

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.



TEMA:

**“LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO COMO ELEMENTO BÁSICO
EN LA AGILIZACION DEL PROCESO DE COMPRAS ”.**

CASO ESPECÍFICO:

EMPRESA CARITA DE ÁNGEL, S.A. DE C.V.

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

**LILIANA SOFÍA CHAVÉZ SOSA
IRMA ELENA PARADA ALVARADO
DILCIA DEL CARMEN RIVAS DE AQUINO**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADAS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

MAYO, 2003.

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

**LIC. JOSÉ MAURICIO LOUCEL
RECTOR**

**ING. NELSON ZÁRATE SÁNCHEZ
VICERRECTOR ACADEMICO**

**LIC. LUIS RICARDO NAVARRETE
DECANO**

JURADO EXAMINADOR

**LIC. PABLO ALBERTO VAQUERANO
PRESIDENTE**

**LICDA. ANA CECILIA PLEITEZ
PRIMER VOCAL**

**LICDA. CELINDA ROLDAN DE CAMPOS
SEGUNDO VOCAL**

MAYO, 2003.

SAN SALVADOR, EL SAVADOR, CENTROAMÉRICA



AGRADEZCO A:

DIOS TODOPODEROSO y a la **SANTÍSIMA VIRGEN** por haberme dado la fortaleza de terminar mis estudios y que iluminaron en mi ser capacidad espiritual e intelectual durante toda mi formación profesional académica.

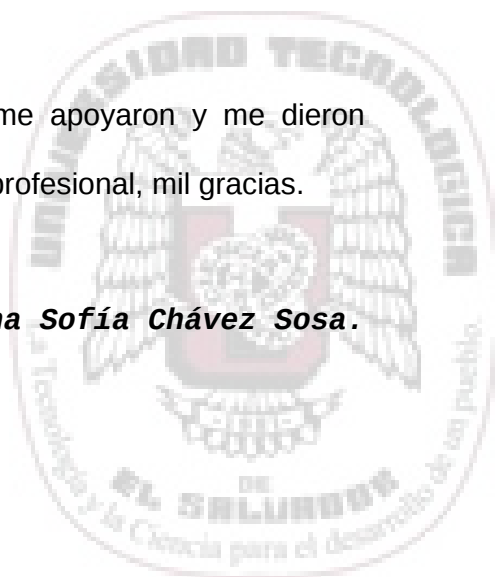
MI MADRE por haberme brindado todo su apoyo incondicional, por alentarme a seguir siempre adelante; su bondad , su cariño, su perseverancia y su amor infinito hacia mí, constituyen las bases firmes que me fortalecieron a alcanzar mi triunfo profesional.

MI HIJO porque en su mundo infantil comprendió y me apoyo constantemente sacrificando el tiempo de compartir juntos, y siempre estuvo a mi lado, a quien especialmente dedico mi logro profesional.

MIS COMPAÑERAS de trabajo de graduación con quienes compartimos muchos momentos agradables y lograr juntas el gran éxito profesional.

Todas mis amistades que de forma personal me apoyaron y me dieron fuerzas de seguir adelante durante mi formación profesional, mil gracias.

Liliana Sofía Chávez Sosa.



AGRADECIMIENTO A:

DIOS TODOPODEROSO y a la **SANTÍSIMA VIRGEN**, por haberme dado la fortaleza y la sabiduría y al mismo tiempo la humildad para culminar toda mi formación profesional; por permitirme llegar a una meta más en mi vida.

Ante todo quiero expresar mis agradecimientos a todas las personas tan gentiles, cuyos nombres no figuran, pero que han contribuido de manera importante en la realización de esta tesis.

MI MADRE DELIA ESPERANZA: Por alentarme a seguir adelante y cada día encomendándome a DIOS en sus oraciones, apoyándome en los momentos más difíciles de mi vida y al mismo tiempo enseñándome a terminar lo que se empieza.

MI PADRE MANUEL DE JESÚS: Por su apoyo incondicional, sus sabios consejos que siempre me brinda y que son motivación para seguir adelante. Gracias por ser un buen amigo, y un gran maestro.

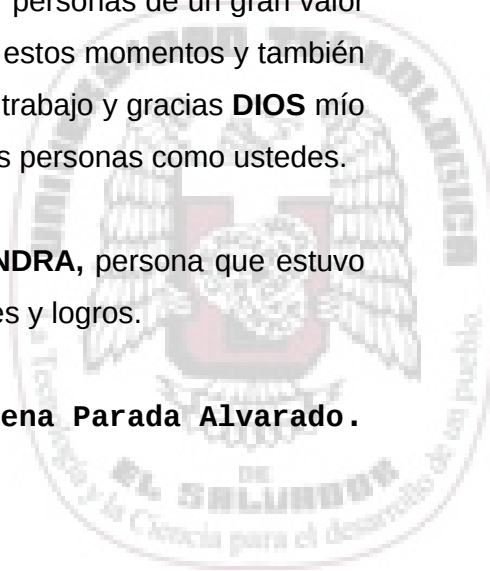
MI HERNANA DELIA: Por haberme apoyado en los momentos difíciles.

WALTER ALBERTO (Romeo): De manera especial quiero agradecerle por el tiempo dedicado durante el desarrollo de mi trabajo de grado, por sus aportes personales y profesionales, por la comprensión el apoyo en los momentos que más lo necesitaba.

MIS COMPAÑERAS, DILCIA Y LILIANA: Por ser personas de un gran valor humano, les agradezco por haberme apoyado en estos momentos y también por haberme permitido formar un buen equipo de trabajo y gracias **DIOS** mío por haberme permitido conocer a tan maravillosas personas como ustedes.

Le dedico este triunfo a mi Hija **ELENA ALEXANDRA**, persona que estuvo en todo este proceso compartiendo mis dificultades y logros.

Irma Elena Parada Alvarado.



AGRADECIMIENTO A:

A DIOS TODOPODEROSO: Doy Gracias y le dedico mi triunfo, por concederme fortaleza, capacidad intelectual y perseverancia para poder concluir y alcanzar mis metas propuestas un día en esperanza, y alcanzadas hoy.

MI MADRE, MARTHA ALICIA RIVAS (Q.D.D.G.): Por darme la vida, y brindarme el apoyo que necesite para continuar mi carrera.

MI HIJA YAMILETH AQUINO: A quien dedico muy especialmente mi éxito, fue ella mi inspiración y mi motivación para seguir adelante, Gracias amor por apoyarme sacrificando vacaciones, y fines de semana para ver coronada mi carrera.

MI ESPOSO: JOSE DANIEL AQUINO de manera especial le agradezco por su comprensión, y apoyo incondicional brindado durante mi carrera. Quiero decirte que juntos conquistamos este éxito profesional, Gracias mi amor por ayudarme en todos los momentos difíciles.

MIS ABUELITOS: MARIA RIVAS Y PABLO SALAZAR (segundos padres) Gracias por todo el apoyo inmenso que me brindaron, en especial mi abuelita por alentarme a seguir adelante, encomendándome a DIOS día a día en sus oraciones para que mi entusiasmo no decayera. Le agradezco infinitamente y que DIOS la cuide y la proteja siempre a l igual que mi abuelito.

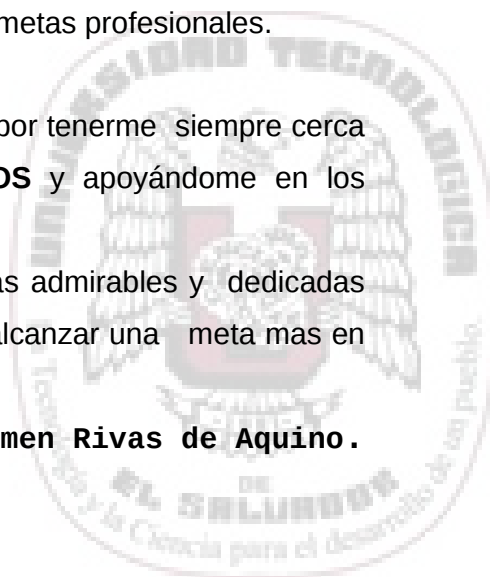
MIS TIAS Y TIOS: CARMEN, JUANA, PAULA, IRMA , CECILIO Y DANIEL Por ayudarme a crecer y alcanzar mis metas profesionales.

MIS HNOS: Por el apoyo brindado,

MAURA AQUINO Y PAULA AQUINO: Gracias por tenerme siempre cerca en sus pensamientos encomendándome a **DIOS** y apoyándome en los momentos que más necesite.

MIS COMPAÑERAS, IRMA e LILIANA: Personas admirables y dedicadas con quien compartí interminables jornadas para alcanzar una meta mas en la vida

Dilcia del Carmen Rivas de Aquino.



INDICE

Pàg.

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

GENERALIDADES Y MARCO TEÓRICO

A.	Generalidades de la Empresa	
1.	Antecedentes de la empresa	01
2.	Industria que desarrolla la empresa	01
3.	Proceso de compras actual	02
B.	Marco Teórico Conceptual de referencia	
1.	Marco Histórico	03
2.	La Técnica del Justo a Tiempo	04
3.	Proceso de Compras	11
C.	Marco Conceptual	21

CAPITULO II

DIAGNOSTICO SITUACIONAL DEL PROCESO DE COMPRAS

EN LA EMPRESA CARITA DE ÁNGEL.

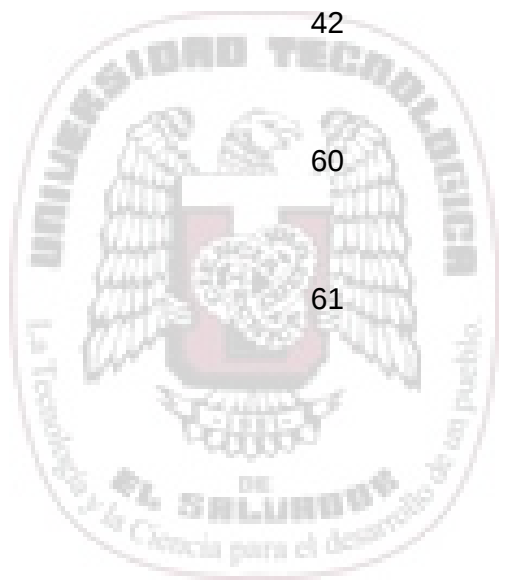
A.	Objetivos de la investigación	
1.	Objetivo General	27



2.	Objetivos Específicos	27
B.	Tipo de la Investigación	28
C.	Población y Muestra	28
1.	Unidad de Análisis	28
2.	Sujetos de Análisis	29
D.	Técnicas e instrumentos	
1.	Investigación bibliográfica	30
2.	Cuestionario	30
E.	Recolección y procesamiento de datos	
1.	Recolección de la Información	31
2.	Procesamiento de Datos	31
F.	Análisis e interpretación de los datos	32
1.	Resultado obtenido de la investigación de campo Proveniente de los proveedores Estratégicos.	33
2.	Resultado obtenido de la investigación de campo proveniente del Personal interno de la empresa Carita de Ángel.	42

CONCLUSIONES	60
---------------------	----

RECOMENDACIONES	61
------------------------	----



CAPÍTULO III

DISEÑO DE UN PROCESO DE COMPRAS APLICANDO LA TÉCNICA DEL JUSTO A TIEMPO EN LA EMPRESA CARITA DE ÁNGEL.

A.	Objetivos	
1.	Objetivo General	62
2.	Objetivos Específicos	62
B.	Beneficios	63
C.	Características	63
D.	Aplicación de la Técnica Justo a Tiempo en las diferentes Etapas del proceso de compras.	64

FUENTES DE CONSULTA

ANEXOS



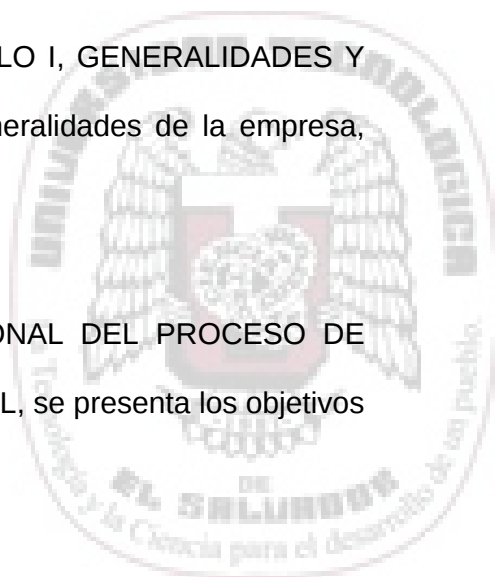
INTRODUCCIÓN

En la última década, El Salvador ésta experimentando un desarrollo competitivo a nivel nacional e internacional, el comercio se ha ido abriendo a grandes pasos, hay varios países Latinoamericanos que participan en el mercado nacional. Esta situación conlleva a la industria Salvadoreña a tener que competir contra productos de importación que son de buena calidad y novedosos. Es por ello que se requiere de un adecuado proceso de compras aplicando “La técnica del Justo a Tiempo” par obtener una disminución en los costos, inventarios y tiempo.

Basados en los beneficios que ofrece la filosofía Justo a Tiempo, se ha elaborado la presente propuesta, la cual está orientada a mejorar el proceso de compras que se desarrolla en la empresa CARITA DE ÁNGEL S.A. de C.V.

Dentro de éste contexto se presenta el CAPÍTULO I, GENERALIDADES Y MARCO TEÓRICO donde se presentan las generalidades de la empresa, marco teórico y el marco conceptual.

En el CAPITULO II, DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA CARITA DE ÁNGEL, se presenta los objetivos



de la investigación, el tipo de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos, recolección y procesamiento de datos y por ultimo se realiza el análisis e interpretación de los datos; asimismo se presenta las conclusiones obtenidas de la investigación de campo y las recomendaciones.

Por último se presenta el CAPÍTULO III, DISEÑO DE UN PROCESO DE COMPRAS APLICANDO LA TÉCNICA DEL JUSTO A TIEMPO, el cual contiene los objetivos, los beneficios y las características de la propuesta que hace referencia a la evaluación de las necesidades, la selección de los proveedores estratégicos, la elaboración de la orden de compras entre los principales.



CAPÍTULO I

GENERALIDADES Y MARCO TEÓRICO

A. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1. Antecedentes de la empresa

Nació como una división de la empresa hermana en 1955, posteriormente la familia decidió formar una Sociedad colectiva bajo el nombre de Carita de Ángel y Co. y luego en 1978, la transformaron en una Sociedad de Capital con el nombre de Carita de Ángel, S.A. de C.V.

Ubicación: Boulevard del Ejercito Nacional Km 4 1/2 Edificio Ex-Dicesa. Actualmente la empresa cuenta con un equipo técnico que está trabajando para crecer en el mercado local, cubrir nuevos mercados en el exterior y para el desarrollo de nuevos productos.

2. Industria que desarrolla la empresa

La Empresa Carita de Ángel, S.A. de C.V; se desarrolla en la Industria Cosmética, la distribución de pañales Desechables Draypers, artículos para uso de los bebés y esponjas de paste natural, siendo sus productos:

- Shampoo, Rinses acondicionadores.
- Perfumería, Desodorantes.
- Jabones, Talcos.



- Pañales desechables, Pachas, Baberos
- Esponjas de paste natural

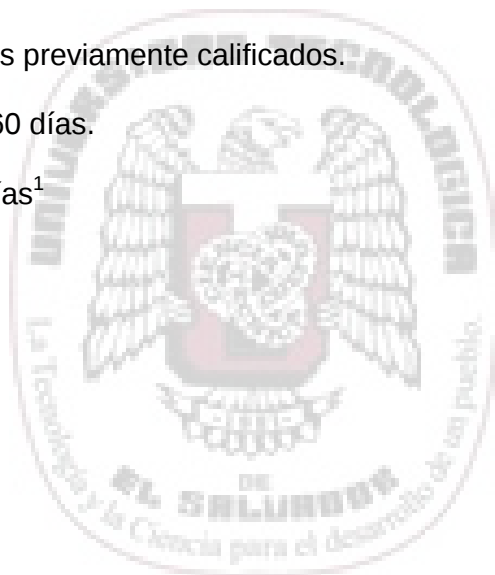
3. Proceso de compras actual

La empresa Carita de Ángel, utiliza como procedimientos de compras sus políticas internas de trabajo, de manera que tanto el proveedor como el cliente estén satisfechos de las exigencias como de las obligaciones de pago por el cliente. La Gerencia de compras satisface las necesidades del departamento de producción, cumpliendo con los requisitos de calidad, buen precio, cantidad correcta y oportunidad.

Es por ello que se deben tener en cuenta para realizar una compras el siguiente proceso:

- Evaluar a los proveedores, su situación financiera, calidad y servicio.
- Contar con tres cotizaciones por lo menos para poder elegir al mejor ofertante.
- Elaborar cuadro comparativo de ofertas.
- Realizar negociaciones con los proveedores previamente calificados.
- Créditos con proveedores locales de 45 a 60 días.
- Créditos con proveedores extranjeros 90 días¹

¹ Políticas para Compras de la Empresa "Carita de Ángel".



B. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL DE REFERENCIA

1. Marco Histórico

Se han realizado investigaciones anteriores relacionadas con la temática del Justo a Tiempo pero desde otra perspectiva, entre ellas se pueden mencionar:

- “Diseño de un sistema administrativo de inventarios utilizando la técnica Justo a Tiempo para la gran industria manufacturera nacional”². Concluyeron que lo más importante es mantener el inventario necesario para poder prever a los clientes en el momento preciso, así como también tener en bodega de productos terminados, cantidades que no sean óptimas y que nos lleven a niveles de obsolescencia o pérdida, estos son los problemas del manejo de los inventarios y que incurren en costos, también el programa del Justo a Tiempo dirigido a los proveedores que buscan minimizar los costos.
- “Modelo de implementación de la filosofía Justo a Tiempo para la reducción de desperdicio y mejora de calidad en el Centro Industrial de Ropa Centroamericana (CIRCA)”. En lo que concluyeron que la implementación de la filosofía del Justo a Tiempo viene a ser una herramienta del proceso productivo del CIRCA, asegurando simultáneamente una mejora en la calidad y una optimización de los productos disponibles.

² Tesis, Modelo de Implementación de la filosofía “Justo a Tiempo” para la reducción de desperdicio y la mejora de la calidad en Centro Industrial de Ropa Centroamérica.



