La ejecución de la gestión de compras hechas a tiempo EN EL ÁREA DE MANTENIMIENTO DE LA EMPRESA EFH S.A.C. - 2017

$$H_0: \mu_{Pa} \geq \mu_{Pd}$$

$$H_a: \mu_{Pa} < \mu_{Pd}$$

TABLA 9: ESTADISTICO DESCRIPTIVO INDICE DE COMPRAS HECHAS A TIEMPO**Resumen de procesamiento de casos**

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
COMPRASHECHASATIEM PO_ANTES	8	100,0%	0	0,0%	8	100,0%
COMPRASHECHASATIEM PO_DESPUES	8	100,0%	0	0,0%	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia (2017)

TABLA 10: ESTADISTICO DESCRIPTIVO INDICE DE COMPRAS HECHAS A TIEMPO**Pruebas de normalidad**

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
COMPRASHECHASATIEM PO_ANTES	,166	8	,200*	,977	8	,947
COMPRASHECHASATIEM PO_DESPUES	,248	8	,160	,900	8	,289

Fuente: Elaboración propia (2017)

INTERPRETACIÓN: De la tabla N°10 al tener 8 datos se empleará las pruebas de shapiro Wilk observando que LAS COMPRAS HECHAS A TIEMPO ANTES de la implementación de la GESTION DE COMPRAS proviene de una distribución paramétrica siendo el Sig. $0.947 > 0.05$, mientras que las compras hechas a tiempo después tiene un comportamiento paramétrico siendo el sig. $0.289 > 0.05$ por ello se realizará la verificación de la hipótesis con LA PRUEBA DE T-STUDENT

PRUEBA T STUDENT

TABLA 11: ESTADISTICO DESCRIPTIVO DE COMPRAS HECHAS A TIEMPO**Estadísticas de muestras emparejadas**

		Media	N	Desviación estándar	Media de error estándar
Par 1	COMPRASHECHASATIEMPO_ANTES	,6638	8	,05553	,01963
	COMPRASHECHASATIEMPO_DESPUES	,8150	8	,06740	,02383

Fuente: Elaboración propia (2017)**Correlaciones de muestras emparejadas**

		N	Correlación	Sig.
Par 1	COMPRASHECHASATIEMPO_ANTES & COMPRASHECHASATIEMPO_DESPUES	8	-,074	,861

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas					t	l	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Par 1 COMPRASHECHASATIEMPO_ANTES - COMPRASHECHASATIEMPO_DESPUES	-,15125	,09047	,03198	-,22688	-,07562	4,729	7	,002

INTERPRETACIÓN: De la tabla N°11: queda demostrado que la media del ABASTECIMIENTO ANTES (0,1963) es más bajo que la media del ABASTECIMIENTO DEPUES (0,2383), por esa razón, se acepta la hipótesis de investigación, por la cual se demuestra la aplicación de la gestión de compra mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. – 2017.

IV DISCUSIÓN

- A partir de las evidencias se pudo observar que el original factor que maniobra a la gestión de compras en el proceso de las gestiones realizadas son la falta de un buen flujo de compras que nos afecta en la calidad de nuestras compras trayendo problemas al abastecimiento del área de mantenimiento. Podemos resaltar que Diego llego a la mismas conclusiones en su trabajo de Diseño de un plan logístico para una empresa chica que comercializa insumos de ferretería donde utilizó también el diagrama de Ishikawa para resaltar las fallas dentro del proceso de compras y mejorar las demoras en las compras, utilizó también una base de datos mediante instrumentos que le mostraron el problema principal y debido que se debe ello, siendo la herramienta importante para establecer una gestión de compras que nos permita mejorar el abastecimiento.
- En cuanto a los requerimientos atendidos en su totalidad para saber un promedio de cuantos son los requerimientos que se atienden completos para ello se utilizan los formatos donde realizan sus pedidos en conjunto con las órdenes de compra, se obtuvo una mejora en los requerimientos atendidos en su totalidad implementando una gestión de compras que es beneficioso para el área de mantenimiento.
Como lo expresa Juan y María en su trabajo basado en la proposición de mejora en el proceso de compras, considerando la integración de los procesos comerciales y planificación de la empresa ARTPRINT LTDA, utilizó la herramienta como es el Formato de requerimiento , donde se encuentran datos técnicos de los solicitado, así como cantidad y si es de carácter urgente o no, lo cual nos puede permitir tener en consideraciones los requerimientos más urgentes por atender y cumplir con la fecha pactada.

