



Universidad  
**Inca Garcilaso de la Vega**

**FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS**

**TESIS**

**LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO Y LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA  
EMPRESA COSAPI MINERÍA EN MARCONA – NAZCA – ICA 2017**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR**

**BACHILLER RÓGER DÍAZ PÉREZ**

**ASESOR**

**DR. JUAN ALFREDO COSIO CARDENAS**

**LIMA- PERÚ**

**2018**

## Turnitin Informe de Originalidad

Visualizador de documentos

Procesado el: 12-dic.-2022 3:49 p. m. -05

Identificador: 1979467369

Número de palabras: 15881

Entregado: 1

LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO Y LA  
GESTIÓN DE COM... Por Róger Díaz Pérez

Índice de similitud

15%

Similitud según fuente

Internet Sources:	14%
Publicaciones:	1%
Trabajos del estudiante:	6%

incluir citas

incluir bibliografía

excluir las coincidencias menores

modo:

ver informe en vista quickview (vista clásica)

imprimir

actualizar

descargar

1% match ()

[Frey Morote, Juan Carlos, Vela Ruiz, Jessica Paola. "Relevancia del proceso de abastecimiento en empresas grandes del sector construcción : estudio de caso comparado entre empresas familiares peruanas", 'Baishideng Publishing Group Inc.', 2016](#) ✕

1% match ()

[Condori Accostupa, Ania Silvia, Valer Romero, Katherine Miorelli. "Gestión logística en la Empresa Embotelladora Cusco del Sol - Sociedad de Responsabilidad Limitada, Cusco -2020", 'Baishideng Publishing Group Inc.', 2021](#) ✕

1% match ()

<http://www.unlu.edu.ar> ✕

1% match (Internet desde 20-nov.-2019)

<http://repositorio.ucv.edu.pe> ✕

&lt;1% match ()

[Tafur Lozano, Katty Maverly. "La gestión logística de las Mypes del sector industrial de la región Puno en el año 2018", 'Baishideng Publishing Group Inc.', 2018](#) ✕

&lt;1% match ()

[Galvez Cabanillas, Dany Rolando. "Cumplimiento del Plan Operativo Institucional y su incidencia en la gestión de compras en el Servicio de Administración Tributaria de Trujillo, 2018", 'Universidad Cesar Vallejo', 2019](#) ✕

&lt;1% match ()

[Huacre Ruiz, Heydi Jennifer. "Feria internacional EXCON y sus estrategias de negociación en el sector de la construcción en Lima, durante el año 2017", 'Universidad Cesar Vallejo', 2018](#) ✕

&lt;1% match ()

[Diez Pérez, José Ignacio. "Conductas negligentes y estrategias individuales en la utilización del conocimiento en la empresa", 'Universidad de Burgos', 2015](#) ✕

&lt;1% match (trabajos de los estudiantes desde 06-jun.-2018)

[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2018-06-06](#) ✕

&lt;1% match (trabajos de los estudiantes desde 25-may.-2018)

[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2018-05-25](#) ✕

&lt;1% match (trabajos de los estudiantes desde 12-jun.-2018)

[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2018-06-12](#) ✕

&lt;1% match (trabajos de los estudiantes desde 23-may.-2018)

[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2018-05-23](#) ✕

&lt;1% match (trabajos de los estudiantes desde 23-may.-2018)

[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2018-05-23](#) ✕

&lt;1% match ()

[Mancilla Ruidias, Karina Stephanie. ""La gestión de compras y su relación con la comercialización eficiente de conservas de pescado Kari' m, Microempresa RIMAX, Lima 2017."" , Universidad César Vallejo, 2017](#) ✕

&lt;1% match (Internet desde 22-sept.-2022)

<https://repositorio.ucv.edu.pe/browse?type=author&value=Caballero+Noriega%2C+Andr%C3%A9+Rosario> ✕

&lt;1% match ()

[Quispe Tito, Ana María. "Gestión centrada en los aprendizajes y competencias comportamentales según la percepción docente, en la I.E. N° 2081. Puente Piedra, Lima - 2016", Universidad César Vallejo, 2018](#) ✕

&lt;1% match (Internet desde 26-oct.-2022)

<https://repositorio.ucv.edu.pe/browse?type=author&value=Quispe+Gamarra%2C+Eydie+Luzmila> ✕

&lt;1% match (Internet desde 29-oct.-2022)

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/42151/browse?type=subject&value=Gesti%C3%B3n+de+compras> ✕

## **DEDICATORIA**

Esta investigación la dedico a mis padres y hermanos, quienes inculcaron en mí el amor al estudio y gracias a ellos sigo avanzando en mi vida personal y profesional. Estoy seguro de que mi madre desde el cielo me guía y acompaña en todos los pasos que voy dando.