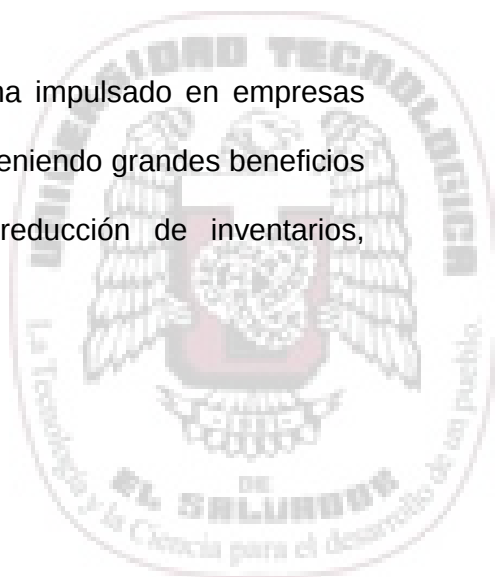
2. La técnica del Justo a Tiempo

La filosofía Justo a Tiempo comenzó poco después de la segunda guerra mundial como el sistema de producción Toyota. Hasta finales de los años 70, el sistema estuvo restringido a la Toyota y a su familia de proveedores claves, fue a partir de esta década que se conoce al Sr. Taichi Ohno, uno de los presidentes de Toyota, como el principal impulsador de la filosofía Justo a Tiempo³. Desde entonces la filosofía se puso en marcha en muchas compañías Japonesas, extendidas posteriormente a compañías Estadounidenses como Hewlett-pachard, IBM, Westing House y otras. Luego a través de la filosofía de estas empresas la filosofía Justo a Tiempo llegó también a Latinoamérica.

Hoy en día la técnica Justo a Tiempo es considerada de mucha importancia, ya que su filosofía está orientada al mejoramiento continuo, a través de la eficiencia de cada uno de los elementos que constituyen el sistema de una empresa (proveedores, proceso productivo, personal y clientes.)

En El Salvador la Técnica Justo a Tiempo se ha impulsado en empresas como Kimberly Clark, Kontein, Artisa y Roxy, obteniendo grandes beneficios en la agilización del proceso de compras, reducción de inventarios,

³ "Justo a Tiempo" <http://www.monografía.com>



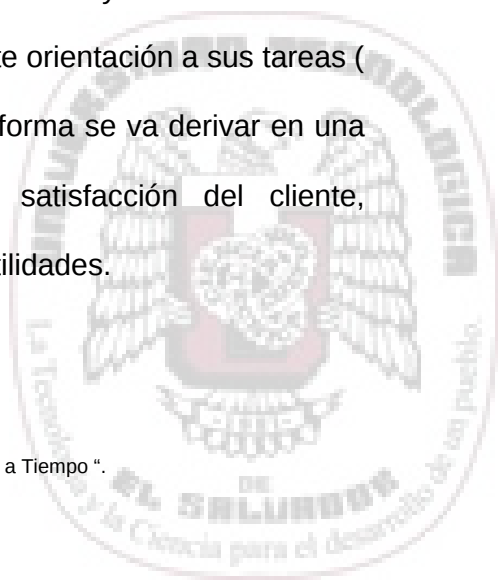
reducción de espacios, aumenta la productividad, reducción en el precio de materiales comprados y mejoramiento en el control de calidad⁴.

El principal objetivo de la filosofía Justo a Tiempo es la reducción de inventarios, tiempos y costos, así como mejorar la calidad de los productos y servicios. El inventario es considerado la raíz de muchos problemas en las operaciones, por lo que este debe ser eliminado o reducido al máximo.

La aplicación de un modelo Justo a Tiempo puede minimizar en un gran porcentaje los costos que la empresa tradicionalmente asigna a sus departamentos. La metodología justo a tiempo (Just in Time) es utilizada por aquellas empresas que aplican el modelo de calidad total como procedimiento para gestionar y reducir el tiempo en la elaboración y entrega de productos terminados. Aumentando la posibilidad de dar una mejor visión a los administradores financieros para la gestión y toma de decisiones.

La filosofía “Justo a Tiempo” se fundamenta principalmente en la reducción de desperdicios y por su puesto en la calidad de los productos o servicios, a través de un profundo compromiso (lealtad) de todos y cada uno de los integrantes de la organización, así como una fuerte orientación a sus tareas (involucramiento en el trabajo) que de una u otra forma se va derivar en una mayor productividad, menores costos mayor satisfacción del cliente, mayores ventas y muy probablemente mayores utilidades.

⁴ Entrevista con el personal de estas empresas que utiliza la técnica “Justo a Tiempo”.

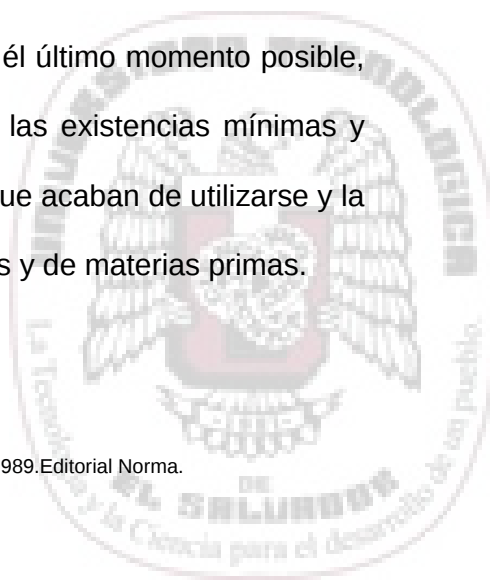


Entre algunas de las aplicaciones del “JAT” se puede mencionar, los inventarios reducidos, el mejoramiento en el control de calidad, fiabilidad del producto el aprovechamiento del personal entre otras. Sin embargo, la aplicación “JAT” requiere disciplina y previo a la disciplina se requiere un cambio de mentalidad, que se puede lograr a través de la implantación de una cultura orientada a la calidad, que imprima el sello del mejoramiento continuo, así como de flexibilidad a los diversos cambios que van desde el compromiso con los objetivos de la empresa hasta la inversión en equipo, maquinaria, capacitaciones.

El Justo a Tiempo es una filosofía industrial, que considera la reducción o eliminación de todo lo que implique desperdicio en las actividades de compra, fabricación, distribución y apoyo a la fabricación de actividades de oficina en un negocio.⁵

Justo a Tiempo implica producir sólo exactamente lo necesario para cumplir las metas requeridas por el cliente, es decir producir el mínimo número de unidades en las menores cantidades posibles en el último momento posible, eliminando la necesidad de almacenaje, ya que las existencias mínimas y suficiente llegan justo a tiempo para reponer las que acaban de utilizarse y la eliminación del inventario de productos terminados y de materias primas.

⁵ Hay, Edward J. "Justo a T tiempo". primera edición de bolsillo. Colombia . 1989. Editorial Norma.



Existen siete elementos, en la aplicación de la técnica Justo a Tiempo, seis de ellos son nivel interno de la empresa y el último es a nivel externo, el tercer, cuarto y quinto elemento está relacionados con la ingeniería de producción. Los elementos de esta técnica son: La filosofía JAT en sí misma, la calidad en la fuente, carga fabril uniforme, las operaciones coincidentes (celda máquina o tecnología de grupo), tiempos mínimos de aislamiento de maquinaria, sistema de control conocido como él hala o Kaban, y Compras JAT.⁶

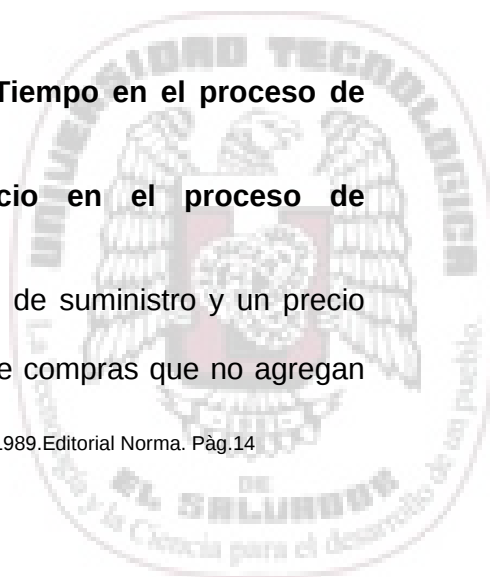
Nuestra investigación estará enfocada en el séptimo elemento del Justo a Tiempo que es a nivel externo, se refiere a las Compras JAT, que significa realizar una excelente compra que asegure la calidad de la materia prima, lo que eliminará la inspección en la llegada de las materias primas, ya que los agentes de compras desde el momento de la negociación con los proveedores están asegurando la calidad del producto, al momento de llegada. Al aplicar este elemento de la técnica Justo a Tiempo en el proceso de compras se minimizará el tiempo de que la materia prima entre a producción.

a. Etapas de la Técnica Justo a Tiempo en el proceso de compras.

1) Eliminación del desperdicio en el proceso de compras

Una vez que la empresa cuente con una fuente de suministro y un precio acordado, suceden varias cosas en el proceso de compras que no agregan

⁶ Hay, Edward J. "Justo a T tiempo". Primera edición de bolsillo. Colombia .1989. Editorial Norma. Pág.14

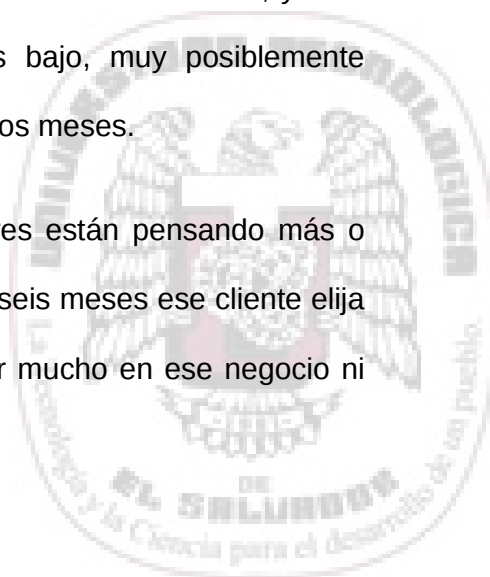


valor al producto. Una orden de compra no agrega valor al producto. Una enmienda a la orden de compra no agrega valor. Las remisiones y los informes de recibo y las facturas no agregan valor. La inspección no agrega valor, como tampoco su colocación en un depósito. Los recuentos no agregan valor. Ninguna de estas cosas agregan valor y, sin embargo, forman parte de los mecanismos de control entre comprador y vendedor. El objeto de las compras Justo a Tiempo es eliminar estos desperdicios.

2) Cambios en las relaciones entre comprador y proveedor

Las relaciones tradicionales entre compradores y vendedores han sido antagónicas. La empresa pide tres cotizaciones y, excepto si se puede justificar muy bien otra forma de proceder, tiene que elegir la más baja. Quiere asegurarse de que los proveedores se cuiden, porque dentro de seis meses la empresa va a salir nuevamente en busca de cotizaciones, y si el proveedor actual no hace el ofrecimiento más bajo, muy posiblemente perderá el negocio durante los seis meses próximos meses.

La relación, empero, es bilateral. Los proveedores están pensando más o menos lo mismo: es posible que en los próximos seis meses ese cliente elija otro proveedor. No vale la pena entonces invertir mucho en ese negocio ni



correr riesgos. Los proveedores quieren asegurar una buena utilidad ahora porque dentro de seis meses tal vez no haya nada.

En la compras Justo a Tiempo se busca que las relaciones avance más. La nueva relación debe ser duradera y mutuamente benéfica con proveedores mejores pero en menor número. Estas relaciones llevan consigo cuatro elementos:

1. Largo Plazo
2. Mutuo Beneficio
3. Menos proveedores
4. Mejores proveedores

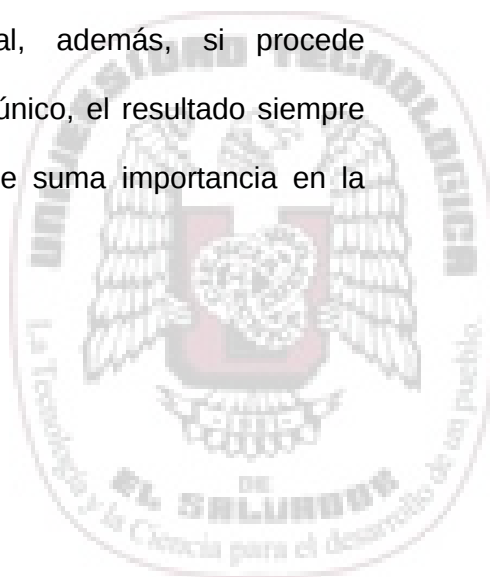
3) Selección de un Proveedor Único

El concepto de proveedor único es tan inquietamente para los tradicionalista de las compras como lo son las operaciones más lentas y los lotes más pequeños para los tradicionalistas de la producción.⁷

Si la empresa reduce el número de proveedores, está obteniendo el mejor precio gracias a la competencia tradicional, además, si procede correctamente en la selección de su proveedor único, el resultado siempre debe ser el mejor precio. Hay cinco criterios de suma importancia en la selección de proveedores:

- Calidad

⁷ Idem. Pie de Pág. 8, Pág. 141



- Voluntad para trabajar en concierto
- Idoneidad Técnica
- Localización geográfica
- Precio

4) En el momento oportuno

Las compras Justo a Tiempo deberán involucrarse dentro del proceso de implantación del Justo a Tiempo en un momento específico.

Lo primero es la calidad, el avance desde la calidad en la inspección de llegada hasta calidad en la planta de producción del proveedor, debe empezar de inmediato, lo mismo que la reducción en el número de proveedores. La característica clave que una empresa debe lograr antes de proceder a las entregas JAT es una demanda pareja, previsible y segura.

b. Beneficios del JAT

Beneficios derivados de la experiencia de diversas industrias, que han aplicado la técnica Justo a Tiempo:

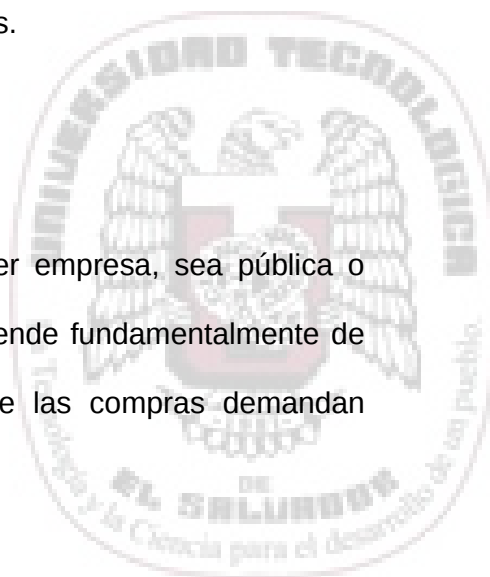
- Reduce el tiempo de producción, ya que no se demorará en pasar por inspección al momento de llegada la materia prima.



- Aumenta la productividad, debido a que los materiales se obtienen en el momento oportuno, para la producción, así los productos terminados son entregados a los clientes en el momento requerido.
- Reduce el costo de calidad, desde el momento que se adquieren productos de calidad hay menos desperdicios de materiales y productos defectuosos.
- Reduce los precios de material comprado, ya que teniendo un sólo proveedor nos ofrece un precio competitivo, ahorrando tiempo y dinero en cotizar con otros proveedores.
- Reduce inventarios (materiales comprados, obra en proceso, producto terminado), se compra lo necesario y en el momento oportuno.
- La disminución de problemas de calidad, cuello de botella, problemas de coordinación, proveedores no confiables, comprándole a un sólo proveedor nos brinda productos de calidad.
- La facilidad en la toma de decisiones en el momento justo, no existe inventarios altos que afecten una decisión.
- La producción se reduce a lo necesario para satisfacer la demanda, cuando se produce lo requerido por los clientes.

3. Proceso de Compras

El logro de la mayor competitividad de cualquier empresa, sea pública o privada (Industrial, comercial o de servicio), depende fundamentalmente de las correctas adquisiciones que realice, ya que las compras demandan



habilidad, capacidad, inteligencia, empeño e ingenio de parte de los ejecutivos de las empresas, para lograr negociaciones óptimas y condiciones favorables para la misma, ya que las compras son trascendentales para su permanencia en el mercado.

A medida que las compañías se fueron expandiendo fue necesario requerir de una persona que se dedicara específicamente a ejercer las funciones de comprar los materiales para la producción, a finales de la década de 1950 la tendencia era aun más clara, una encuesta llevada a cabo en 350 compañías reveló que el jefe de compras reportaba a un ejecutivo de alto nivel aproximadamente el 95% de las veces, ante el presidente el 38% y el vicepresidente ejecutivo el 36% ante el controlador, el director de fabrica, el gerente de producción o el independiente de fabrica el 5%.⁸

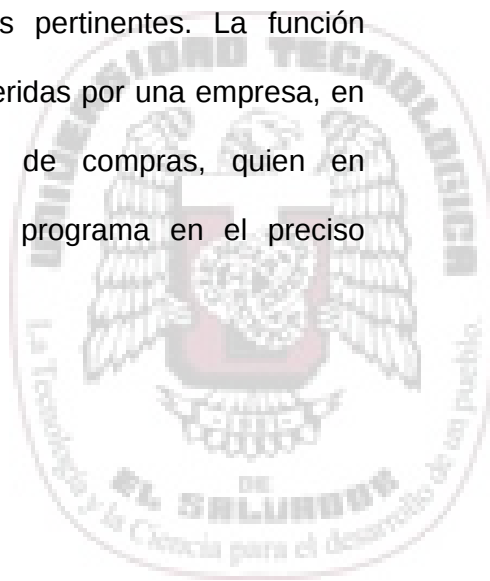
Durante la primera mitad del siglo XX, la mayor parte de negocios comprendió, por experiencia que era mejor crear un grupo separado de personas; Conocido como el departamento de compras para que realizará esta actividad de adquisición. En años recientes las compras han tenido un recuento gradual de que una labor de compras eficaz requiere individuos con intereses y conocimientos especializados y con capacidad para hacer frente a las condiciones cambiantes que experimentan los negocios modernos.

⁸ Pooler j. Víctor H., El Gerente de Compras y sus funciones, séptima edición, México, 1993, Editorial Limusa, Págs. 15 y 16



La función de la Administración de Compras merecerá día a día una atención más cuidadosa por parte de la Dirección General y requerirá ejecutivos más competentes, en otras palabras la labor de compras está en auge en el ámbito comercial e industrial, porque está siendo considerada como una función que reporta utilidades dentro de la empresa; dependiendo de la técnica que se utilice en el proceso de compras y debido a que el departamento de compras busca las maneras de negociar precios, calidad, condiciones de pago y condiciones de entrega, ayudando a obtener un mejor producto a un menor precio, lo que permitirá ser mas competitivos en el mercado.

Los principios y las técnicas de una buena función compradora son determinantes. Los compradores modernos buscan los medios para realizar estos actos de un modo cada vez más perfectos y con un mayor nivel de eficiencia y actuación a sus acciones de compras. Más que nunca es necesario poseer una clara comprensión de la función compradora para que puedan utilizarse inteligente y eficazmente a fin de llegar a agilizar el proceso de compras y adoptar las decisiones pertinentes. La función responsable de efectuar todas las compras requeridas por una empresa, en el momento oportuno, es del departamento de compras, quien en coordinación con producción y los inventarios programa en el preciso momento realizar una efectiva compra.