V. CONCLUSIONES

- En la recolección de los datos se aplicaron las fórmulas obtenidas de mis teóricos en mi variable Independiente para obtener la certificación de proveedores, compras perfectas recibidas y calidad de compras que en el proceso inicial fueron 21%, 22% y 67% respectivamente, evidenciando que había mucho retraso en las compras, por lo tanto, nos enfocamos en mejorar y resolver los problemas que afectaban el abastecimiento.
- En la recolección de los datos Aplicando las fórmulas de mi teórico en mi variable independiente para obtener la certificación de proveedores, compras perfectas recibidas y calidad de compras que en el proceso fue posterior 48%, 8.10% y 85% respectivamente, evidenciando que se mejoró en la certificación de proveedores, disminuyendo las compras rechazadas y mejorando la calidad de compra.
La prueba T-STUDENT da como efecto al ras de significancia de 0.000 el cual es menos a 0.05; esto permite aceptar la hipótesis.

VI. RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar las certificaciones de proveedores para poder dar inicio a la mejora del proceso de compras ya, que mis resultados obtenidos inicialmente son bajos, ya que no teníamos un proceso ordenado, que con ayuda de nuestros instrumentos irán mejorando el nivel de calidad de compras que nos permitan cumplir con todo lo requerido, sin falla, demoras y devoluciones dentro del proceso de compras.
- Se recomienda poner en práctica un orden, utilizando los instrumentos que nos permitan tener referencia de un producto igual comprado anteriormente para evitar algún rechazo de la compra hecha.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ✓ APRACO - Indicadores de la gestión de Compras, 2013. *Apraco.org* [online], http://www.apraco.org/depox.php?legion=com_contentoni&view=articledo&id=137:indicadores-de-la-gestion-de-compras&catid=95&Itemid=477
- ✓ ASUBADIN, Inés, 2010, Inspeccion interna del flujo de compras y su efecto en las utilidades de la empresa comercial. Universidad técnica de Ambato - Ecuador.
- ✓ BENAQUE, José, 2017, Administración de compras. Gestipolis - Conocimiento en Negocios [online]. 2017. [ACCEDEI 4 junio 2017]. ENCONTRADO EN: <https://www.gestipolis.com/admin-de-compras/>
- ✓ BENAQUE, Juan, 2014, conceptos. Club de ensayos [online]. 2014. [accedido 10 June 2017]. Available from: <https://www.ensayos.com/Temas-distintos/CONCEPTO-DE-varios-AUTORES/498201.html>.
- ✓ BARRIOS, Juan y MENDEZ, María. 2012, Propuesta de mejoramiento del flujo de compras. Tesis de Ingeniero industrial. Julio Tello – México.
- ✓ CASTILLO, Oscar, 2011, Optimización del flujo logístico de compras como una ventaja competitiva en las empresas en los productos alimenticios. tesis de Ingeniero industrial. Mariano Gálvez – Guatemala.
- ✓ GONZALES, Aleja, 2013, tipo de compras ventajas y desventajas. [online]. 2013. [accedido 4 June 2017]. Accesible en: <https://benagonzalezlejabarrieia.word.com/2013/02/21/tipos-de-compras-ventajas-y-desventajas/>
- ✓ GUTIERREZ, Arturo, 2012, gestión de stock [online].2.México: fc editorial. en:<https://google.com.pe/books?id=4okwdF77cncC&jp=PA5&cv=gestión> [Accedido el 13 June 2017]. Encontrado+to+compras+definici%C5%B3n&tl.

