



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**IMPLEMENTACIÓN DE LA GESTIÓN DE COMPRAS PARA  
MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA DE COMPRAS EN LA  
MADERERA EL PISCOBAMBINO, CARABAYLLO 2017**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

**INGENIERO INDUSTRIAL**

**AUTOR:**

**SANTIAGO ESPIRITU, EDWIN REY**

**ASESOR:**

**MGTR. MEJÍA AYALA, DESMOND**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN  
GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO**

**LIMA- PERÚ**

**2017**

## **DEDICATORIA**

A mis padres por el apoyo incondicional,  
por ser la más grande motivación para  
continuar;

A Dios por permitirme seguir adelante en  
Busca de poder concluir mis objetivos  
futuros.

## **AGRADECIMIENTO**

Ante agradecer primeramente a Dios por la fortaleza y la sabiduría, asimismo por la bendición de poder culminar una etapa de mi vida; a nuestros maestros, que con su sapiencia y dedicación me brindaron las bases necesarias para poder mejorar mis competencias como ingeniero; y de igual manera a mi estimado asesor el Mgtr. Mejía Ayala, Desmond por compartir sus conocimientos conmigo y por la ayuda por todo el desarrollo del periodo de la presente tesis.

## **DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD**

Yo, Edwin Rey Santiago Espiritu con DNI N° 75552809, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ingeniería, Escuela de Ingeniería Industrial, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaña es veraz y auténtica.

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

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

Lima, Noviembre del 2017

---

**Edwin Rey Santiago Espiritu**

**DNI: 75552809**

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Implementación de la gestión de compras para mejorar la productividad del área de compras en la maderera el Piscobambino, Carabayllo 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Ingeniero Industrial.

Santiago Espiritu, Edwin.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad de establecer que la implementación de la gestión de compras mejora la productividad del área de compras de la maderera el Piscobambino del distrito de Carabayllo y es una empresa familiar que viene funcionando hace 6 años y ha tenido un crecimiento paulatinamente ganando su puesto en el mercado peruano. El objetivo es determinar como la implementación de la gestión de compras mejora la productividad del área de compras de la maderera el Piscobambino, para lo cual se realizó una investigación de tipo aplicada y de nivel explicativo. Para lo cual se tuvo que realizar un análisis teórico práctico con relación a las actividades de los procesos del área de compras, mostrando aquellos problemas presentes en la empresa que van relacionado con una deficiente gestión de compras en la empresa. Seguidamente se tomó en cuenta el diagnóstico de como se viene desarrollando las actividades del área de compras, con el propósito de poder proponer mejoras en el área de compras como la implementación de la gestión de compras, con el apoyo de uso de las herramientas necesarias, técnicas, flujogramas, fichas y el análisis de los procesos de la mejor manera. Por otro lado se tomó en cuenta el uso de técnicas e instrumentos científicos comprobados como Pareto y espina de Ishikawa, flujogramas, DAP; los cuales fueron base fundamental para poder mejorar aquellos procesos deficientes, trayendo consigo una reducción con los retrasos, el exceso de tiempo para un proceso, mejora en la entrega de los pedidos, además de mejorar los ingresos para la empresa, todo ello con el propósito de mejorar la productividad del área de compras de la empresa, para que esta pueda ser más competitiva en el mercado nacional.

**Palabras claves:** Gestión, compras, productividad, Homologación.

## ABSTRACT

The purpose of this research is to establish that the implementation of purchasing management improves the productivity of the timber purchasing area Piscobambino Carabayllo district and is a family business that has been running for 6 years and has had a gradual growth his position in the Peruvian market. The objective is to determine how the implementation of purchasing management improves the productivity of the timber purchasing area of Piscobambino, for which an applied and explanatory level research was carried out. For which a theoretical and practical analysis had to be carried out in relation to the activities of the purchasing processes, showing those problems present in the company that are related to poor purchasing management in the company. Next, we took into account the diagnosis of how the activities of the purchasing area are being developed, with the purpose of being able to propose improvements in the purchasing area, such as the implementation of purchasing management, with the support of using the necessary tools, techniques, flow charts, cards and the analysis of the processes in the best way. On the other hand, the use of proven scientific techniques and instruments such as Pareto and Ishikawa spine, flow charts, DAP were taken into account; which were fundamental basis to improve those poor processes, bringing with it a reduction with delays, the excess of time for a process, improvement in the delivery of orders, in addition to improving revenue for the company, all with the purpose to improve the productivity of the company's purchasing area, so that it can be more competitive in the national market.