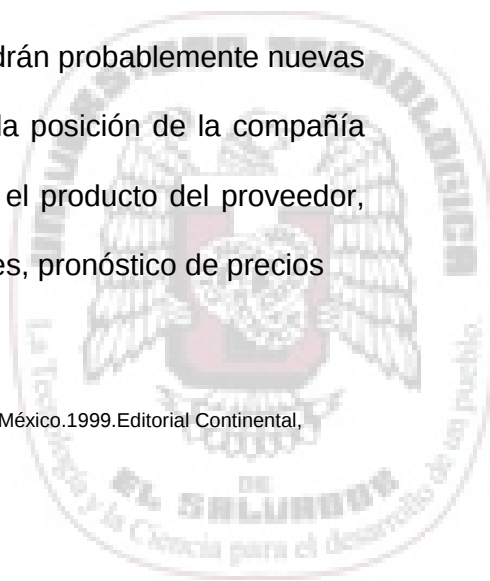
Michel Calimeri, define las compras así: “ la operación que se propone suministrar, en las mejores condiciones posibles, a los distintos sectores de una empresa, los materiales (materia prima, productos semiacabados, accesorios, bienes de consumo, máquinas, servicios, etc.) que son necesarios para alcanzar los objetivos que la administración de la misma ha definido”.⁹

Una buena administración de compras, se refleja en la obtención de la mejor calidad de los productos, el mejor precio y las mejores condiciones de entrega y pago siendo de gran importancia para todo el giro de una empresa ya que de las compras depende la productividad de una empresa.

Manejar y controlar el flujo de dinero de la mejor manera posible, en virtud de que las compras representan una inversión, así como también servir eficazmente a la consecución de materias primas y artículos indispensables para la fabricación, comercialización de productos o servicios, a fin de mantener a la empresa competitivamente en operación, es decir, interpretar de manera efectiva las metas de la empresa.

En el futuro, a la función de compras se le impondrán probablemente nuevas y pesadas responsabilidades a fin de mantener la posición de la compañía en el mercado. Por ejemplo mayor confianza en el producto del proveedor, mejor servicio del suministrador, análisis de valores, pronóstico de precios

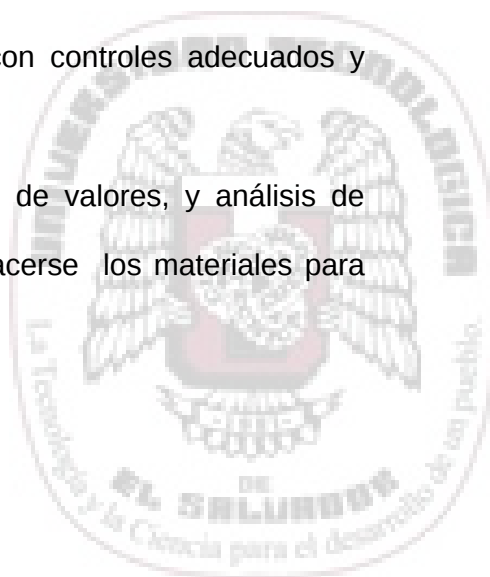
⁹ Cruz Mecinas, Leonel. "Compras principios Generales". Segunda Edición . México. 1999. Editorial Continental, S.A. de C.V. Pág.3



Largo plazo, adaptación a procedimientos automatizados, relaciones comerciales más eficaces, introducción de nuevos materiales y coordinación de los requisitos de los materiales. También debe mantener los costos de los materiales tan bajos como sea posible sin menoscabo de la calidad.

Algunos de los principales objetivos de compras serán los siguientes:

- Pagar precios razonablemente bajos por los mejores productos obtenibles, negociando y ejecutando todos los compromisos de la compañía.
- Mantener los inventarios lo más bajo posible, sin perjuicio de la producción.
- Encontrar fuentes de suministro satisfactorias y mantener buenas relaciones con las mismas.
- Asegurar la buena actuación del proveedor, entre otras cosas en lo que se refiere a la rápida entrega de los materiales y una calidad aceptable.
- Localizar nuevos materiales y productos a medida que vayan requiriéndose
- Introducir buenos procedimientos, junto con controles adecuados y una buena política de compra.
- Implantar programas como el de análisis de valores, y análisis de costos, y decidir si deben comprarse o hacerse los materiales para reducir el costo de las compras.



- Conseguir empleados de alto calibre y permitir que cada uno desarrolle al máximo su capacidad.
- Mantener un departamento lo más económico posible sin desmejorar la actuación.
- Mantener informada a la alta gerencia de los nuevos materiales que van saliendo, que puedan afectar la utilidad o el buen funcionamiento de la compañía.

La mayoría de gerentes de compras no exige bastante de sus compradores, de la misma manera que muchos administradores superiores son incapaces de fijar las metas adecuadas para compras. Por ejemplo, el departamento de compras que siempre tiene el material a tiempo.

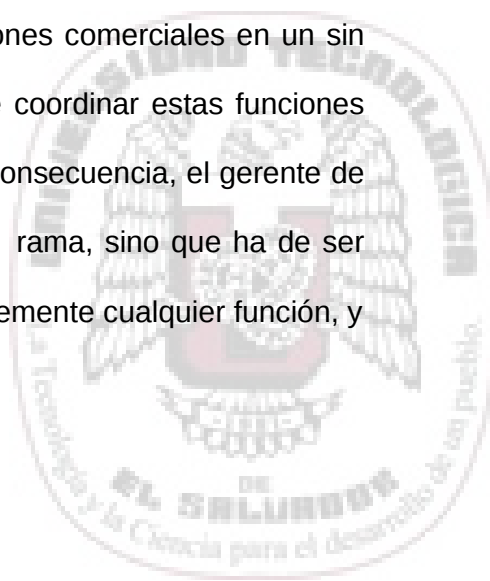
También en este caso, volvemos a hacer hincapié en el valor de la comunicación y en la necesidad de crear líneas claras de autoridad. La alta administración debe fijar metas amplias para el gerente de compras. En la compañía donde no se sigue esta práctica, el gerente debe fijar sus propias normas de buena actuación y hacer todo lo que esté en sus manos para cumplirlas. Algunas de las metas recomendables podrían ser las siguientes:

- Mantener una aportación eficaz a las utilidades mediante análisis de valía y reducción de costos.



- Obtener el mejor valor en los materiales comprados al precio más bajo posible, sin menoscabo de los requisitos de calidad.
- Mantener los inventarios al mínimo con una buena relación de rotación.
- Crear un clima de buena voluntad para su compañía mediante unas relaciones comerciales cordiales.
- Mantener una buena selección de proveedores, que actúen de la mejor manera posible.
- Buscar personal de compras calificado y ayudarlo a perfeccionarse.
- Mantener bajos los costos de funcionamiento, y tener, no obstante, personal adecuado para trabajar debidamente.

El gerente de compras es vital para su compañía, lo mismo como “intermediario” entre la misma y un vasto ejército de proveedores externos, que como el hombre clave en el grupo administrativo de su compañía. Por consiguiente, cuando se mira en perspectiva desde un punto de vista general de la compañía, la función de compras aparece como un excelente terreno para generar alta administración. El aumento de la especialización sigue provocando el fraccionamiento de la funciones comerciales en un sin número de subespecialidades; Alguien tiene que coordinar estas funciones con miras a la eficacia total de la compañía. En consecuencia, el gerente de compras no sólo debe ser un especialista en su rama, sino que ha de ser también una persona capaz de asumir competentemente cualquier función, y



debe conformarse a la organización de la compañía y ajustar su trabajo al de los otros ejecutivos con los que está asociado.

El profesor Renato Tagiuri de la Escuela de Graduados de Comercio, de Harvard, compara la función del gerente de compras con la del gerente de producción. Éste trabaja en el centro de una esfera en su compañía; aquél está en la periferia de esa esfera y, al mismo tiempo en la periferia de una esfera de proveedores externos.¹⁰

a. Evaluación de precios y negociación.

Una de las cualidades que diferencian al hombre de compras profesional del simple empleado es la habilidad de analizar los precios, tomar decisiones económicas inteligentes basadas en hechos y de negociar buenos arreglos con los proveedores.

La negociación en las compras pueden definirse como el arte de llegar a un compromiso y acuerdo agradable, para ambas partes respecto a la compra de bienes o de suministros y servicios por medio del “toma y daca” del regateo. Todo comprador puede negociar, aunque algunos son más capaces que otros. Esa habilidad, como cualquier otra, puede mejorarse con la práctica y la dedicación.

¹⁰ Pooler j. Víctor H., El Gerente de Compras y sus funciones, séptima edición, México, 1993, Editorial Limusa, Pág. 35



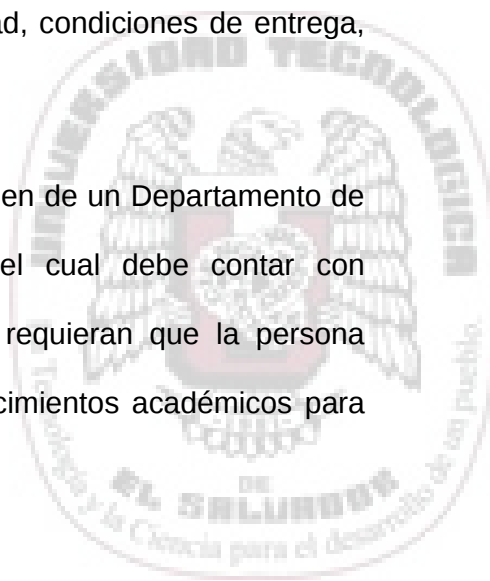
La investigación de compras puede definirse como el estudio y el análisis sistemáticos de cualquier artículo comprado o el procedimiento con el objeto de mejorar la eficiencia de las compras o de reducir los costos y, en consecuencia, aumentar las utilidades de la compañía.

Las compras pueden clasificarse en nacionales e internacionales dependiendo donde se requiera comprar:

Las prácticas en el mundo de las compras deberán sujetarse a las necesidades particulares de la empresa, sea ésta comercial, industrial o de servicios, para realizar las adecuadas compras de una empresa deben hacerse basándose en un examen minucioso de las características de las mercaderías y los servicios ofrecidos por los proveedores, así mismo, el acuerdo de lo que se haya de comprar y cuál sea el momento de hacerlo lo toma el comprador con pleno conocimiento de los precios y las tendencias del mercado.

Las compras deben efectuarse con el proveedor que ofrezca las condiciones más ventajosas para una misma calidad, cantidad, condiciones de entrega, condiciones de pago y servicio de postventa.

Las compras de una empresa moderna presuponen de un Departamento de compras responsables de las adquisiciones, el cual debe contar con personal idóneo al cargo ya que las compras requieren que la persona encargada posea habilidades, destrezas y conocimientos académicos para



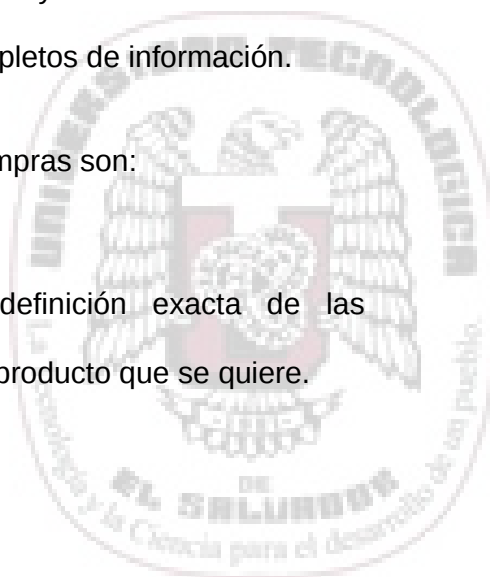
poder realizar una efectiva compras. Para la agilización del proceso de compras se requiere de una técnica clara y específica que sea comprendida por los usuarios, que sea de fácil aplicación y que ayude a un porcentaje alto a minimizar los costos y superar las utilidades teniendo como una alternativa el uso de la técnica Justo a Tiempo, ya que esta puede implementarse en el sector Industrial y Comercial.

b. Procedimientos generales de las compras

El área de compras / administración de abastecimiento de materiales requiere una amplia variedad de procedimientos de operación estándar para realizar las actividades diarias normales. El elevado número de artículos, la gran cantidad de dinero involucrado, la necesidad de una auditoria, las consecuencias severas de un desempeño insatisfactorio y la contribución potencial a las operaciones efectivas de la operación inherentes a su funcionamiento son las cinco razones importantes para desarrollar un sistema consistente. El proceso de compras está ligado estrechamente a casi todas las otras incluidas en una organización y también con el medio externo, creando una necesidad de sistemas completos de información.

Etapas indispensables en el procedimiento de compras son:

- Reconocimiento de una necesidad.
- Descripción de la necesidad, con una definición exacta de las características y cantidades del artículo o del producto que se quiere.



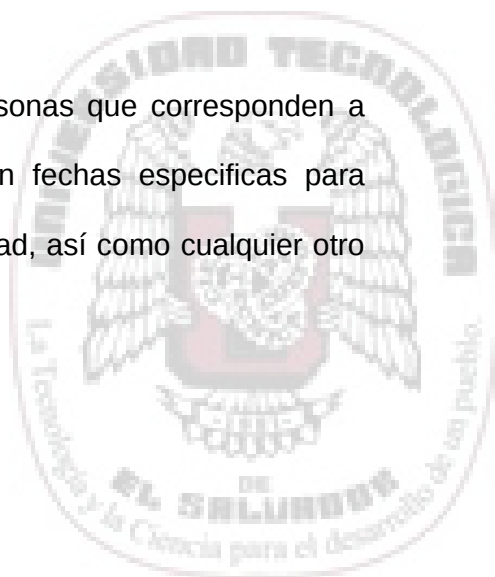
- Determinación y análisis de las posibles fuentes de abastecimiento.
- Determinación del precio y de los términos.
- Preparación y asignación de la orden de compra.
- Seguimiento y, o expedición de la orden.
- Recepción e inspección de los artículos.
- Liquidación de la factura y pago al proveedor.
- Mantenimiento de registros.

C. MARCO CONCEPTUAL

CALIDAD: Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa, que permiten apreciarla como igual, mejor o peor de las restantes de su especie.

CALIDAD TOTAL: Es un sistema que se extiende a lo largo y ancho de la empresa abarca todos los niveles de la misma e incluye planeación, control y mejoramiento para satisfacer las necesidades del cliente. También es una filosofía de arriba hacia abajo a largo plazo una solución permanente.

CÍRCULOS DE CALIDAD: Son grupos de personas que corresponden a una misma área de trabajo, que se reúnen en fechas específicas para identificar, analizar y resolver problemas de calidad, así como cualquier otro tipo de problemas relacionados con su área.



CONDICIONES DE ENTREGA: involucra varios elementos que se deben considerar al negociar las compras para una empresa.

CONDICIONES DE PAGA: estos pueden realizarse contado riguroso, contado comercial, y con anticipo.

COMPETITIVIDAD : Es como una medida del éxito de una organización para sobrevivir con futuro en un entorno dinámico. El resultado final alcanzar será tanto mejor dependiendo del adecuado posicionamiento que pueda obtener la empresa en el mercado con respecto a los competidores.

COMPRAS: son operaciones que se realizan para satisfacer una determinada necesidad. Así como también es la operación que se propone suministrar, en las mejores condiciones posibles, a los distintos sectores de una empresa, los materiales (materia prima, productos semiacabados, accesorios, bienes de consumo, maquinas, servicios, etc.) que son necesarios para alcanzar los objetivos que la administración de la misma ha definido.

COMPRAS INTERNACIONALES: son aquellas que se efectúan entre dos o más países, y se rigen por las leyes de los que las realizan o bien de los convenios, acuerdos o tratados.



COMPRAS NACIONALES: son aquellas que se efectúan dentro de las fronteras de un país, con apego a las leyes del mismo, que a su vez pueden ser locales o foráneas.

ESTRATEGIA: curso de acción al cual se comprometen todos los recursos de la empresa para alcanzar sus objetivos. La estrategia debe manifestarse en términos de significado operacional.

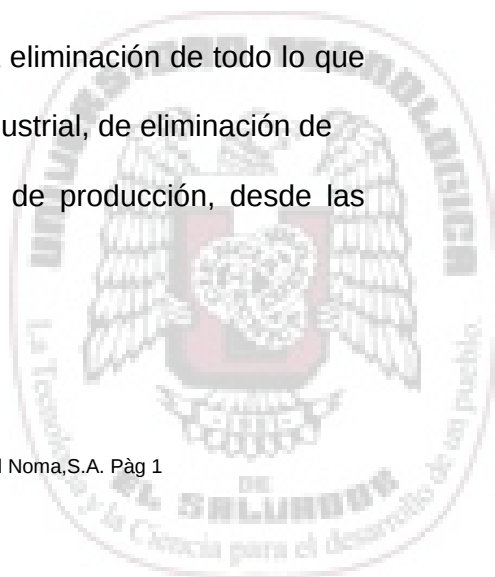
Según el autor Gary Dessler define la estrategia como un conjunto de políticas y metas básicas principales para el logro de los objetivos a largo plazo de la empresa y la adopción de líneas de conducta y asignación de los recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos y metas.

GARANTÍA: fianza, prenda, cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad; compromiso temporal del fabricante o vendedor.

INVENTARIO: lista de materiales, mercancías o artículos disponibles en el almacén.

JUSTO A TIEMPO: es una filosofía basada en la eliminación de todo lo que implique desperdicio. También es una filosofía industrial, de eliminación de todo lo que implique desperdicio en el proceso de producción, desde las compras hasta la distribución.¹¹

¹¹ Hay Edward J. "justo a Tiempo".Primera edición de bolsillo.1989.Editorial Noma,S.A. Pàg 1



MATERIA PRIMA O MATERIALES: pueden ser de procedencia agrícola, minera o de otras industrias, por medio de las cuales tendrán su primer grado de transformación.

MERCANCÍAS: productos terminados que se destinan a la venta de quienes lo necesitan.

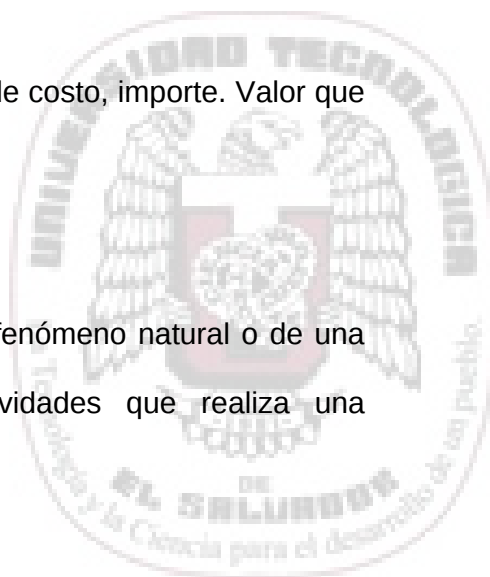
ORDEN DE COMPRA: documento que maneja el departamento de compras y que puede variar en su forma y extensión. Al momento de ser firmado por el vendedor y comprador, se convierte en un contrato de compraventa.