- ✓ Indicadores Logísticos- KPI, 2017. IngenieriaIndustrialOnline.com [online], <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/log%C3%ADstica/indicadores-log%C3%ADsticos-kpi/>
- ✓ MONTOYA, Alberto, 2002, Administración de compras [online]. 5. Grupo editorial norma. [Accedido en 13 June 2017]. Encontrado en: https://books.google.com.pe/books?id=gJ9pNIMDbsoC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_sumury_r&cad=0#v=twopage&u&k=true
- ✓ PAIMA, Brenda, 2013, Influencia en el sistema de control interno del área de compras en la productividad de la empresa Autonort Trujillo S.A. Universidad Nacional de Trujillo – Perú.
- ✓ PALACIOS, Diego, 2003, Elaboración de un flujo logístico para mejorar el abastecimiento en una empresa pequeña de comercialización de insumos ferreteros. UNMSM – Lima-Perú
- ✓ SANDLE, Rachel. In his thesis "Internal control of the purchasing process and its impact on the liquidity of the commercial company carter United States during the year 2014"<http://repositoryacademic.United.states.pe/bitstream/12557/2365984/1/CArrascue.pdf>
- ✓ QUEVEDO, Juan, 2010, Estudio, diagnosis y elaboración de mejora del flujo logístico y planeación de las compras de una empresa que se encarga de comercializar productos químicos. <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/tream/9057/272566/1/CArrascue.pdf>

ANEXOS

<input checked="" type="checkbox"/> ENVOLTORIS FLEXIBLES HOACHIPA S.A.C.		<input type="checkbox"/> GS PLASTICOS S.A.C.	
<input type="checkbox"/> PACKPLAST S.A.C.		<input type="checkbox"/> S.G.M. IMPORTACIONES S.A.C.	
CÓDIGO	TÍTULO	VERSIÓN	PÁGINA
SGP-R-MA-002	ORDEN DE SERVICIO DE MANTENIMIENTO	05	1 de 1
SOLICITUD:			
FECHA:	PROCESO:	MAQUINA / INSTALACIÓN / HERRAMIENTA:	
HORA:			
DESCRIPCIÓN DE FALLA:			
SOLICITADO POR:		APROBADO POR:	
JEFE DE AREA		JEFE DE PLANTA	
REPARACIÓN:			
FECHA INICIO:	FECHA DE TERMINO:		
HORA INICIO:	HORA DE TERMINO:		
(*) DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO REALIZADO / MATERIALES			CANTIDAD
EMPRESA RESPONSABLE DE LA REPARACIÓN:			
NOMBRE:		RESPONSABLE DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLE DE APROBACIÓN
D.N.I.:			
FIRMA:		JEFE DE MANTENIMIENTO	JEFE DE ÁREA

REPORTE DE COMPRAS

ENVOLTURAS FLEXIBLES HUACHIPA

Hasta: S

Hasta la Fecha: 31/10/2016

Proveedor	Razón Social	Cant. Ord.	Pendiente	Unidad	P. Unitario	Moneda	O. Compra	Fec.Ord.	Fec.Entr.	Estado
Artículo	Descripción									
0000000000H	RUIAN XIAOHAI MACHINERY FACTORY									
	LAM. PET/EVOH 406 MM X 82 U SUPER SALCHICHA CERDEÑA X 1.0 KG. B/OPACO	1,00	1,00	KG	1,18	MN	0000000005718	31/10/2016	31/10/2016	00
	LAM. ULTRABAR CRISTAL 426 MM X 80 U	1,00	1,00	KG	1,18	MN	0000000005719	31/10/2016	31/10/2016	00
10076881788	QUIROZ VALENTIN DE RAMOS AVELARDA									
	REPUESTO DE CUCHILLA	50,00	50,00	UND	3,99	MN	0000000005551	06/10/2016	06/10/2016	00
10086409921	SAMANIEGO VASQUEZ JUAN CARLOS									
	RACK PARA TV	1,00	1,00	UND	119,99	MN	0000000005615	17/10/2016	17/10/2016	00