A mi esposa y mis hijas, quienes son para mí el motor y motivo, de mi crecimiento en todos los campos. Con ellas voy experimentando día a día el esfuerzo para conseguir las metas trazadas y al mismo tiempo la satisfacción plena en el logro de lo ya alcanzado.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento a la Universidad Inca Garcilaso de la Vega por la oportunidad que me dio de prepararme en esta profesión ya que me permite desempeñarme con vocación y servicio a la sociedad.

Así mismo agradecer a la Empresa COSAPI Minería de Marcona por las facilidades que me brindó para realizar la presente investigación.

## ÍNDICE

<b>Carátula</b>	I
<b>Dedicatoria</b>	li
<b>Agradecimiento</b>	lii
<b>Índice</b>	lv
<b>Índice de tablas</b>	vi
<b>Índice de gráficos</b>	vii
<b>Índice de figuras</b>	viii
<b>Presentación</b>	lx
<b>Resumen</b>	x
<b>Abstract</b>	xi
<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	
1.1. Situación Problemática	12
1.2. Problema de Investigación	15
1.2.1. Problema General	15
1.2.2. Problemas Específicos.	15
1.3. Justificación	16
1.3.1. Justificación Teórica	16
1.3.2. Justificación Práctica	16
1.4. Objetivos	16
1.4.1. Objetivo General	15
1.4.2. Objetivos Específicos	15
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO</b>	16
2.1. Antecedentes de la Investigación	16
2.1.1. Antecedentes Internacionales	16
2.1.2. Antecedentes Nacionales	21
2.2. Bases Teóricas	24
2.3. Glosario de Términos	43
2.4. Marco Referencial de COSAPI	45
2.4.1. COSAPI Minería	49
<b>CAPÍTULO III. HIPÓTESIS Y VARIABLES</b>	52
3.1. Hipótesis General	52
3.2. Hipótesis Específicas	52
3.3. Identificación de Variables	52

3.4. Operacionalización de Variables	54
3.5. Matriz de Consistencia	56
<b>CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA</b>	<b>57</b>
4.1. Tipo de Investigación	57
4.2. Diseño de Investigación	57
4.3. Unidad de Análisis	58
4.4. Población de Estudio	58
4.5. Tamaño y selección de muestra	58
4.6. Técnicas de recolección de datos,	58
4.7. Técnicas de procesamiento, análisis e interpretación de la información.	59
<b>CAPÍTULO V. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>60</b>
5.1. Análisis e interpretación de resultados	60
5.2. Presentación y análisis de resultados	61
5.3. Prueba de hipótesis	68
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>83</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>85</b>
<b>FUENTE DE INFORMACIÓN</b>	<b>86</b>
<b>CUESTIONARIO</b>	<b>88</b>



**INDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico N° 1: Variable Justo a Tiempo	61
Gráfico N° 2: Dimensión 1: Planeación	62
Gráfico N° 3: Dimensión 2: Organización	63
Gráfico N° 4: Dimensión 3: Evaluación	64
Gráfico N°5: Variable Gestión de Compras	65
Gráfico N°6: Dimensión Aprovisionamiento	66
Gráfico N°7: Dimensión Proveedor	67
Gráfico N°8: Dimensión Seguimiento y Control	68



**INDICE DE FIGURAS**

Figura N° 1: Nivel de significancia de la hipótesis general	70
Figura N° 2: Decisión del estadístico de prueba de la hipótesis general	71
Figura N° 3: Nivel de significancia de la hipótesis específica 1	73
Figura N° 4: Decisión del estadístico de prueba de la hipótesis específica 1	74
Figura N° 5: Nivel de significancia de la hipótesis específica 2	77
Figura N° 6: Decisión del estadístico de prueba de la hipótesis específica 2	78
Figura N° 7: Nivel de significancia de la hipótesis específica 3	80
Figura N° 8: Decisión del estadístico de prueba de la hipótesis específica 3	81

## PRESENTACIÓN

La investigación titulada “LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO Y LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA EMPRESA COSAPI MINERÍA EN MARCONA – NAZCA – ICA 2017”, se realiza cumpliendo el reglamento de grados y títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Ciencias Económicas de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, para optar el título profesional de Licenciado en Administración.