PLANIFICACIÓN: actividad organizacional que requiere establecer un curso preestablecido de acciones empezando con la determinación de metas.

PEDIDO: documento manejado comúnmente por las empresas se considera un tanto informal en virtud de que no hay sanciones de trascendencia, sobre todo para el proveedor en caso de incumplimiento.

PRECIO: valor en que se estima algo, sinónimo de costo, importe. Valor que se le da a un bien o servicio.

PROCESO: conjunto de fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial. Define y norma las actividades que realiza una



organización, así como la armonización de los diferentes elementos que intervienen en el mismo.

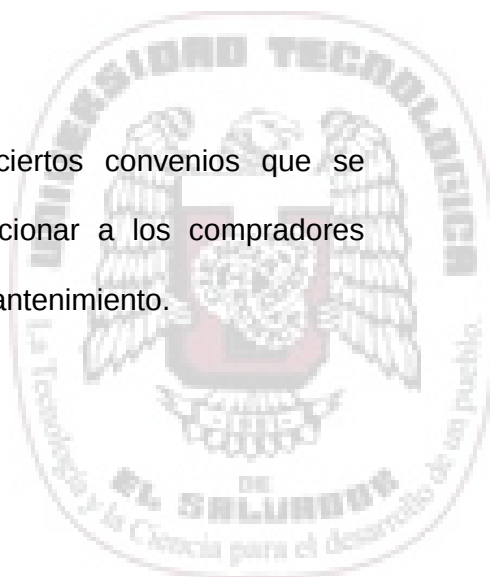
PROVEEDOR: persona encargada de abastecer o proporcionare alguna cosa (llámese materiales, materias primas, etc.) a otra, sea ésta física o moral. Alguien que proporciona lo que está faltando en una empresa.

REGISTRO DE COMPRAS: tarjetas o expediente donde se anotan todos los pedidos hechos a los diferentes proveedores, cantidad comprada, descuentos obtenidos, condiciones de pagos.

REQUISICIÓN: documento interno que maneja una empresa para indicar las necesidades que tiene de materia prima o cualquier otro material.

SERVICIO : Es el conjunto de prestaciones que el cliente, espera además el producto o del servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y la reputación del mismo. Es algo que va más allá de la amabilidad y de la gentileza.

SERVICIOS DE POSTVENTA: se refiere a ciertos convenios que se celebran con los proveedores a fin de proporcionar a los compradores garantías, refacciones suficientes y servicio de mantenimiento.



SISTEMAS DE INVENTARIOS JUSTO A TIEMPO: sistemas que programan los materiales de modo que lleguen exactamente en el momento en que se necesitan en el proceso de producción.¹²

STOCK: Adición de Bienes en una cantidad determinada que un comerciante tiene la posibilidad de colocar en almacén durante un período determinado.

¹² Kootz. Harol, Administración, 11ª. Edición, México 1998, editorial McGRAW-HILL, Pag. 632



CAPITULO II

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL PROCESO DE COMPRAS EN LA EMPRESA CARITA DE ÁNGEL S.A. de C.V.

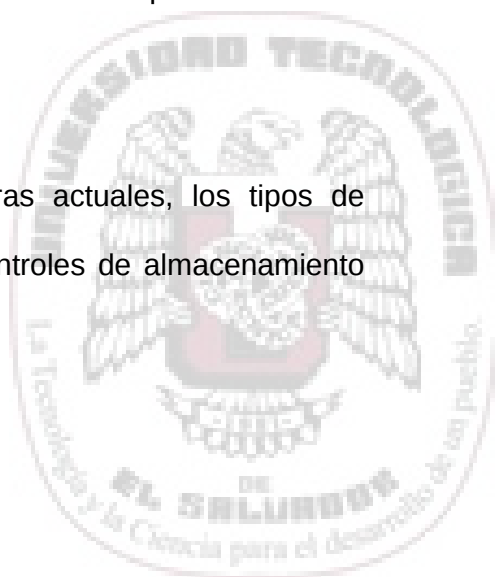
A. Objetivos de la Investigación.

1. Objetivo General

Realizar una investigación de campo que permita conocer la Situación actual del proceso de compras de la empresa Carita de Ángel.

2. Objetivos Específicos

- a. Recolectar información acerca de los proveedores estratégicos, y de los actuales procesos de compras que utiliza la empresa Carita de Ángel.
- b. Determinar si los proveedores estratégicos están dispuestos a realizar una alianza estratégica con la empresa Carita de Ángel.
- c. Conocer los procesos de compras actuales, los tipos de inventarios que manejan y los controles de almacenamiento de la empresa Carita de Ángel.



B. Tipo de Investigación

La investigación fue de tipo descriptivo, porque el propósito primordial es describir cada uno de los aspectos principales, características o rasgos de la temática, de la cual se estudió cada variable para medir el nivel de incidencia que tendrá el uso de la técnica Justo a Tiempo en la agilización del proceso de compras.

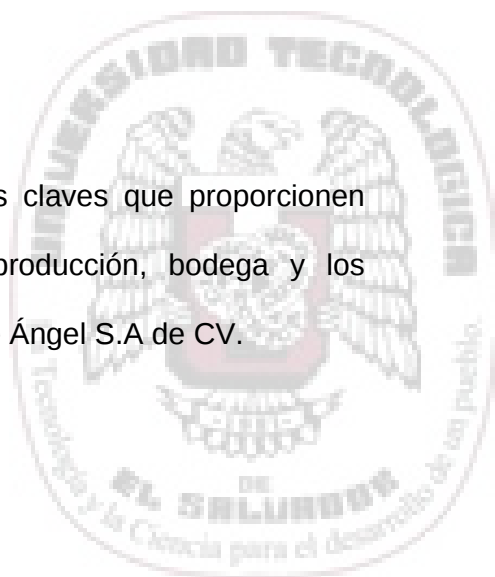
Se seleccionaron las principales características de las unidades de análisis y se medirán cada una de ellas en forma independiente.

C. Población y Muestra

La población total para la investigación la constituyen el personal del departamento de compras y operativo de la empresa Carita de Ángel, así como los proveedores estratégicos considerados en esa empresa, por lo que la investigación está dirigida a todo el universo realizando un censo.

1. Unidades Análisis

Para la investigación se utilizó como elementos claves que proporcionen información los departamentos de compras, producción, bodega y los proveedores estratégicos de la empresa Carita de Ángel S.A de CV.



2. Sujetos de Análisis

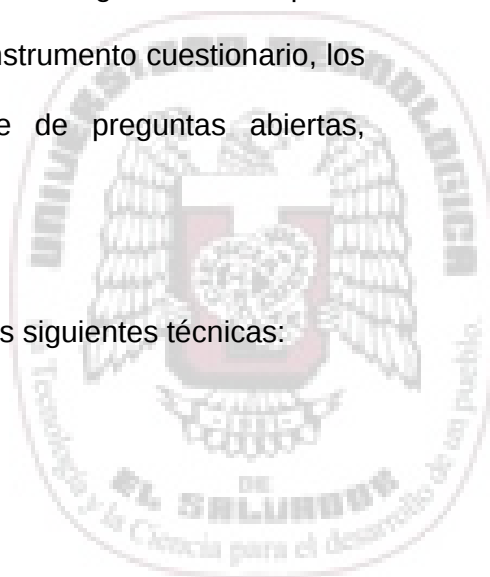
Para la investigación se utilizó como sujetos de análisis el personal involucrado en el proceso de compras (Gerentes, auxiliares y operativo) y los proveedores estratégicos que la empresa Carita de Ángel considera, dedicada a la fabricación y comercialización de productos cosméticos para bebé. En total los sujetos de análisis fueron 30 personas según detalle:

Departamento de compras	Personal operativo	Proveedores estratégicos	Total
2	6	22	30

D. Técnicas e Instrumentos

El estudio se llevó a cabo a través de una investigación bibliográfica y de campo. La base teórica que se usará son libros, tesis, Internet, revistas, periódicos. La recolección de la información en la investigación de campo se hizo utilizando la técnica de la encuesta, con el instrumento cuestionario, los cuales estuvieron conformados por una serie de preguntas abiertas, cerradas, semiabiertas y de opción múltiple.

En el desarrollo de la investigación se utilizaron las siguientes técnicas:



1. Investigación Bibliográfica

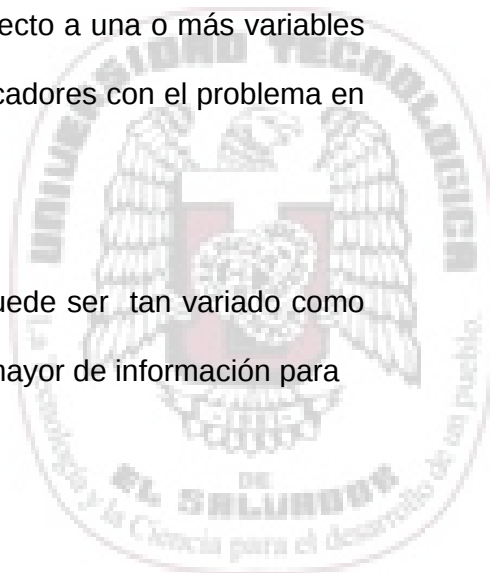
Esta consistió en la revisión de la literatura y otros documentos existentes afines al tema en estudio, de acuerdo con la siguiente clasificación

- Fuentes Primarias: Libros, Tesis
- Fuentes Secundarias: Revistas, folletos, artículos de las diferentes instituciones privadas que realizan investigaciones concernientes al tema en estudio.
- Investigación en Internet: Con el uso de esta herramienta, fue posible recopilar una mayor cantidad de información relacionada de una u otra manera, que nos proporciones una mejor visión para el enriquecer nuestro estudio.

2. Cuestionario

El cuestionario es un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir que tienen relación por medio de los indicadores con el problema en estudio.

El contenido de las preguntas del cuestionario puede ser tan variado como los aspectos que mida, con el objeto de obtener mayor de información para



el análisis de la investigación. (Ver anexo No. 1, cuestionario dirigido a los proveedores estratégicos, y anexo No. 2 dirigido al personal interno de la empresa Carita de Ángel el cual se encuentra conformado por tres secciones.)

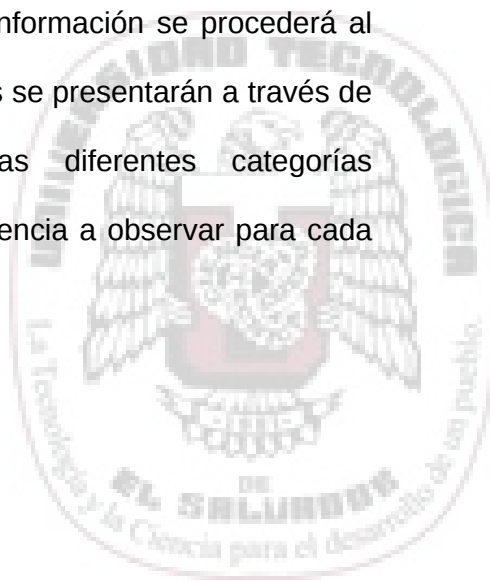
E. Recolección y Procesamiento de Datos.

1. Recolección de la información

La técnica para la recolección de la información para establecer el diagnóstico de la problemática en estudio será la encuesta y el instrumento dos cuestionarios dirigidos a los proveedores estratégicos y al personal involucrado en el proceso de compras de la empresa Carita de Ángel.

2. Procesamiento de Datos.

Después de finalizar la fase de recolección de información se procederá al ordenamiento y tabulación de los datos los cuales se presentarán a través de cuadros de resultados que contendrán las diferentes categorías correspondientes a cada ítem, así como la frecuencia a observar para cada una.



F. Análisis e Interpretación de los Datos.

Las preguntas se presentarán en forma secuencial según su orden, al igual que los objetivos planteados para cada una de ellas, la tabulación según los datos obtenidos y la presentación gráfica en diagrama de pastel y la respectiva interpretación de cada pregunta.



1. Resultado obtenido de la investigación de campo proveniente de los proveedores estratégicos.

CUESTIONARIO # 1

Pregunta No. 1

Nombre de la Empresa

Objetivo: Conocer el nombre de los diferentes proveedores que estarían dispuestos a realizar una alianza estratégica con la empresa Carita de Ángel.

No.	Nombre de la empresa
1	Meyprod
2	Henkel de el Salvador
3	Salvaplastic
4	Kontein
5	Matriceria Roxy
6	Soluciones Gráficas
7	Artes Gráficas
8	Ainsa. S.A
9	Droguería Hermel
10	Cartonera Centroamericana
11	Artisa
12	Gibson
13	Centro Químico
14	Cotrani
15	Destilería Salvadoreña
16	General Safety
17	Dallas química
18	Yem-sol
19	Diproqui
20	Plastitec
21	Multiempaque
22	Gráficos e impresos



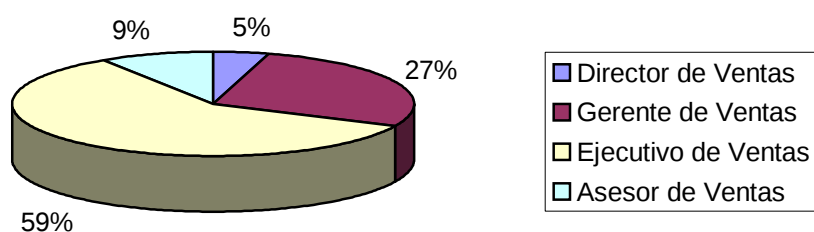
Pregunta No. 2

Cargo que desempeña

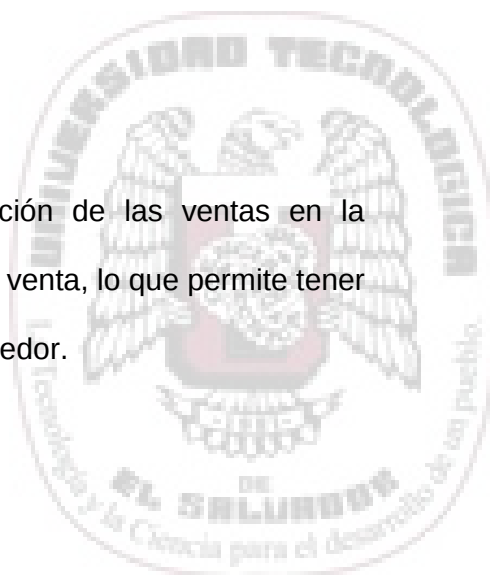
Objetivo: Conocer en que nivel se encuentra la responsabilidad de las ventas de los diferentes proveedores.

Cargos	No. De Respuestas	Porcentaje %
Director de Ventas	1	5
Gerente de Ventas	6	27
Ejecutivo de Ventas	13	59
Asesor de Ventas	2	9
Total	22	100

Respuestas



Análisis : La responsabilidad de la administración de las ventas en la mayoría de veces está a cargo de un ejecutivo de venta, lo que permite tener una mayor accesibilidad entre el cliente y el proveedor.

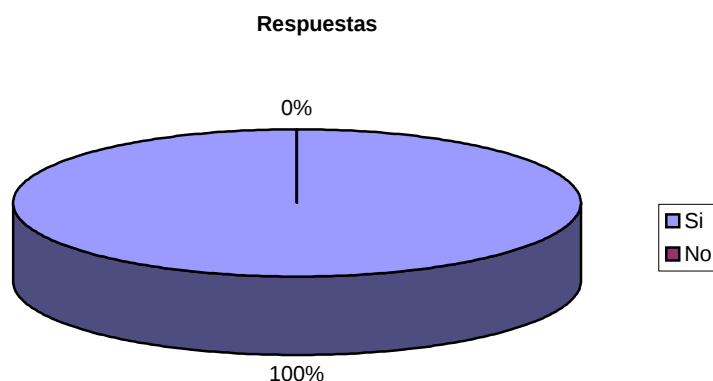


Pregunta No. 3

¿Su empresa posee una técnica específica para el control de calidad en los materiales que suministra a la empresa Carita de Ángel?

Objetivo: Conocer si la empresa del proveedor tiene mecanismos de control de calidad para los materiales que suministra.

Alternativa	No. De respuestas	Porcentaje %
Si	22	100
No	0	0
Total	22	100



Análisis: Como se puede percibir los diferentes proveedores centran sus esfuerzos en mantener un adecuado control en los materiales que proporcionan, con el fin de brindar los mejores productos para que sus clientes los prefieran.



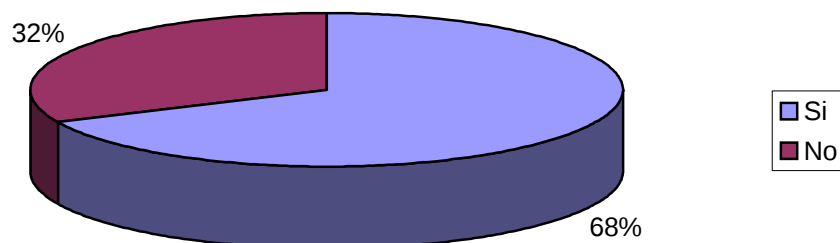
Pregunta No. 4

¿Su empresa posee actualmente alianzas estratégicas para el suministro de materiales a sus clientes?

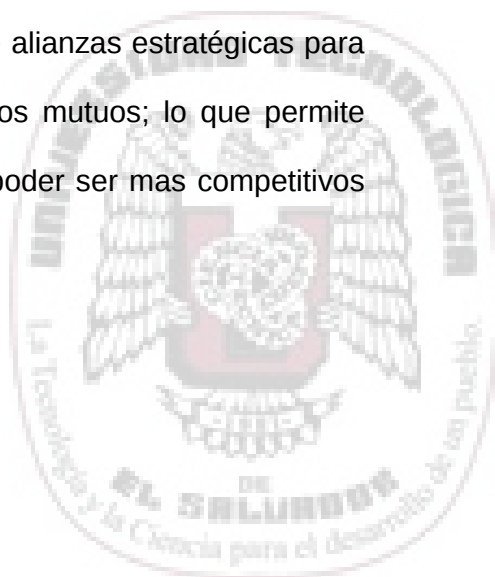
Objetivo: Medir el grado de aceptación que tiene los proveedores, respecto de las alianzas estratégicas con sus clientes.