TELEVISOR FULL HD LG	1,00	1,00	UND	1.690,00	MN	0000000005615	17/10/2016	17/10/2016	00
		1,00	UND	1.690,00	MN	0000000005615	17/10/2016	17/10/2016	00
10097851340									
ALVARADO PACAYA KARITA									
SERVICIO DE TRANSPORTE PARA TRASLASDO DE SELLADORA	1,00	1,00	UND	480,00	MN	0000000005707	29/10/2016	29/10/2016	00
10102551431									
MEJICO ISLA YOVANA CRISTINA									
CONECTOR EN "Y" DE 12MM	6,00	6,00	UND	8,50	MN	0000000005583	11/10/2016	11/10/2016	00
CONECTOR EN "Y" DE 10MM	6,00	6,00	UND	7,00	MN	0000000005583	11/10/2016	11/10/2016	00
CONECTOR EN "Y" DE 6MM	6,00	6,00	UND	5,00	MN	0000000005583	11/10/2016	11/10/2016	00
CONECTOR EN "Y" DE 8MM	6,00	6,00	UND	6,00	MN	0000000005583	11/10/2016	11/10/2016	00
CONECTOR EN T DE 10MM	12,00	12,00	UND	7,00	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
CONECTOR EN T DE 6MM	12,00	12,00	UND	5,00	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
CONECTOR EN T DE 8MM	12,00	12,00	UND	6,00	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
CONECTOR RECTO DE 1/4X12MM	12,00	12,00	UND	8,50	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
CONECTOR RECTO M5X6MM	6,00	6,00	UND	8,00	MN	0000000005673	25/10/2016	25/10/2016	00
CONECTOR UNIÓN DE 12MM	12,00	12,00	UND	7,00	MN	0000000005583	11/10/2016	11/10/2016	00
CONECTOR UNIÓN DE 6MM	12,00	12,00	UND	5,00	MN	0000000005583	11/10/2016	11/10/2016	00

CONECTOR UNIÓN DE 8MM	12,00	12,00	UND	5,00	MN	0000000005583	11/10/2016	11/10/2016	00
CONECTOR UNIÓN DE 8X8MM	12,00	12,00	UND	5,00	MN	0000000005641	20/10/2016	20/10/2016	00
LOCTITE 495-28.3 GRAMOS	1,00	1,00	UND	70,00	MN	0000000005641	20/10/2016	20/10/2016	00
LOCTITE 495-28G	1,00	1,00	UND	70,00	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
REDUCCIÓN 6-4	12,00	12,00	UND	4,50	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
REDUCCIÓN 8-6	12,00	12,00	UND	4,50	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
REDUCCIÓN DE 10-8	12,00	12,00	UND	5,00	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
REDUCCIÓN DE 12-10	12,00	12,00	UND	7,00	MN	0000000005601	14/10/2016	14/10/2016	00
REDUCTOR DE 10-8MM	12,00	12,00	UND	5,00	MN	0000000005641	20/10/2016	20/10/2016	00
REDUCTOR DE 12-10MM	12,00	12,00	UND	7,00	MN	0000000005641	20/10/2016	20/10/2016	00
RODAJE 1204	4,00	4,00	UND	53,01	MN	0000000005829	18/10/2016	18/10/2016	00

FORMATO DE ORDEN DE COMPRA

	ORDEN DE COMPRA	CÓDIGO: CM-FO-004
		VERSIÓN: 01

ORDEN DE COMPRA LOCAL DOLARES

PROVEEDOR DIRECCIÓN TELEFONO FAX CONTACTO	RUC
---	-----


F. ENTREGA COND DE PAGO TIPO DE MONEDA
--

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UND	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
			SUB TOTAL \$ IGV \$ TOTAL \$		