**Keywords:** Management, purchases, productivity, Homologation

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>PÁGINA DEL JURADO.....</b>	<b>ii</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....</b>	<b>v</b>
<b>PRESENTACIÓN .....</b>	<b>vi</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO .....</b>	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>xii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>xiii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>2</b>
1.1. Realidad Problemática .....	3
1.1.1. Problemática Global .....	3
1.1.2. Problemática Nacional.....	3
1.1.3. Problemática Local .....	5
1.2. Trabajos Previos .....	10
1.2.1. Trabajos Internacionales .....	10
1.2.2. Trabajos Nacionales.....	14
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	17
1.3.1. Variable Independiente: Gestión de compras.....	17
1.3.1.1. Gestión Logística .....	18
1.3.1.2. El aprovisionamiento: funciones y objetivos .....	19
1.3.1.3. Gestión de Compras.....	22
1.3.1.4. La función de compras .....	23
1.3.1.5. Tipos de compras .....	24
1.3.1.6. Gestión de Inventarios.....	25
1.3.1.7. Búsqueda de proveedores.....	26
1.3.2. Variable Dependiente .....	27
1.3.2.1. Definición de la Productividad.....	27
1.3.2.2. Eficacia .....	29
1.3.2.3. Eficiencia .....	29
1.3.2.4. Satisfacción laboral.....	30
1.4. Formulación del problema.....	30
1.4.1. Problema General .....	30
1.4.2. Problemas Específicos .....	30
1.5. Justificación .....	31
1.5.1. Justificación teórica .....	31
1.5.2. Justificación Social .....	31
1.5.3. Justificación económica.....	31
1.6. Hipótesis .....	32
1.6.1. Hipótesis General.....	32
1.6.2. Hipótesis Específicas .....	32

1.7. Objetivos .....	32
1.7.1. Objetivo General .....	32
1.7.2. Objetivos Específicos .....	32
<b>II. MÉTODO.....</b>	<b>33</b>
2.1. Metodología de la investigación.....	34
2.1.1. Tipo de investigación.....	34
2.1.2. Nivel de investigación.....	34
2.1.3. Diseño de Investigación .....	35
2.2. Variables y definiciones operacionales .....	35
2.2.1. Variable Dependiente .....	35
2.2.2. Variable Independiente.....	35
2.2.3. Operacionalización de Variables .....	35
2.3. Población, Muestra .....	37
2.3.1. Población.....	37
2.3.2. Muestra .....	37
2.3.3. Muestreo .....	37
2.4. Técnicas e instrumentos .....	37
2.4.1. Técnicas de recolección de datos .....	37
2.4.2. Instrumentos de recolección de datos.....	38
2.4.3. Validez.....	39
2.4.4. Confiabilidad.....	39
2.5. Método de análisis de datos .....	39
2.6. Aspectos Éticos .....	39
2.7. Desarrollo de la propuesta .....	40
2.7.1. Situación Actual.....	40
2.7.1.1. Descripción General .....	40
2.7.1.2. Proceso actual del área de compras .....	42
2.7.1.3. Problema en el área de compras.....	45
2.7.1.4. Prueba Pre – Test: Variable Dependiente .....	46
2.7.2. Plan de Mejora .....	49
2.7.3. Implementación de la Mejora .....	52
2.7.4. Resultados (Prueba Post – Test) .....	66
2.7.5. Análisis económico / Financiero .....	73
<b>III. RESULTADOS.....</b>	<b>76</b>
3.1. Análisis Descriptivo .....	77
3.1.1. Variable Independiente: Gestión de compras.....	77
3.1.1.1. Función de compras .....	77
3.1.1.2. Evaluación de proveedores .....	77
3.1.2. Variable Dependiente: Productividad .....	78
3.1.2.1. Eficiencia .....	78
3.1.2.2. Eficacia .....	79
3.1.2.3. Productividad .....	80
3.2. Análisis inferencial .....	81