Alternativa	No. De respuestas	Porcentaje %
Si	15	68
No	7	32
Total	22	100

Respuestas



Análisis: la mayoría de los proveedores ya posee alianzas estratégicas para el suministro de materiales, obteniendo beneficios mutuos; lo que permite observar que éstos están a la vanguardia para poder ser mas competitivos en el mercado.



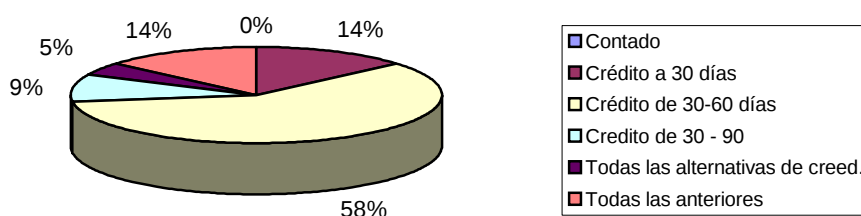
Pregunta No. 5

¿Qué políticas posee su empresa en cuanto a las condiciones de pagos de sus clientes?

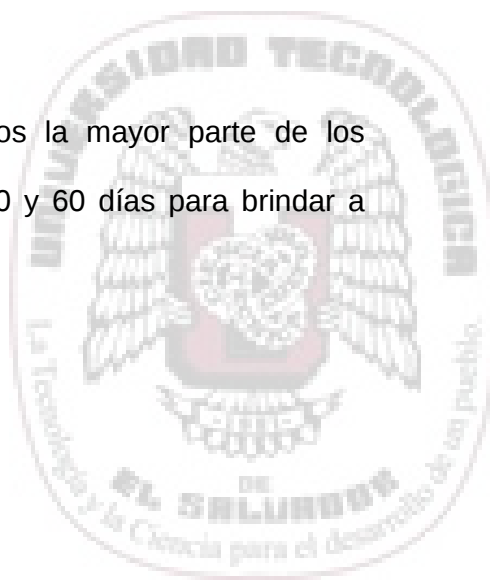
Objetivo: Conocer los movimientos crediticios que el proveedor está dispuesto a brindar.

Alternativas	No de respuesta	Porcentaje %
Contado		
Crédito a 30 días	3	14
Crédito de 30-60 días	13	59
Crédito de 30-90 días	2	9
Todas las alter.de creed.	1	4
Todas las anteriores	3	14
Total	22	100

Respuesta



Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos la mayor parte de los proveedores poseen políticas crediticias entre 30 y 60 días para brindar a sus clientes facilidades de pago sin recargos.



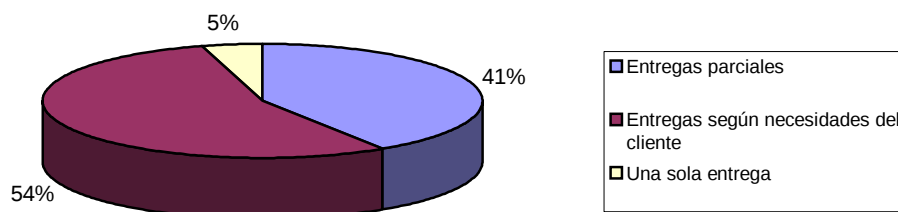
Pregunta No. 6

¿Qué política posee la empresa en cuanto a las condiciones de entrega de los materiales que suministra a sus clientes?

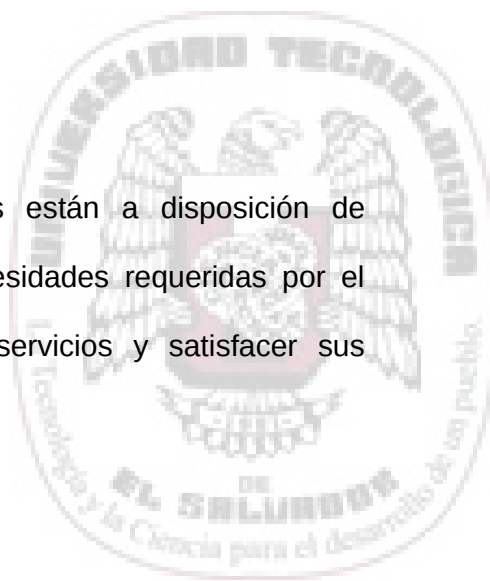
Objetivo: Determinar si el proveedor está dispuesto a proporcionar el material en el momento oportuno.

Alternativa	No. respuestas	De	Porcentaje %
Entregas parciales	9		41
Entregas según necesidades del cliente	12		55
Una sola entrega	1		4
Total	22		100

Respuestas



Análisis: La mayor parte de los proveedores están a disposición de suministrarle el material de acuerdo a las necesidades requeridas por el cliente, lo que conlleva a brindar un mejor servicios y satisfacer sus necesidades.



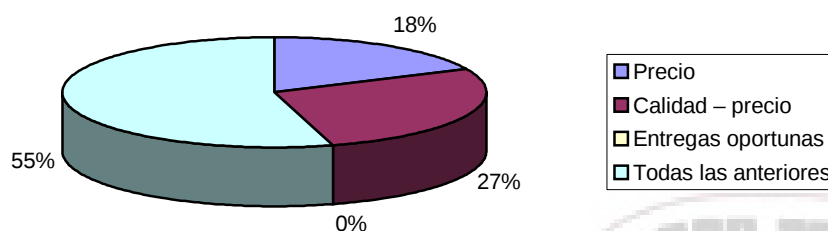
Pregunta No. 7

¿Qué beneficios ofrece su empresa al realizar un contrato a largo plazo con un cliente?

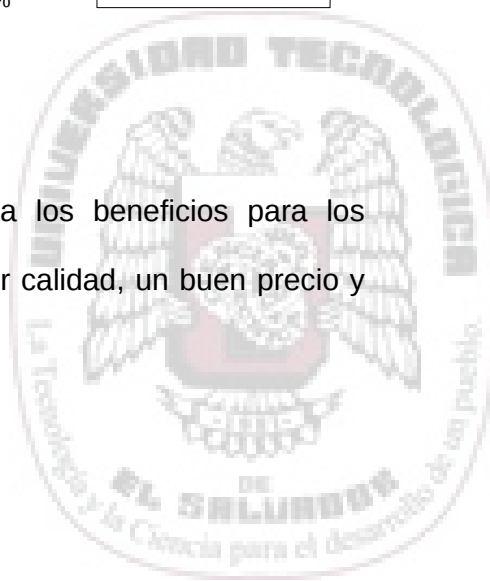
Objetivo: Conocer lo beneficios que ofrece el proveedor al establecer un contrato con un cliente.

Alternativa	No. De respuestas	Porcentaje %
Precio	4	18
Calidad – precio	6	27
Entregas oportunas	0	0
Todas las anteriores	12	55
Total	22	100

Respuestas



Análisis: De acuerdo a la información obtenida los beneficios para los clientes con un contrato a largo plazo son : mejor calidad, un buen precio y entregas oportunas.

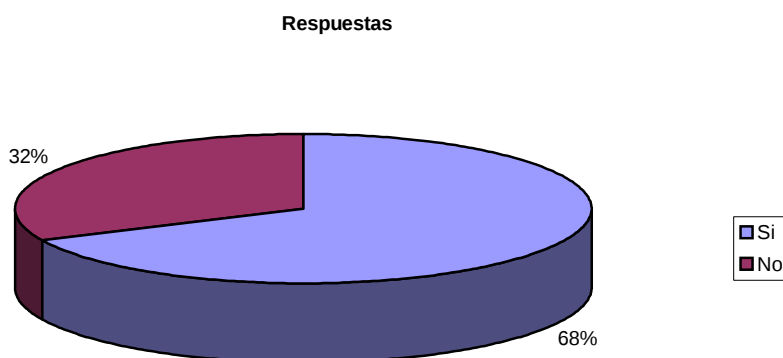


Pregunta No. 8

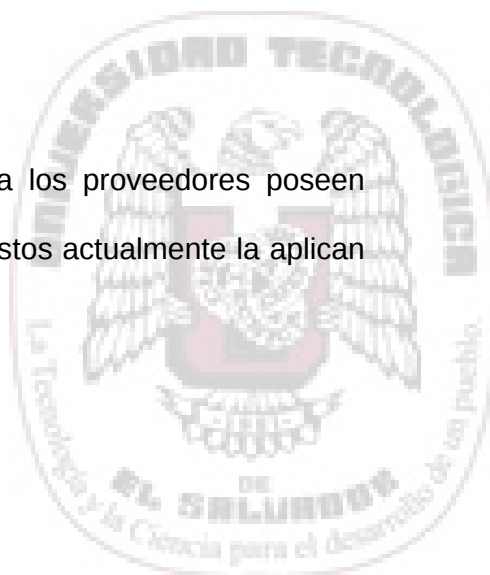
¿La empresa conoce en qué consiste la técnica justo a tiempo y si es aplicable con algunas empresas actualmente?

Objetivo: Medir el grado de conocimiento que los proveedores poseen acerca de la Técnica Justo a Tiempo.

Alternativas	No. De respuestas	Porcentaje %
Si	15	68
No	7	32
Total	22	100



Análisis: El resultado refleja que en su mayoría los proveedores poseen conocimientos de la Técnica Justo a Tiempo; y estos actualmente la aplican con algunos clientes.



Pregunta No. 9

¿La empresa estaría dispuesta a adquirir una alianza estratégica con la empresa Carita de Ángel, enfocada en la técnica justo a tiempo?

Objetivo: Identificar si los proveedores están dispuestos a realizar una alianza estratégica con la empresa Carita de Ángel.

Interpretación	No. De Respuestas	Porcentaje %
Si	22	100
No	0	0
Total	22	100



Análisis: En su totalidad los proveedores están dispuestos a adquirir una alianza estratégica con la empresa Carita de Ángel.



2. Resultado obtenido de la investigación de campo proveniente del personal interno de la empresa Carita de Ángel (cuestionario dividido en tres secciones).

CUESTIONARIO # 2

SECCION PRIMERA: INVENTARIOS

(Encargados del almacén de materias primas) (4)

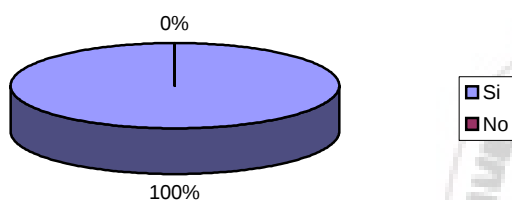
Pregunta No. 1

¿Dentro de la empresa se llevan controles de inventarios de materias primas?

Objetivo: Identificar si la empresa Carita de Ángel lleva controles de inventarios y qué tipo de controles son los que utilizan en el almacén de materias primas.

Alternativa	No. Respuestas	Porcentaje
Si	4	100
No	0	0
Total	4	100

Respuestas



Interpretación: De acuerdo a la respuesta la empresa Carita de Ángel, sí lleva controles de inventarios, pero los lleva manuales y desactualizados de inventarios de materias primas, llamado kardex.

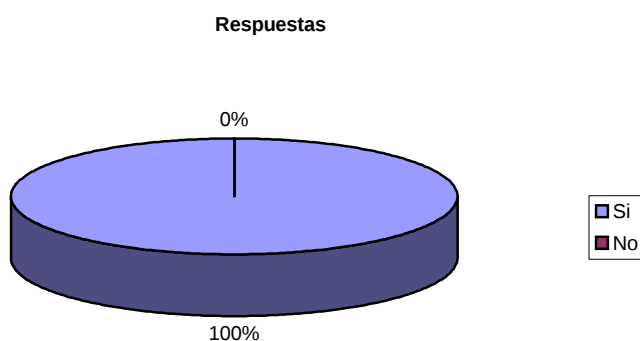


Pregunta No. 2

¿Existen parámetros de mínimos y máximos dentro de los inventarios de materias prima?

Objetivo: Conocer si dentro de la empresa se utilizan parámetros de mínimos y máximos de materias primas.

Alternativa	No. Respuesta	Porcentaje %
Si	0	0
No	4	100
Total	4	100



Análisis: Las respuesta fueron negativas por lo tanto en la empresa no se tienen parámetros establecidos de mínimos y máximos, sino que depende de la rotación que se le de a cada producto.

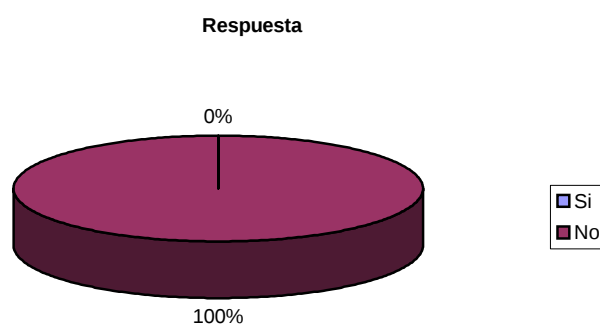


Pregunta No. 3

Al efectuar una efectiva compra, ¿considera que se garantiza la calidad de la materia prima requerida?

Objetivo: Determinar si la materia prima cumple con los requisitos de calidad y si se percibe la mejora de una efectiva compra.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Si	4	100
No	0	0
Total	4	100



Análisis: En su totalidad los encargados del almacén de suministros, consideran que al efectuarse una compras adecuada donde existan negociaciones con los proveedores, se garantiza la calidad de los materiales adquiridos.

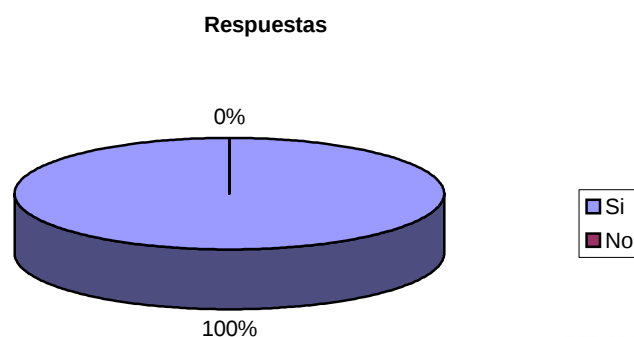


Pregunta No. 4

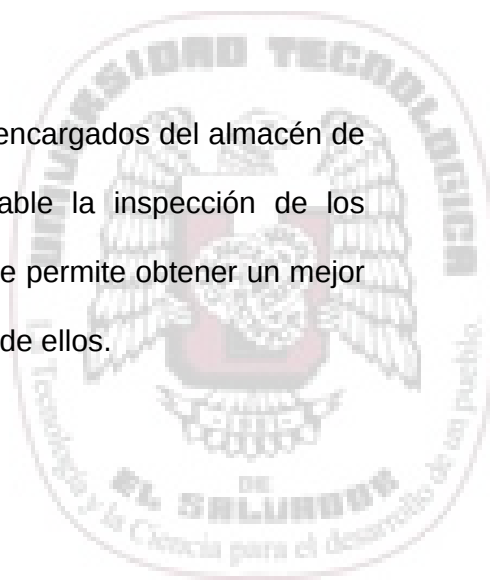
¿Considera que el proceso de inspección de Materia Prima comprada puede omitirse al realizar una efectiva compra?

Objetivo: determinar si el almacén considera la omisión del proceso de inspección a la llegada de los materiales al haberse realizado una efectiva compra.

Alternativa	No. de Respuestas	Porcentaje %
Si	0	0
No	4	100
Total	4	100



Análisis: De acuerdo a la respuesta obtenida los encargados del almacén de materias primas, consideran que es indispensable la inspección de los materiales comprados a la hora de llegada, ya que permite obtener un mejor control de los materiales y se garantiza la calidad de ellos.

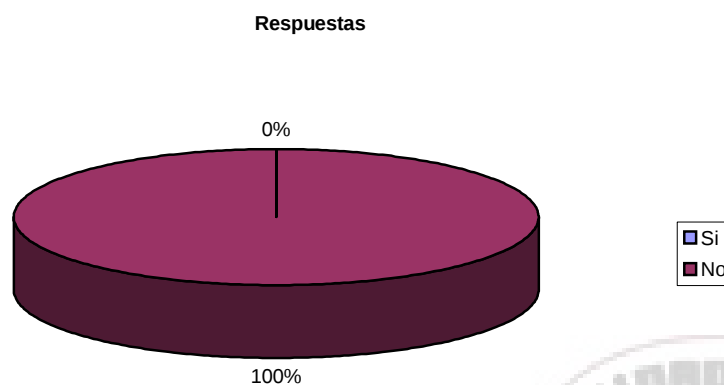


Pregunta No. 5

¿Considera que la empresa debe reducir sus inventarios de materias primas?

Objetivo: Determinar si la empresa aplica la técnica Justo a Tiempo en el manejo de sus inventarios.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Si	0	0
No	4	100
Total	4	100



Análisis: De acuerdo a las respuestas obtenidas la empresa Carita de Ángel, no posee un adecuado control de inventarios por lo que consideran que no debe ser disminuido.

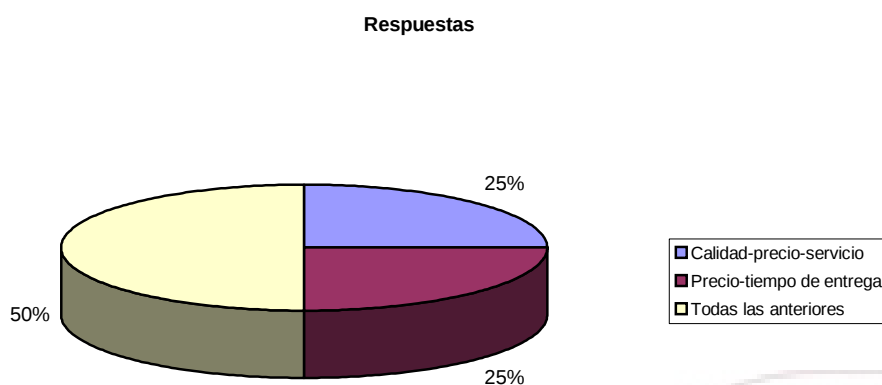


Pregunta No. 6

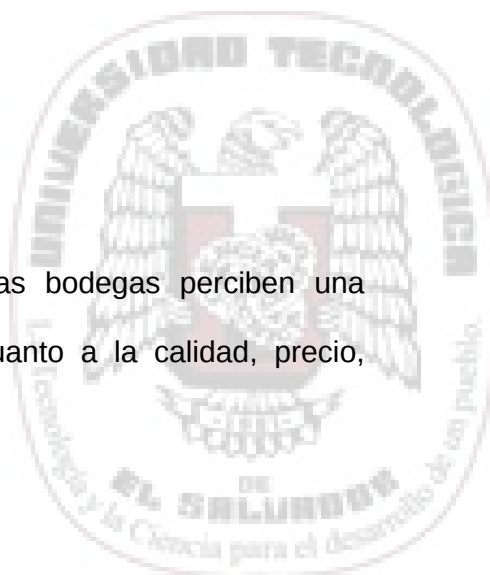
Mencione algunos beneficios que obtiene su departamento cuando se ha realizado una efectiva compra:

Objetivo: Determinare los beneficios que se obtienen de una compra efectiva.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Calidad-precio-servicio	1	25
Precio-tiempo de entrega	1	25
Todas las anteriores	2	50
Total	4	100



Análisis: En su mayoría los encargados de las bodegas perciben una efectiva compra en las materias primas, en cuanto a la calidad, precio, servicio y tiempo de entrega.