MALLA PARA PLANTA CAST

RUC	REPORTE DE PROVEEDORES
20600177100	A & C RESISTENCIAS ELECTRICAS INDUSTRIALES E.I.R.
20600767918	A&A ROLL FILM
20524196205	ACEROS IMPORTADORA INDUSTRIAL E.I.R. L
20512723072	ALFA & F. INGENIEROS S.A.C
20506430349	ALLTRONICS PERU S.A.C.
20522746135	ALOCEN REPRESENTACIONES SAC
20601483085	ALTERNATIVA INDUSTRIAL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPO
20550856337	ALVILLANTAS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
20557106945	AMERICAN GENERAL TRADING S.A.C.
20300953833	AMERICANA DE ALUMINIOS S.A.C.
20476062099	ANTIUM S.A.
20509646121	AQUA MATIC S.R.L.
20100305101	BATERIAS VOLTA S A
20535815951	BECNA ASOCIADOS S.A.C.
20600552776	CALEFACCION Y CONTROL S.A.C.
20563555026	CARBONES Y GRAFITOS S.A.C.
20523392949	CAS DEL PERU SAC
20100063680	CELSA
10107026491	CONDE RAMOS LUIS FERNANDO
20565640128	CONSORCIO LOGISTICO VILLA S.A.C
20565971825	CONSUMIBLES INDUSTRIALES S.A.C.
20481363897	CONTROLES DIGITALES S.A.C.
20566053714	CORPORACION INDUSTRIAL TALANCHA S.A.C.
20524983843	DESARROLLO Y SOLUCIONES AUTOMATICAS S. A.C.
20509711047	DICOMET PERU SAC
20537321190	DIMERC PERU S.A.C.
20502828216	DISPENSERS & WATER SUPPLY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
20536710982	DISTRIBUIDORA FRANCIS SMITH E.I.R.L
20514805114	ECO-TECH CORPORATION S.A.C.
20562645587	ELECTRO G & V INGENIERIA S.A.C

FORMATO NUEVO DE REQUERIMIENTO

	REQUERIMIENTO DE COMPRA DE MATERIALES	CÓDIGO: CM-FO-002 <hr/> VERSIÓN: 01
---	--	--

Área:

Fecha de emisión:

Fecha de entrega:

CANTIDAD	UNIDAD/ MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR / MARCA REFERENCIAL	MOTIVO DEL REQUERIMIENTO	OBSERVACIONES

Solicitado por:

Nombres: Kevin Talledo

Fecha: 21/07/2017

Aprobado por:

Nombres:



Fecha:

Validado por:

Nombres:

Fecha:

APROBACIÓN DEL REQUERIMIENTO




REVISADO POR:	Juan Chanco	Representante de la Dirección		10-03-2017
APROBADO POR:	Jorge Sansour	Gerente General		10-03-2017

	LISTA DE PROVEEDORES DE MATERIALES Y SERVICIOS	CÓDIGO: CM-FQ-001
		VERSIÓN: 01

N°	TIPO DE PROVEEDOR	FECHA DE APROBACIÓN	RUC PROVEEDOR	RAZON SOCIAL	CONDICIÓN DEL PROVEEDOR	OBSERVACIONES

CUADRO ACTUAL DE BASE DATOS D ENUESTROS PROVEEDORES




APROBACIÓN DE FORMATO

RUBRO	NOMBRE	CARGO	FIRMA	FECHA
ELABORADO POR:	Brigite De La Calle	Procesos		10-03-2017
REVISADO POR:	Juan Chanco	Representante de la Dirección		10-03-2017
APROBADO POR:	Jorge Sansour	Gerente General		10-03-2017