3.2.1. Análisis de la hipótesis general .....	81
3.2.2. Análisis de la primera hipótesis específica .....	83
3.2.3. Análisis de la segunda hipótesis específica .....	85
<b>IV. DISCUSIÓN .....</b>	<b>88</b>
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>91</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>93</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>95</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>100</b>
ANEXO 1: Matriz de coherencia .....	100
ANEXO 2: Ficha de registro de compras .....	101
ANEXO 3: Ficha resumen de compras y ventas.....	101
ANEXO 4: Ficha toma de tiempos del proceso de compras .....	102
ANEXO 5: Relación de pedidos del cliente interno: producción .....	102
ANEXO 6: Relación de pedidos de los clientes externos.....	103
ANEXO 7: Contenido Conceptual de las variables y dimensiones de investigación .....	104
ANEXO 8: Matriz de Operacionalización de las variables .....	106
ANEXO 9: Ficha de Validación 1 .....	107
ANEXO 10: Ficha de Validación 2 .....	109
ANEXO 11: Ficha de Validación 3 .....	111
ANEXO 12: Prueba Turnitin .....	113

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: % empresas manufactureras según actividad económica, 2013 .....	4
Figura 2: Espina de Ishikawa .....	7
Figura 3: Diagrama de Pareto .....	9
Figura 4: División de la logística.....	18
Figura 5: La cadena logística .....	19
Figura 6: Política de aprovisionamiento .....	21
Figura 7: Acción de Compras .....	22
Figura 8: Ciclo de compras.....	24
Figura 9: La productividad y sus componentes .....	28
Figura 10: Relación de la productividad con el costo y la competitividad .....	28
Figura 11: Producto que ofrece (Casas pre-fabricadas).....	40
Figura 12: Organigrama de la empresa.....	42
Figura 13: Diagrama de flujo del proceso actual de compras .....	44
Figura 14: Diagrama de Gantt.....	51
Figura 15: Formato de existencias de Inventario.....	52
Figura 16: Organigrama Mejorado .....	53
Figura 17: Propuesta de Flujograma Mejorado .....	54
Figura 18: Formato de Orden de Compra .....	56
Figura 19: Formato de requerimiento .....	57
Figura 20: Formato de Orden de Producción .....	58
Figura 21: Capacitaciones del personal .....	60
Figura 22: Matriz de Homologación de Proveedores .....	62
Figura 23: Comparación de la función compras antes y después de la implementación: .....	77
Figura 24: Comparación de la evaluación de proveedores antes y después de la implementación .....	78
Figura 25: Comparación de la eficiencia antes y después de la implementación. ....	79
Figura 26: Comparación de la eficacia antes y después de la implementación. ..	79
Figura 27: Comparación de la productividad antes y después de la implementación. ....	80
Figura 28: Estadísticos de prueba de la Eficacia.....	87

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de correlación .....	8
Tabla 2: Identificación de problemas.....	9
Tabla 3: Diferencia entre función de aprovisionamiento y compras .....	23
Tabla 4: Matriz de Operacionalización de Variable .....	36
Tabla 5: Clasificación ABC de productos .....	45
Tabla 6: Tiempo en el proceso de compras .....	47
Tabla 7: Total de despachos: Producción y a los clientes externos fijos .....	48
Tabla 8: Formato para mejorar el tiempo del proceso de compra .....	55
Tabla 9: Diagrama de actividades del proceso de compras .....	59
Tabla 10: Resumen Funcional del personal .....	62
Tabla 11: Mejora del tiempo del proceso de compra.....	67
Tabla 12: Resumen de los resultados de la eficiencia .....	67
Tabla 13: Pedidos del cliente interno: Producción.....	69
Tabla 14: Resumen de pedidos internos: Producción .....	69
Tabla 15: Pedidos de los clientes Externos Fijos .....	70
Tabla 16: Resumen de pedidos externos fijos.....	72
Tabla 17: Resumen de los resultados de la Eficacia.....	72
Tabla 18: Resultados de la productividad del área de compras .....	72
Tabla 19: Costos Involucrados para implementar las propuestas de solución....	74
Tabla 20: Análisis Costo-Beneficio después de la inversión .....	75
Tabla 21: Prueba de normalidad de la productividad .....	81
Tabla 22: Estadística de muestras emparejadas de productividad .....	82
Tabla 23: Prueba de muestras relacionadas de la productividad .....	83
Tabla 24: Prueba de Normalidad de la eficiencia .....	83
Tabla 25: Estadística de muestras relacionadas de eficiencia .....	84
Tabla 26: Prueba de muestras relacionadas de la eficiencia .....	85
Tabla 27: Prueba de normalidad de la Eficacia .....	86
Tabla 28: Estadística de muestras relacionadas de eficacia.....	86