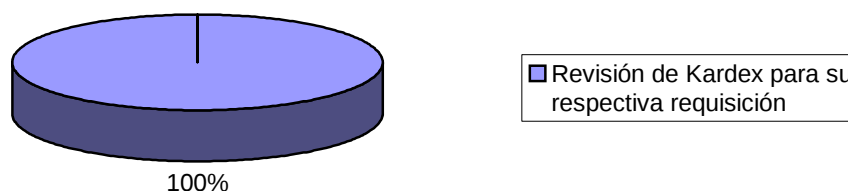
Pregunta No. 7

Mencione en qué parte del proceso de compras se involucra su departamento:

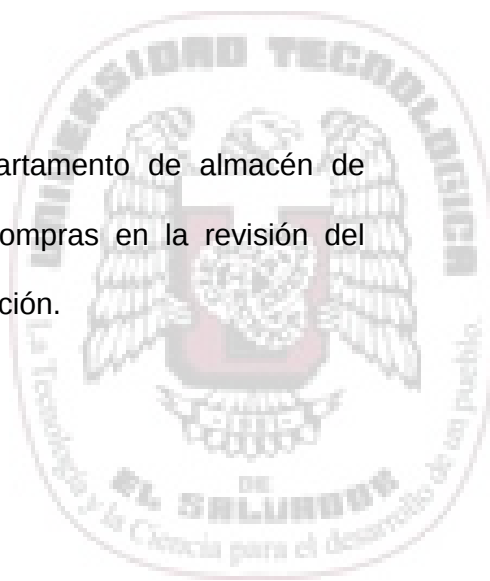
Objetivo: Conocer en que momento del proceso de compras interviene el almacén.

Alternativa	No. de Respuestas	Porcentaje %
Revisión de Kardex para su respectiva requisición	4	100
Total	4	100

Respuestas



Análisis: De acuerdo a los resultados, el departamento de almacén de Materias Primas interviene en el proceso de compras en la revisión del Kardex manual para elaborar la respectiva requisición.



SECCIÓN SEGUNDA: PRODUCCIÓN

(Personal de Producción) (2)

Pregunta No. 8

¿Las compras de materiales utilizadas para la producción, de que procedencia son?

Objetivo: Identificar la procedencia de los materiales comprados ya sea nacional, internacional o ambos.

Alternativa	No. de Respuestas	Porcentaje %
Nacional	0	0
Extranjera	0	0
Ambas	2	100
Total	2	100



Análisis: La procedencias de los materiales utilizados por producción en su totalidad son Nacionales y Extranjeras.

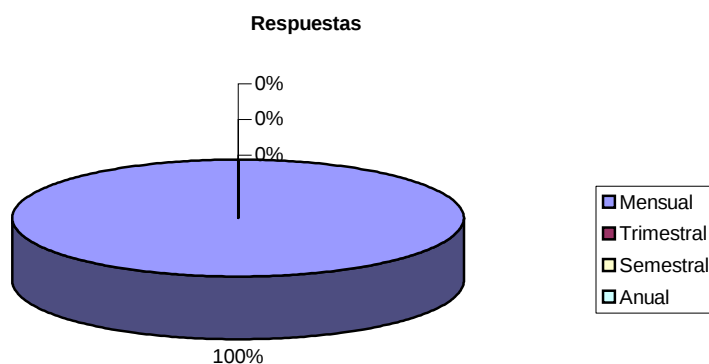


Pregunta No. 9

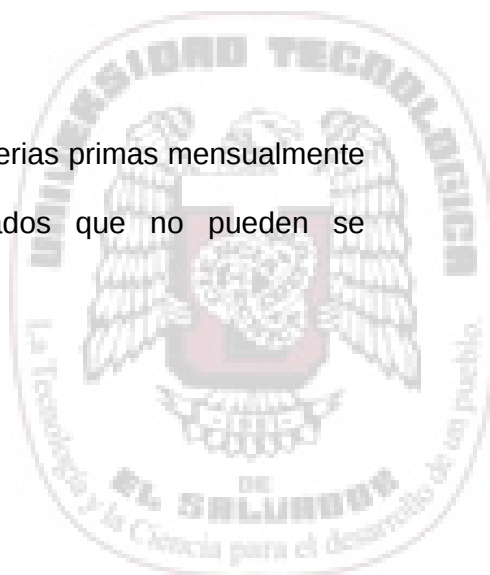
¿Con que frecuencia se requiere una compras?

Objetivo: Medir la frecuencia con que se efectúa una compras dentro de la empresa.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Mensual	2	100
Trimestral	0	0
Semestral	0	0
Anual	0	0
Total	2	100



Análisis: Producción requiere de compras de materias primas mensualmente debido a que se manejan materiales delicados que no pueden se embodegados por mas tiempo.



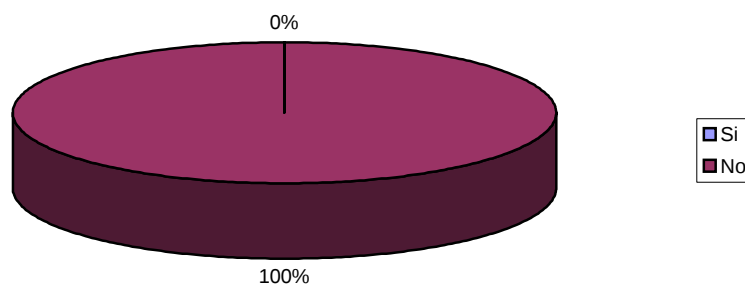
Pregunta No. 10

Conoce alguna técnica que ayude a minimizar costos, enfocada al proceso de compras y almacenamiento?

Objetivo: Determinar si el Departamento de Compras de la empresa Carita de Ángel conoce alguna técnica que ayude a minimizar costos.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Si	0	0
No	2	100
Total	2	100

Respuestas



Análisis: En total el Departamento de producción desconoce alguna técnica aplicable a las compras y el almacenamiento que ayude a minimizar los costos.

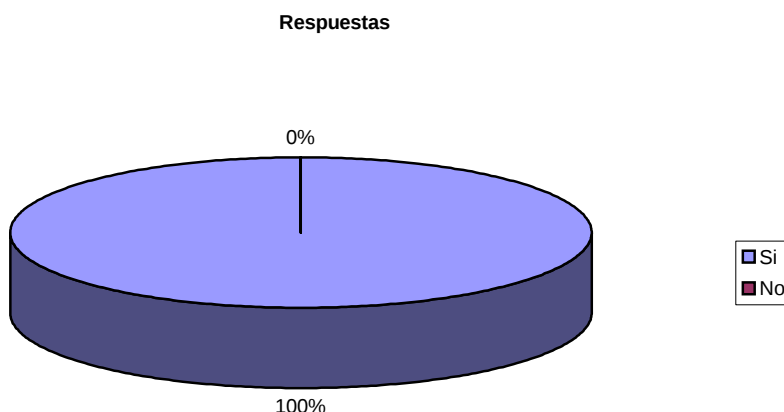


Pregunta No. 11

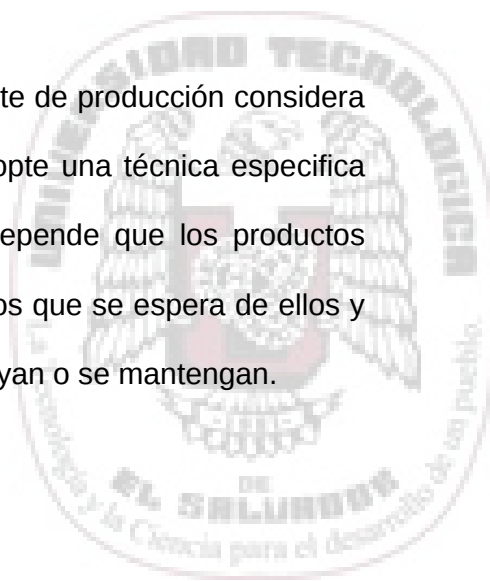
¿Considera importante para la producción que el departamento de compras adopte una técnica en el proceso de compras?

Objetivo: Identificar si el departamento de Compras considera importante la adopción de una técnica en el proceso de compras, que ayude a minimizar tiempo y costos.

Alternativas	No. de respuestas	Porcentaje %
Si	2	100
No	0	0
Total	2	100



Análisis: Los resultados son afirmativos, el Gerente de producción considera importante que el departamento de compras adopte una técnica específica en su proceso ya que de este departamento depende que los productos comprados cumplan exactamente con los objetivos que se espera de ellos y que los precios en producción aumenten, disminuyan o se mantengan.



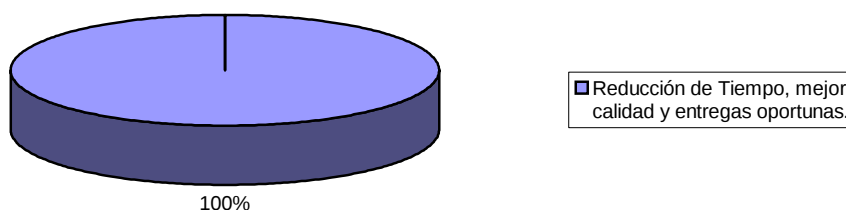
Pregunta No. 12

Mencione algunos beneficios que obtiene su departamento cuando se ha realizado una efectiva compra:

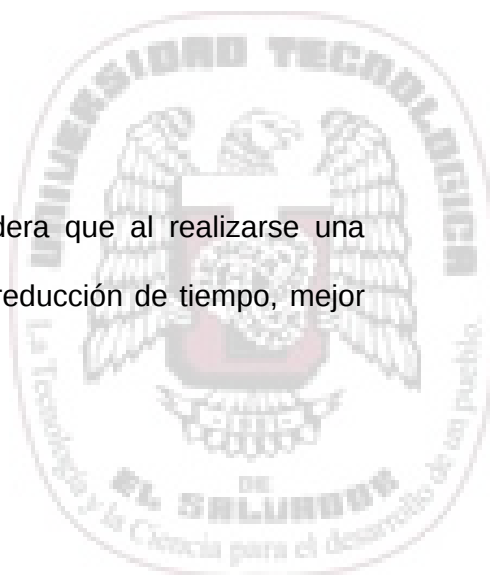
Objetivo: Conocer los beneficios que se obtienen al realizar una efectiva compra.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Reducción de Tiempo, mejor calidad y entregas oportunas.	2	100
Total	2	100

Respuestas



Análisis: El departamento de Producción considera que al realizarse una efectiva compra sus resultados se reflejan en la reducción de tiempo, mejor calidad y entregas oportunas.



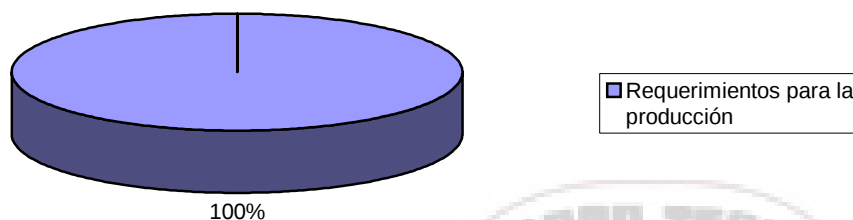
Pregunta No. 13

Mencione en que parte del proceso de compras se involucra su departamento:

Objetivo: conocer en que momento del proceso de compras en el que se involucra el departamento de producción

Alternativa	No. de Respuesta	Porcentaje %
Requerimientos para la producción	2	100
Total	2	100

Respuesta



Análisis: Producción es esencial para realizar una compra que es éste departamento es el que realiza los requerimientos.



SECCIÓN TERCERA: COMPRAS

(Personal del departamento de Compras) (2)

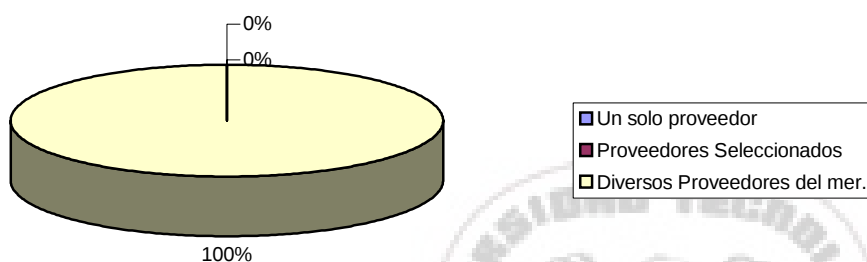
Pregunta No. 14

¿Para la adquisición de una clase de materia prima de que manera consideran a sus proveedores?

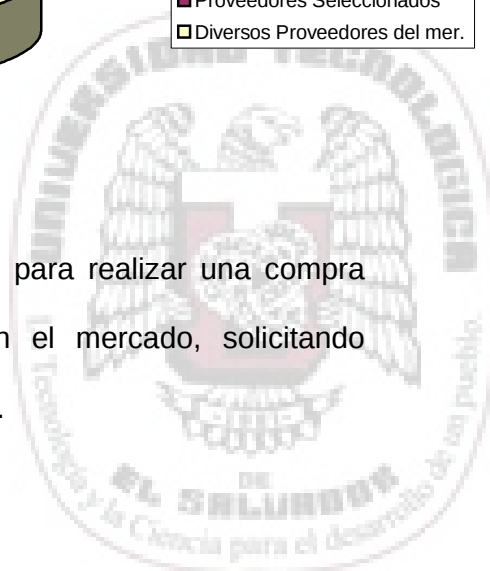
Objetivo : conocer como manejan el sistema de proveedores al efectuar una compra de una sola materia prima.

Alternativas	No. Respuestas	de	Porcentaje %
Un solo proveedor	0		0
Proveedores Seleccionados	0		0
Diversos Proveedores del mercado	2		100
Total	2		100

Respuestas



Análisis: La empresa Carita de Ángel, para realizar una compra requiere de diversos proveedores en el mercado, solicitando cotizaciones hasta a cinco proveedores.

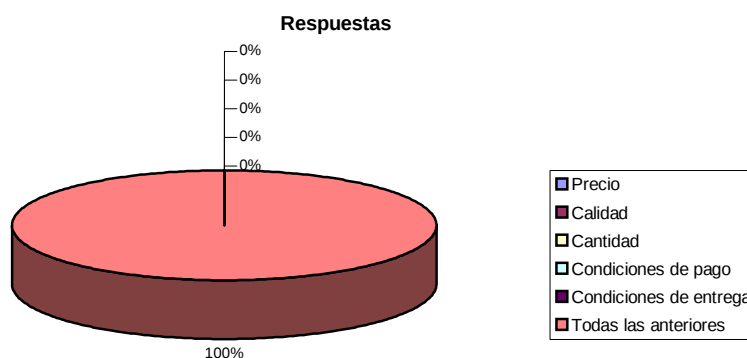


Pregunta No. 15

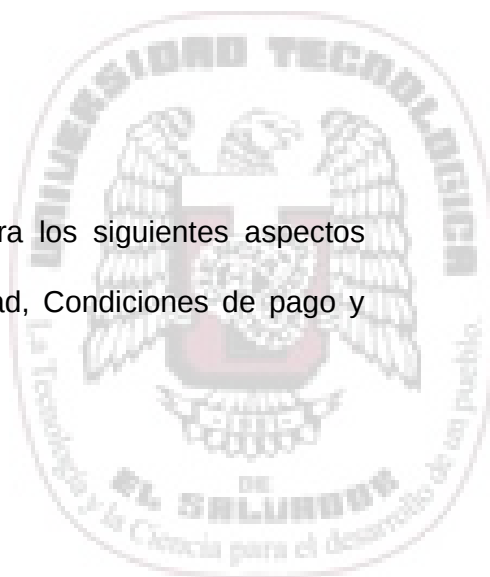
¿Que aspectos considera usted más importantes para realizar una efectiva compra?

Objetivo: conocer los aspectos que el departamento de compras considera para realizar una compra.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Precio	0	0
Calidad	0	0
Cantidad	0	0
Condiciones de pago	0	0
Condiciones de entrega	0	0
Todas las anteriores	2	100
Total	2	100



Análisis: El departamento de Compras considera los siguientes aspectos más importantes como: Precio, Calidad, Cantidad, Condiciones de pago y Condiciones de entrega.

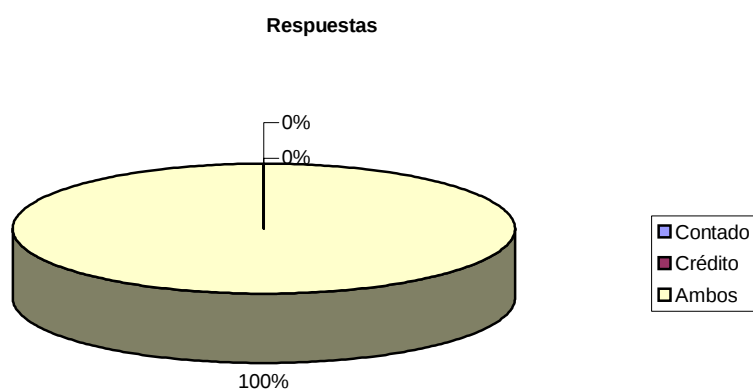


Pregunta No. 16

¿Cuáles son las Condiciones financieras que se utilizan de intercambio?

Objetivo: Determinar cuales son las condiciones financieras de intercambio que se utilizan en la empresa Carita de Ángel.

Alternativa	No. Respuestas	Porcentaje %
Contado	0	0
Crédito	0	0
Ambos	2	100
Total	2	100



Análisis: La empresa Carita de Ángel utiliza como condiciones financieras de intercambio el crédito y en ocasiones se realizan compras de contado.