	MAESTRO DE PROVEEDORES DE MATERIALES Y SERVICIOS	CÓDIGO: CM-FO-001
		VERSIÓN: 01

N°	TIPO DE PROVEEDOR	FECHA DE APROBACIÓN	RUC PROVEEDOR	RAZON SOCIAL	CONDICIÓN DEL PROVEEDOR	OBSERVACIONES

FORMATO DE MAESTRO DE PROVEEDORES

RUBRO	NOMBRE	CARGO	FIRMA	FECHA
ELABORADO POR:	Brigite De La Calle	Procesos		10-03-2017
REVISADO POR:	Juan Chanco	Representante de la Dirección		10-03-2017
APROBADO POR:	Jorge Sansour	Gerente General		10-03-2017

APROBACIÓN DE FORMATO DE PROVEEDORES



SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE SERVICIOS




CÓDIGO: CM-FO-003

VERSIÓN: 01

NOMBRE DE LA EMPRESA:
SERVICIO:
1. EVALUACIÓN INICIAL DEL PROVEEDOR:


PREGUNTAS	CALIFICACIÓN
1.1 ADMINISTRATIVAS	
¿Está constituida legalmente y cuenta con la documentación correspondiente?	
1.2 EXPERIENCIA	
¿Posee experiencia reciente mayor a 03 años comprobable, ante empresas industriales de primer nivel por los servicios dados?	
1.3 GESTION DE LA CALIDAD	
¿Cuentan con los equipos y máquinas adecuadas para llevar a cabo el servicio?	
¿Considera siempre la aplicación de criterios de calidad en sus trabajos ?	
¿Considera siempre puntualidad en los servicios ofrecidos?	
¿Posee los recursos técnicos necesarios para la buena ejecución de los servicios ofrecidos?	
¿Cuentan con personal capacitado y entrenado?	
¿Trabajan con equipos, materiales autorizados?	
¿Entrega constancias, certificados, informes técnicos por el servicio realizado?	
¿Sus equipos evidencian mantenimiento ?	

APROBACIÓN DE FORMATO DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

RUBRO	NOMBRE	CARGO	FIRMA	FECHA
ELABORADO POR:	Brigite De La Calle	Procesos		10-03-2017
REVISADO POR:	Juan Chanco	Representante de la Dirección		10-03-2017
APROBADO POR:	Jorge Sansour	Gerente General		10-03-2017

GESTIÓN LOGÍSTICA PARA MEJORAR EL APROVISIONAMIENTO EN EL ALMACÉN DE MANTENIMIENTO DE LA EMPRESA EFH S.A.C. - LIMA 2017

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
GENERAL	GENERAL	GENERAL	G E S T I Ó N C O M P R A	Según Anaya. (2014): Gestión de compras son todas las actividades asociadas con la identificación de necesidades (iniciación), la identificación de criterios de selección (Planeación), la preselección de proveedores (calificación), la selección final de proveedores y la supervisión de su función. (P. 12)	Gestión d compras se entiende como conjunto de actividades a realizar en la empresa para satisfacer esa necesidad del mejor modo.	CERTIFICACIÓN DE PROVEEDORES	proveedores certificados $VCG = X100 \frac{\text{total de proveedores}}{\text{total de proveedores}}$
¿De qué manera la gestión de compras mejorará el abastecimiento en el área de mantenimientos de la empresa EFH 2017?	Determinar como la gestión de compras mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - LIMA 2017.	Ha: La gestión de compras mejora no mejora el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. - Huachipa, 2017.				CALIDAD DE COMPRAS GENERADOS	Cantidad de ordenes generadas sin problemas $VCG = \frac{\text{total de ordenes generadas}}{\text{total de ordenes generadas}} \times 100$
ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	ESPECIFICAS				COMPRAS PERFECTAMENTE RECIBIDAS	$VEPR = X 100 \frac{\text{Cantidad de compras rechazadas}}{\text{Cantidad total de compras realizadas}}$
¿De qué manera la gestión de compras mejorará las entregas a tiempo en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - HUACHIPA, 2017?	Determinar como la gestión de compras incrementa los requerimientos atendidos en su totalidad en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - 2017.	H1: La gestión de compras logra incrementar los requerimientos atendidos en su totalidad para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - Huachipa, 2017.	A B A S T E C I M I E N T O	Según Mora (2016) *El abastecimiento se basa en el flujo adecuado de productos, información y recursos necesarios, con la finalidad que sean entregados en el lugar acordado, en el momento pactado y la cantidad requerida al menor costo posible y cumpliendo con las características solicitadas (p.85)	Abastecimiento es la función logística mediante la se abastece a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento.	COMPRAS A TIEMPO	Horas hombre trabajadas $EOP = \frac{\text{Ordenes de despacho realizadas}}{\text{Ordenes de despacho realizadas}} \times 100$
¿De qué manera la gestión de compras mejorara la calidad de compras generadas en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - HUACHIPA, 2017?	Determinar como la gestión de compras mejora las compras a tiempo en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - 2017.	H2: La gestión de compras logra las compras a tiempo para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa EFH S.A.C. - Huachipa,2017.				REQUERIMIENTOS ATENDIDOS EN SU TOTALIDAD	Cantidad de requerimientos atendidos en su totalidad $VRAEST = \frac{\text{total de requerimientos}}{\text{total de requerimientos}} \times 100$