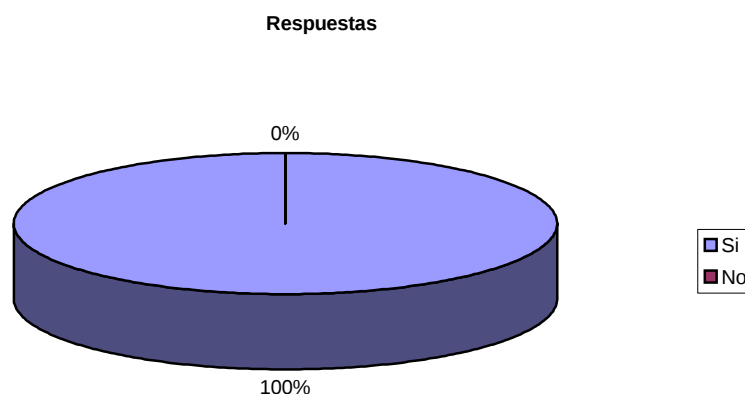


Pregunta No. 17

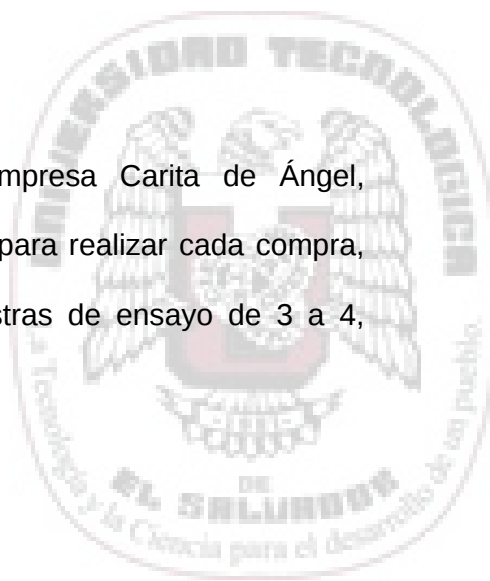
Mencione si se lleva a cabo un proceso determinado para la adquisición de Materia prima nacional o internacional?

Objetivo: identificar el proceso que se utiliza para realizar una compra dentro de la empresa Carita de Ángel.

Alternativas	No. de Respuestas	Porcentaje %
Si	2	100
No	0	0
Total	2	100



Análisis: De acuerdo a las respuestas la empresa Carita de Ángel, actualmente posee procedimientos establecidos para realizar cada compra, donde se inicia solicitando cotizaciones y muestras de ensayo de 3 a 4, seguido del papeleo administrativo.

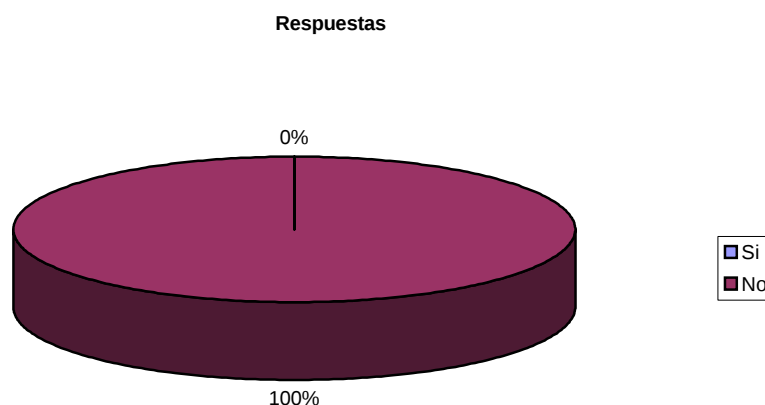


Pregunta No. 18

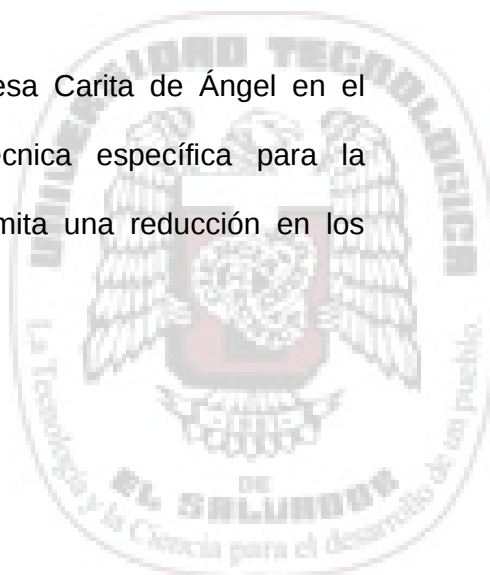
¿Utilizan una técnica específica para la adquisición de materia prima?

Objetivo: Determinar si se utiliza una técnica específica para la adquisición de materia prima en el departamento de compras.

Alternativas	No. De Respuestas	Porcentaje %
Si	0	0
No	2	100
Total	2	100

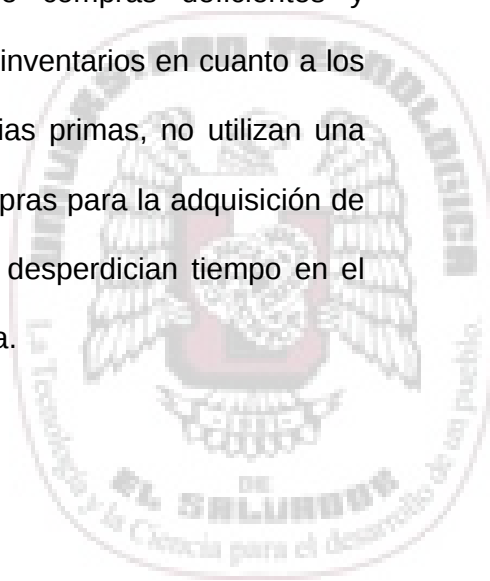


Análisis: De acuerdo a los resultados la empresa Carita de Ángel en el departamento de compras no utiliza una técnica específica para la adquisición de las materias primas que le permita una reducción en los costos y tiempo.



CONCLUSIONES

- Concluimos en la primera parte de los resultados relacionados con los proveedores estratégicos de la empresa Carita de Ángel, que éstos se esfuerzan día a día por brindarle a sus clientes productos de la mejor calidad, asimismo poseen conocimientos amplios de la Técnica Justo a Tiempo y actualmente la aplican con algunos de sus clientes; conocen los beneficios mutuos que se obtienen de un contrato a largo plazo, además están dispuestos a adquirir una alianza estratégica con la empresa Carita de Ángel aplicando la técnica justo a tiempo, con lo que se obtendrán mejores resultados, disminuyendo los costos, el tiempo y el desperdicio de todo aquello que no agrega valor alguno a ambas empresas.
- En la segunda parte de los resultados concluimos que la empresa Carita de Ángel actualmente realiza procesos de compras deficientes y desactualizados ya que no poseen control de inventarios en cuanto a los mínimos y máximos de existencias de materias primas, no utilizan una técnica específica en el departamento de compras para la adquisición de materiales, carecen de un solo proveedor y desperdician tiempo en el papeleo administrativo al efectuar cada compra.



RECOMENDACIONES

- La empresa Carita de Ángel para poder competir en el mercado necesita de la adopción de una técnica que le permita reducir sus costos, es por ello que se recomienda la técnica del Justo a Tiempo en el proceso de compras que le ayudará a la reducción de los inventarios de materias primas y materiales, obteniendo beneficios como: Reducción de capital invertido en existencias, incremento de los ciclos de servios a los clientes, mayor movimiento de las existencias y reducción de los costos de almacenaje.
- Para reducir inventarios y producir el artículo correcto en el tiempo exacto, con la cantidad adecuada, se requiere de información acerca del tiempo y el volumen de los requerimientos de producción de todas las estaciones de trabajo, así como de una adecuada compra, donde se selecciones proveedores únicos para las materias primas y los materiales, se reduzca el papeleo administrativo que no agrega valor alguno al proceso de compras, asimismo se elimine la inspección a la hora de llegada de las materias primas y los materiales.





CAPITULO III

DISEÑO DE UN PROCESO DE COMPRAS APLICÁNDO LA TÉCNICAS DEL JUSTO A TIEMPO EN LA EMPRESA CARITA DE ÁNGEL.

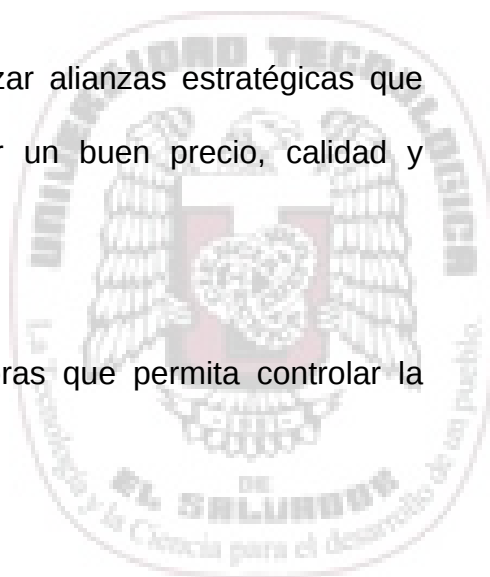
A. OBJETIVOS

1. Objetivo General

Diseñar un proceso de compras aplicando la técnica de inventario Justo a Tiempo, en la empresa Carita de Ángel.

2. Objetivos Específicos

- a. Identificar los stop de mínimos y máximos de inventarios, lo que le permitirá a la empresa conocer la cantidad y el momento en que realizara compra.
- b. Seleccionar proveedores para realizar alianzas estratégicas que con lleve a la empresa a obtener un buen precio, calidad y servicios.
- c. Proporcionar una técnica de compras que permita controlar la calidad de las materias primas.

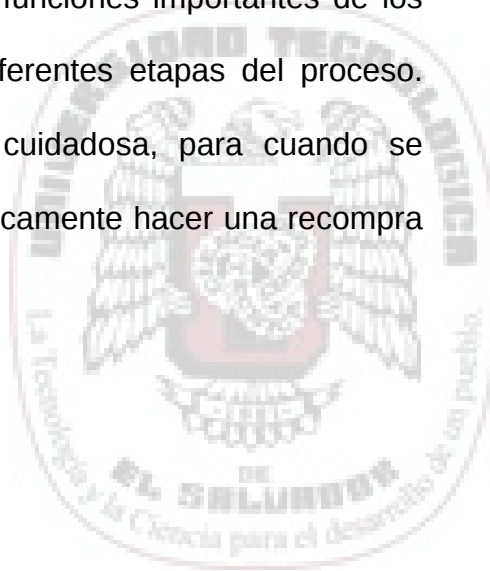


B. BENEFICIOS.

1. Reducción del capital de trabajo ya que no se invertirá en existencias (Inventarios elevados de materia primas).
2. Reducción de los costos de almacenaje.
3. Compras eficientes.
4. Costos de oportunidad.
5. Alianzas estratégicas con los proveedores.
6. Mejor control de calidad, precios bajos.
7. Trabajo en equipo, por medio de los círculos de calidad.
8. La facilidad en la toma decisiones en el momento justo.

C. CARACTERÍSTICAS

- Necesidad de planificación: Justo a tiempo requiere un plan coordinado e integrado para toda la compañía. Una de las funciones importantes de los inventarios es servir como colchón en las diferentes etapas del proceso. Mediante una planificación y programación cuidadosa, para cuando se llegue al mínimo deseado esta pueda automáticamente hacer una recompra por medio de un sistema computarizado.



- Relaciones con los proveedores: Para que el justo a tiempo funcione su característica principal es que haya una estrecha relación de trabajo con los proveedores, los cuales tienen que detallan un plan o programa de entregas, cantidades, calidad y comunicación instantánea son ingredientes claves del sistema. El sistema requiere entregas frecuentes de las cantidades exactas que necesitan y en el orden en que se requiere.
- Costos de Preparación. Es cuando la compañía reduce los chequeos de las materias primas, ante de enviarlas a producción; esta implica que si el proveedor tiene un buen control de calidad. La empresa no tendrá que estar verificando los materiales nuevamente.
- Impacto sobre las condiciones de crédito: El sistema justo a tiempo busca que el fabricante otorgue crédito a un largo plazo en forma rotativo, dando así a la compañía que este dinero tenga otros beneficios.

D. APLICACIÓN DE LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO EN LAS DIFERENTES ETAPAS DEL PROCESO DE COMPRAS.

La forma de organizar y administrar los inventarios de materias primas en la actualidad es importante para las empresas; pues un faltante de inventario



puede conducir a la pérdida de ventas, interrupciones en el área de producción y a perder la confianza de los clientes. Es por ello que faltantes pueden ser tan dañinos como los excesos.

Por lo tanto se propone la aplicación de la técnica Justo a Tiempo en el proceso de compras de la empresa Carita de Ángel, que consta de los siguientes pasos:

1. Identificación y Evaluación de necesidades de suministro.

En esta etapa se deberá determinar la cantidad requerida a adquirir por el departamento de compras, donde se tendrá que implementar un sistema informático de datos históricos de compras de materiales que refleje el comportamiento de éstas del año anterior de los meses anteriores, que le permita programar las compras. Además se deberá considerar un sistema informático en el área de bodega para que esté en red con el departamento de compras, permitiéndole la revisión de los inventarios, donde se establezca el nivel mínimo de ellos (ver anexo No. 3), donde se podrá iniciar la programación de las compras con entregas parciales contemplada en la orden de compra.



2. Selección de proveedores. (Proveedores únicos utilizando la técnica JAT)

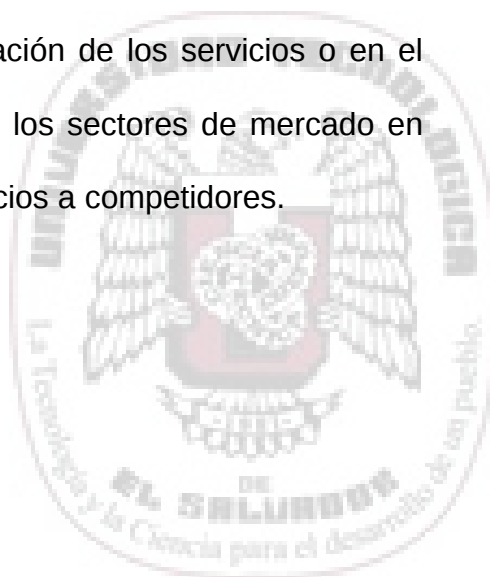
En la selección de los proveedores se determinarán las estrategias de implementación de los proveedores considerando lo siguiente:

- Asegurar la rentabilidad del proveedor.
- Asegurar que la demanda es importante para el proveedor (Rotación significativa)
- Relación de Alianzas estratégicas.
- Monitoreo de desempeño.

Además se seleccionan los proveedores únicos donde se requiere de la solicitud de información de los proveedores para poder evaluar la mejor opción.

a. Perfil de la empresa.

En este punto se solicita la tradición en la prestación de los servicios o en el diseño y desarrollo de los materiales que ofrece, los sectores de mercado en que se mueve el proveedor y las políticas de servicios a competidores.



b. Portafolio de clientes del proveedor

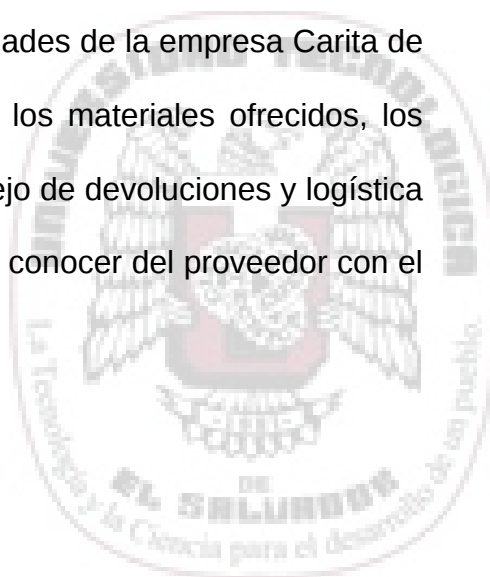
Se requiere conocer quienes son los clientes del proveedor, el porcentaje de las ventas que la empresa Carita de Ángel representa para el proveedor y realizar contactos con otros clientes de ese proveedor para conocer más sobre su historial.

c. Aspectos Financieros

Es necesario considerar la tendencia histórica de rentabilidad y retorno así mismo es importante conocer los indicadores financieros, para determinar como se encuentra esa empresa y poder definir si su situación será estable o posee tendencias a la ruina.

d. Capacidad de producción

Los tiempos de respuestas ofrecidos a las necesidades de la empresa Carita de Ángel, la tecnología utilizada en el desarrollo de los materiales ofrecidos, los estándares de calidad, servicios adicionales, manejo de devoluciones y logística en reserva son factores importantes que se deben conocer del proveedor con el que se pretende realizar una alianza.



e. Evaluación del proveedor.

Dentro de la evaluación del proveedor se requiere del conocimiento de los siguiente factores del proveedor:

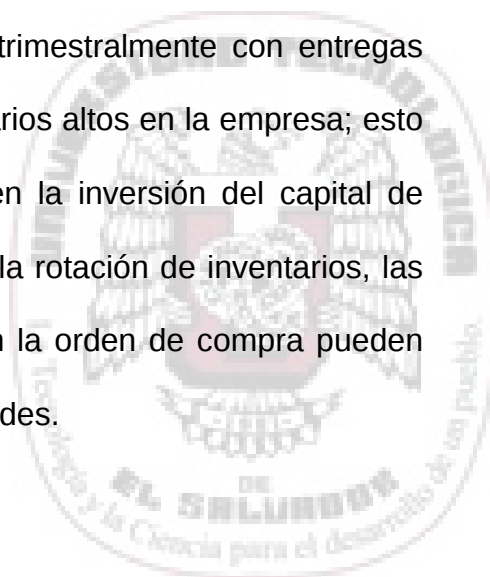
- Verificación de requisitos exigidos para el servicio, este punto se debe conocer la actitud respecto al cumplimiento, fuentes de materias primas, reservas de suministros, control de calidad, capacidad para mantener los parámetros de calidad, verificación lista de chequeo características exigidas y pedidos similares.
- Infraestructura tecnológica, identificar el nivel de tecnología utilizada por los proveedores, esquema de contingencia, mantenimiento y antigüedad.
- Viabilidad económica y financiera con la que cuenta el proveedor, conocer los planes de inversión, el nivel de endeudamiento, la tendencia histórica de rentabilidad y retorno a la inversión y los objetivos para los próximos años, son factores necesarios que debe considerara la empresa Carita de Ángel.



- Capacidad de producción, en este factor se identifica el horario de trabajo, los turnos de trabajo y la capacidad instalada con el objetivo de ver si es funcional para la empresa Carita de Ángel.
- Aptitud para cumplir con el programa de entrega acordado, podrá el proveedor producir al ritmo requerido, actitud de la gerencia frente al cumplimiento y el comportamiento seguido previamente al suministrar iguales o similares productos es un buen indicadores del nivel de competencia de un proveedor.

3. Elaboración y aprobación de la orden de compra

En esta etapa se estructura una orden de compra con la cantidad seleccionada a compras y el proveedor único de cada materia prima o materiales, seleccionado con anterioridad, para el funcionamiento de la empresa Carita de Ángel, la cual permitirá programar las compras trimestralmente con entregas parciales, cuya finalidad será no mantener inventarios altos en la empresa; esto disminuye el papeleo administrativo, reducción en la inversión del capital de trabajo. Previendo aumentos o disminuciones en la rotación de inventarios, las fechas de las entregas parciales programadas en la orden de compra pueden adelantarse o atrasarse dependiendo las necesidades.

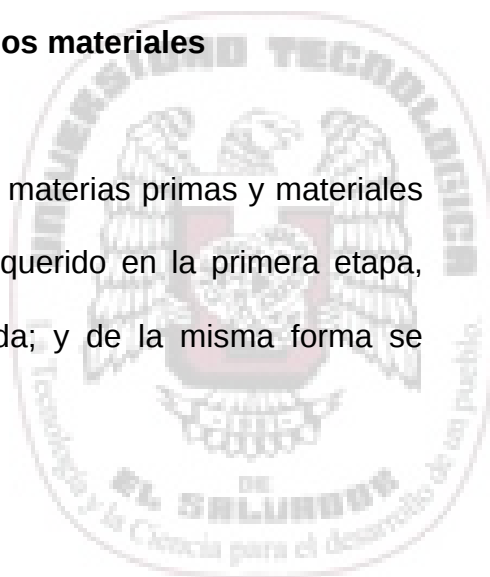


La orden de compra tendrá las siguientes características.

- a. Nombre de la empresa
- b. Fecha de elaboración
- c. Numero de orden
- d. Departamento que lo requiere.
- e. Proveedor (con su código)
- f. Cantidad de materia prima
- g. Descripción del producto
- h. Fechas programadas de entregas
- i. Precio del producto
- j. Total
- k. Condiciones de pago
- l. Tipo de compra
- m. Firma y nombre de persona responsable y persona que autoriza la compra.

4. Recibe bodega la materia prima y los materiales

En esta etapa se deberá registrar los ingresos de materias primas y materiales que llega a bodega en el sistema informático requerido en la primera etapa, omitiéndose la inspección al momento de llegada; y de la misma forma se



deberán registrar las salidas de los materiales manteniendo actualizado el sistema para la toma de decisiones inmediata.

5. El proveedor emita la respectiva factura

En esta etapa se prepara la cancelación de la factura la cual lleva anexa la orden de compra que la ampara, al mismo tiempo tiene estipulado el crédito otorgado por el proveedor el cual es un crédito rotativo que ha sido dado por las alianzas hechas por el proveedor

Los pasos aplicados en el proceso de compra, utilizando la técnica Justo a Tiempo, con lleva a la Empresa a obtener *compras muy eficientes*, ya que se reducen procedimientos administrativos que no agregan valor al producto; *proveedores confiables* debido a que se seleccionan proveedores únicos que cumplan con los estándares de calidad, precio y servicio; Y un eficiente sistema de manejo de inventario que implica el establecimiento de un inventario de seguridad.



BIBLIOGRAFIA

- Hay, Edward J."Justo a Tiempo".Norma. Colombia,1989. Pág.1 – 247.
- Hernández Sampiere,Roberto. Metodología de la Investigación. 2ª.ed. McGraw-Hill. México, D.F., 2000. Pàg.2 – 30.
- Mecinas Cruz, Leonel. Compras Principios Generales, 2ª. ed. Continental. México, D.F.,1999.Pàg. 3 – 16.
- Pooler, Víctor H. Gerente de Compras y sus Funciones. Limusa. México, D.F.,1980.Pàg. 16-35.
- Klein, Miguel Jorge, Los Procesos de Compras. Macci, Argentina, 1994, Pàg. 20 – 25.
- Palma cruz, Ingrid Jacqueline, Ferrifino Muñoz, Silvia Evelyn, Cerna Chicas, Martín Humberto. Tesis, Modelo de Implementación de la Filosofía Justo a Tiempo para la Reducción de Desperdicios y la mejora de calidad en el Centro Industrial de Ropa Centroamericana (CIRCA), Universidad Tecnológica de El Salvador, San Salvador, 1992. Pàg. 3 – 141.
- Justo a Tiempo. <http://www.monografia.com>
- Justo a Tiempo. <http://www.terra>
- Justo a Tiempo. <http://www.altavista>.



ANEXOS



Anexo No.1

No. _____

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS "BENJAMÍN CAÑAS"
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Buenos días / tardes, somos egresados de la carrera de Administración de Empresas y nos encontramos realizando un proyecto que ayudará a las medianas empresas a mejorar sus procedimientos de compras, por lo que agradecemos de antemano su colaboración.

Esta investigación esta dirigida a los proveedores estratégicos de la empresa Carita de Ángel dedicada a la industrialización y comercialización de productos cosméticos para bebé.

1. Nombre de la Empresa: _____

Cargo que desempeña: _____

2. ¿Su empresa posee una técnica específica para el control de calidad en los materiales que suministra a la empresa Carita de Ángel?

Si ☐

No ☐

Explique: _____

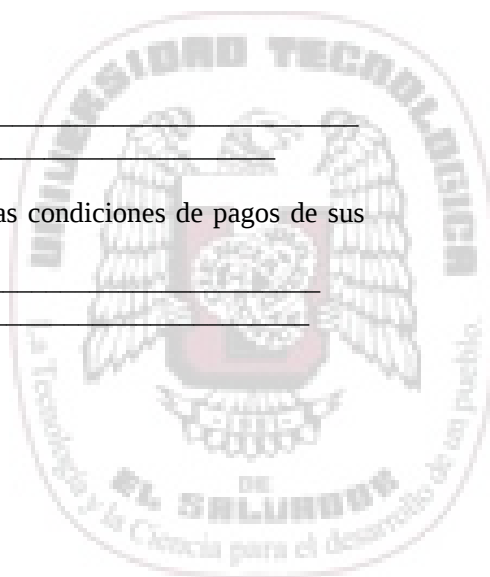
4. ¿Su empresa posee actualmente alianzas estratégicas para el suministro de materiales a sus clientes?

Si ☐

No ☐

Explique: _____

5. ¿Qué políticas posee su empresa en cuanto a las condiciones de pagos de sus clientes?



Anexo 1

- 6 ¿Qué políticas posee la empresa en cuanto a las condiciones de entrega de los materiales que suministra a sus clientes?

7. ¿La empresa al realizar un contrato a largo plazo con un cliente que beneficio ofrece?

8. ¿La empresa conoce en que consiste la técnica justo a tiempo y si es aplicable Con alguna empresa actualmente?

Si ☐ No ☐

Explique : _____

9. ¿La empresa estaría dispuesta a adquirir una alianza estratégica con la empresa Carita Ángel, enfocada en la técnica justo a tiempo?

Si ☐ No ☐

Explique

Encuestador: _____

Fecha : _____

Observaciones: _____



Anexo 2

No. _____

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS "BENJAMÍN CAÑAS"
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Buenos días / tardes, somos egresados de la carrera de Administración de Empresas y nos encontramos realizando un proyecto que ayudará a las medianas empresas a mejorar sus procedimientos de compras, por lo que agradecemos de antemano su colaboración.

Esta investigación esta dirigida al personal del nivel operativo involucrado en el proceso de compras de las medianas empresas dedicadas a la industrialización y comercialización de productos cosméticos para bebé.

Cargo que desempeña _____

SECCION PRIMERA: INVENTARIOS

1. ¿Dentro de la empresa se llevan controles de inventarios de materias primas?

Si ☐

No ☐

Explique: _____

- 1.1 ¿Si su respuesta es sí, que técnica utilizan para el control de inventarios?

2. ¿Existen parámetros de mínimos y máximos dentro de los inventarios de materias prima?

Si ☐

No ☐

Explique: _____



Anexo 2

3. Al efectuar una efectiva compra, ¿considera que se garantiza la calidad de la materia prima requerida?

Si ☐ No ☐

Explique: _____

4. ¿Considera que el proceso de inspección de Materia Prima comprada puede omitirse al realizar una efectiva compra?

Si ☐ No ☐

Explique: _____

5. ¿Considera que la empresa debe reducir sus inventarios de materias primas ?

Si ☐ No ☐

Explique: _____

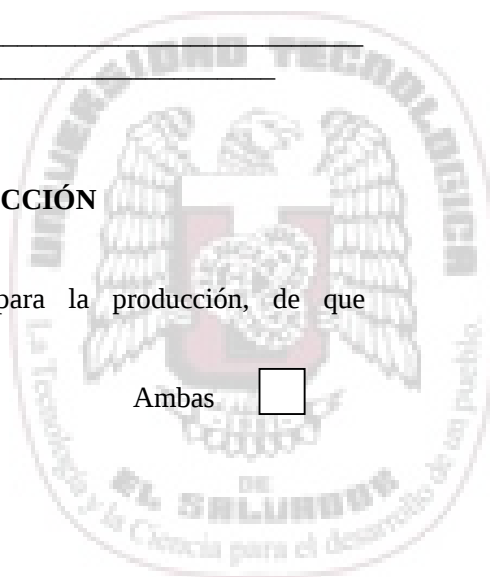
6. Mencione algunos beneficios que obtiene su departamento cuando se ha realizado una efectiva compra:

7. Mencione en que parte del proceso de compras se involucra su departamento:

SECCIÓN SEGUNDA: PRODUCCIÓN

8. ¿Las compras de materiales utilizadas para la producción, de que procedencia son?

Nacional ☐ Extranjera ☐ Ambas ☐



Anexo 2

9. ¿Con que frecuencia se requiere una compras?

Mensual ☐ Trimestral ☐ Semestral ☐ Anual ☐

10. Conoce alguna técnica que ayude a minimizar costos, enfocada al proceso de compras y almacenamiento?

Si ☐ No ☐

Explique: _____

11. ¿Considera importante para la producción que el departamento de compras adopte una técnica en el proceso de compras?

Si ☐ No ☐

Explique: _____

12. Mencione algunos beneficios que obtiene su departamento cuando se ha realizado una efectiva compra:

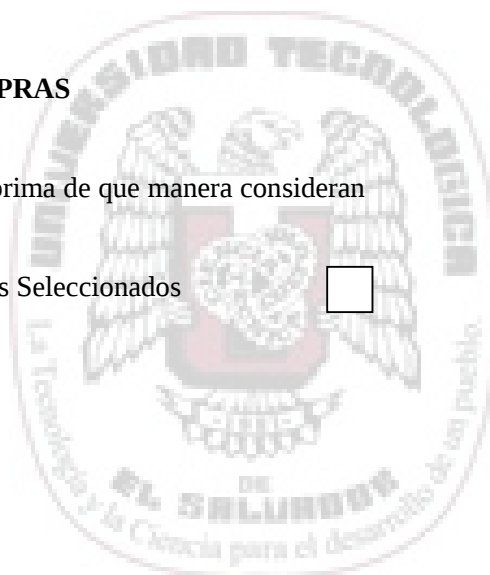
13. Mencione en que parte del proceso de compras se involucra su departamento:

SECCIÓN TERCERA: COMPRAS

14. ¿Para la adquisición de una clase de materia prima de que manera consideran a sus proveedores?

Un solo proveedor ☐ Proveedores Seleccionados ☐

Diversos proveedores
del mercado ☐



Anexo 2

15. ¿Que aspectos considera usted mas importantes para realizar una efectiva compra?

Precio	☐	Calidad	☐	Cantidad	☐
Condiciones de Pago	☐	Condiciones de entrega	☐	Todas las anteriores	☐

16. ¿Cuáles son las Condiciones financieras que se utilizan de intercambio?

Contado ☐ Crédito ☐ Ambos ☐

17. Mencione si se lleva a cabo un proceso determinado para la adquisición de Materia prima nacional o internacional?

Si ☐ No ☐

17.1 Sí su respuesta es si explique los procesos que se llevan a cabo:

18. ¿Utilizan una técnica especifica para la adquisición de materia prima?

Si ☐ No ☐

Explique: _____

Encuestador: _____

Fecha: _____

Observaciones: _____



DETERMINACIÓN DE EL NIVEL MÍNIMO DE MATERIA PRIMA (TALCO CHINO).

Meses	Cantidades a comprar de talco chino en gramos.	Días que se tarda el proveedor en proveer la materia prima.
Junio	4,500	2
Julio	5,000	2
Agosto	4,000	1
Septiembre	3,000	1
Total	16,500	6
promedio	4,125	1.5

Mínimo Teórico 282 gramos

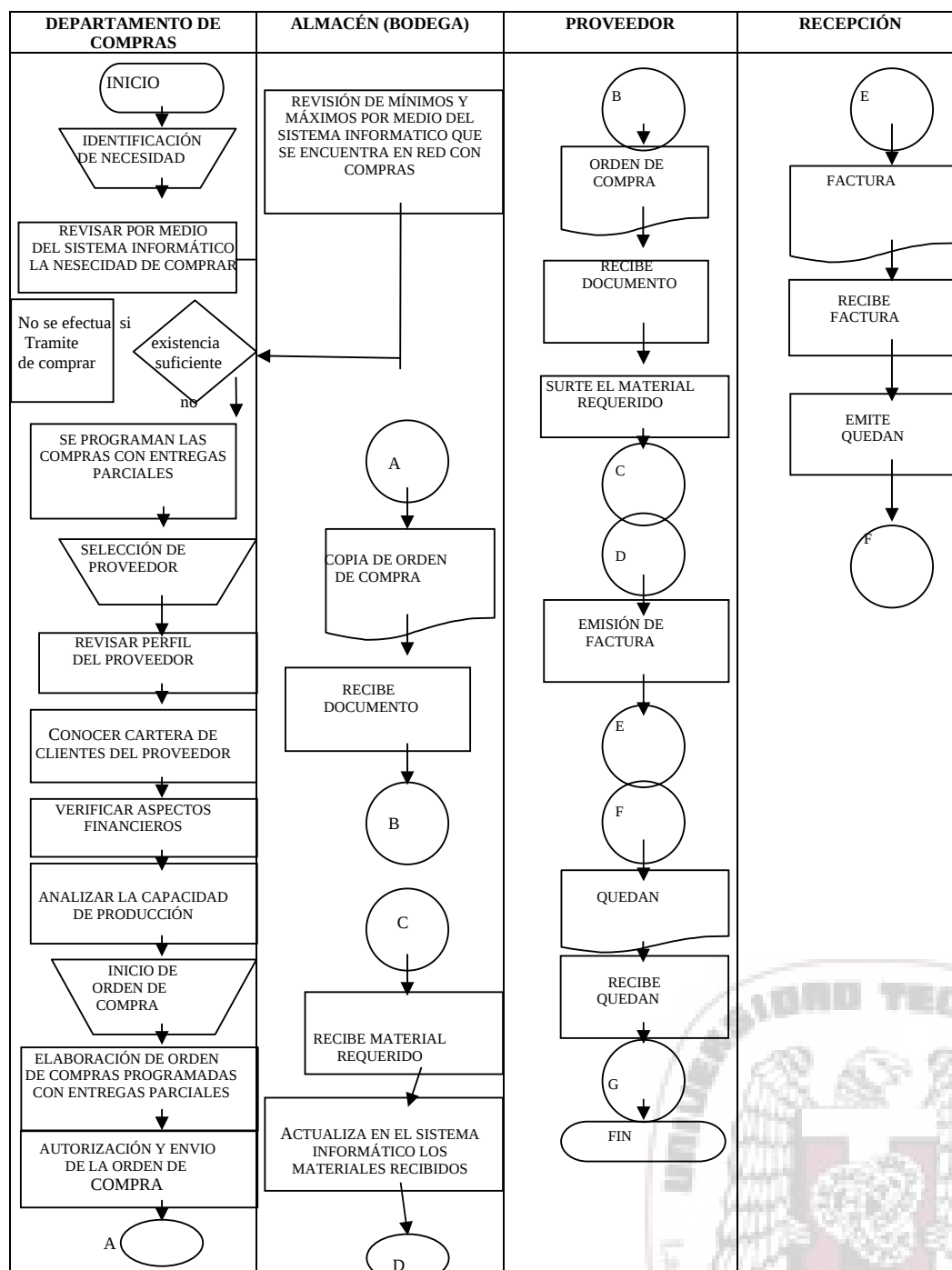
Punto de recompra 1.5 días

El máximo teórico 4125 gramos

Lo anterior indica que la empresa carita de Ángel revisará el mínimo para iniciar la programación de la orden de compras.



DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE COMPRAS APLICANDO LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO.



Anexo 5

Costos que incurrirán en la implementación de la técnica JAT para estar en red compras con bodega son los siguientes.

Tres computadoras en red	\$ 2,400.00
Computadora servidor	\$ 1,200.00
Motherboard: INTEL chips et 850 Para procesador Pentium 4	
Procesador : intel Pentium 4 de 1600 Mhz (1.6 Ghz)	
Memoria : 25 Mb Rimm Pc800 expandible hasta 1GB (No compartida)	
Puertos : 4 Usb, 2 serial, paralelo (LPT1), 2 Ps2(Mouse y Teclado)	
5Pci, 1 AGP (Puerto Avanzado para video)capacidad para	
4 unidades de IDE ultra ATA 100 (disco duro, CD Rom, drw)	
video : AGP de 32 Mb de memoria (independiente)	
Tarjeta red : 3 Com 10/100	
Teclado y Mouse	
Floppy de 1.44	
CD Rom 52x	
Disco duro de 80Gb	

Red

1 Switch D-link 10/100 puertos	\$ 62.00
3 tarjetas de red 10/100 D-link	\$ 50.00
Cable UTP cat5 Metro instalado	\$ 1.00
Terminales UTP c/u (2por PC)	\$ 1.00



Instalación, configuración y capacitación (5horas)

Para el servidor. \$ 228.57

Win 2000 server.5 licencias de acceso OEM \$ 570.00

TOTAL \$ 3,999.57 ₡34,996.24



RESUMEN.

El trabajo que se ha realizado pretende identificar el efecto que causa el no llevar un inventario en las compras. Es por ello que se requiere de un adecuado proceso de compras aplicando la “Técnica Justo a Tiempo para la agilización del proceso de compra” en la empresa (“CARITA DE ANGEL”).

Se estudiaron las variables e indicadores que causan el manejo inadecuado en los inventarios, y el resultado de estos se reflejaron en los costos de los mismos y en los tiempos insuficientes para las entregas de materia prima.

El trabajo se divide en tres capítulos los cuales son :

El capítulo I contiene todo lo relacionado con la técnica Justo a Tiempo aplicada en diversas áreas de las empresas, a la vez están los principios o etapas de la técnica JAT en el proceso de compra para un mejor control en los inventarios.

Capítulo II, se indica que la información fue recopilada por medio de encuestas, Los datos obtenidos fueron procesados en cuadros estadísticos, lo cual facilitó la interpretación de los resultados, obteniendo los datos necesarios para concluir con respecto a cada una de las interrogantes planteadas.

Con los resultados obtenidos, en el capítulo III se formula la propuesta de solución que consiste en: “Diseño de un proceso de compra aplicando la técnica Justo a Tiempo”, en la empresa CARITA DE ANGEL. Con lo cual se mejorará el control de inventario en departamento de compras.