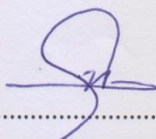
 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo, **Dr. Muñoz Ledesma, Sabino**, docente de la Facultad de Ingeniería y carrera Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad César Vallejo campus Lima Este, revisor (a) de la tesis titulada:

“Gestión de Compras para mejorar el Abastecimiento en el Área de Mantenimiento de la Empresa EFH. S.A.C. HUACHIPA – 2017”, constato que la investigación tiene un índice de similitud de **17%** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito(a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

San Juan de Lurigancho, **4 de diciembre del 2017**



.....
Dr. Muñoz Ledesma, Sabino

DNI: 07744062

		
Elaboró:  Dirección de Investigación	Revisó: Responsable del SGC	Revisó: Vicerectorado de Investigación

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE INGENIERIA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL

"Gestión de compras para mejorar el abastecimiento en el área de mantenimiento de la empresa Envolturas Flexibles Huachipa S.A.C. Huachipa, 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
 INGENIERA INDUSTRIAL.

AUTOR:

De La Calle Tovar Drigitte Stefani

ASESOR:

Dr. Muñoz Ledesma Sabino

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO Y LOGISTICA

LIMA - PERÚ




13-06-2019

Resumen de coincidencias

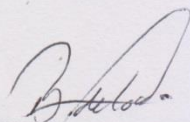
17%

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	7% >
2	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	2% >
3	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1% >
4	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1% >
5	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1% >
6	www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet	1% >
7	www.voyeurcamvideo... Fuente de Internet	1% >

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo **Brigite Stefani De La Calle Tovar** identificado con DNI N° **47996429**, egresado(a) de la Carrera Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad César Vallejo, Autorizo (**X**), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado **“Gestión de Compras para mejorar el Abastecimiento en el Área de Mantenimiento de la Empresa EFH. S.A.C. HUACHIPA – 2017”**; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:



.....
Brigite Stefani De La Calle Tovar

DNI : **47996429**

Fecha : **24/04/2019**

				
Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Vicerrectorado de Investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

Mg. Óscar Francisco Alvarado Rodríguez

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Brigite Stefani De La Calle Tovar

INFORME TITULADO:

“Gestión de Compras para mejorar el Abastecimiento en el Área de Mantenimiento de la Empresa EFH. S.A.C. HUACHIPA – 2017”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Ingeniera Industrial

SUSTENTADO EN FECHA : 06/12/2017

NOTA O MENCIÓN: 12 (doce)



Mg. Óscar Francisco Alvarado Rodríguez