Una gestión organizacional innovadora es fundamental hoy en día, se debe tomar en cuenta algunos sistemas que permitan lograr la calidad tanto en los productos como en el servicio que ofrece la empresa. La técnica justo a tiempo es un sistema de control de calidad, entendido como una filosofía que consta en la fabricación, y la manera correcta de hacer negocios con los proveedores y los clientes. El hábito de ir mejorando significa que continuamente debemos ir eliminando las prácticas desperdiciadoras; es decir identificar y eliminar progresivamente los desperdicios que hacen que se mantengan los inventarios.

La gestión de compras permite convertirse en un elemento estratégico en las organizaciones, reduciendo los costos para el logro de un desempeño eficiente y eficaz, dado que los materiales adquiridos generalmente representan entre el 40 y el 60 por ciento del valor de las ventas de productos finales.

La presente investigación tuvo la finalidad de determinar la influencia que tiene la técnica justo a tiempo en la gestión de compras el cual tiene cinco capítulos conformados por: Capítulo I Planteamiento del Problema, donde se explica la problemática que lleva a plantear el problema principal ¿Cómo influye la técnica justo a tiempo en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería de Ica - 2017? Así mismo contempla la justificación teórica y práctica, siendo el objetivo general determinar que la técnica justo a tiempo mejora el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017. El Capítulo II se desarrolla el Marco Teórico donde se considera los antecedentes de estudio más importantes, bases teóricas que respaldará en el proceso de investigación, consu respectivo glosario de términos. El Capítulo III denominado Hipótesis y Variables, donde se presenta lo que busca demostrar la investigación y explica sobre las variables de investigación como son técnicas justo a tiempo, siendo sus dimensiones planeación, organización y evaluación. Respecto a la gestión de compras tiene como dimensiones el aprovisionamiento, proveedor, seguimiento y control. El Capítulo IV se trata de la Metodología, donde se explica el tipo de investigación que es aplicada, con un diseño de investigación transversal, explicativo y cualitativo. Capítulo V se demuestra los resultados obtenidos en la investigación, por último, se presenta las conclusiones, recomendaciones y la bibliografía.

El Autor.

## RESUMEN

**El objetivo general** fue determinar que la técnica justo a tiempo mejora el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

**Metodología** de investigación es de tipo aplicada, el diseño transversal explicativo, mientras que la unidad de análisis fue el área de compras de la empresa COSAPI Minería de Ica; la población y la muestra estuvo conformado por 32 personas que laboran en la oficina de planta de COSAPIMinería. Mientras que el tipo de muestreo fue el censal, en tanto la técnica que se utilizó fue la encuesta y la entrevista; asimismo el instrumento usado para recolectar información fue el cuestionario de preguntas y las fichas bibliográficas. Sobre la técnica de procesamiento, análisis e interpretación de la información se utilizó el programa estadístico SPSS Vs. 26, y por último se contrastó la hipótesis.

**Resultados**, en cuanto a la variable justo a tiempo, se aprecia que 21 personas encuestadas que significa el 66% concluyen que es favorable la aplicación de la técnica justo a tiempo porque es muy importante la planificación, organización y evaluación respecto a las actividades que se realiza en el área, la respuesta fue muy favorable de 9 colaboradores siendo el 28%, con el 6% significado de 2 encuestados afirman que es desfavorable. Sobre la dimensión planeación, el 44% concluyen que es favorable la planeación de las actividades, la respuesta fue muy favorable de 14 colaboradores siendo el 44%, con el 12% significado de 4 encuestados afirman que es desfavorable y 0% muy desfavorable. La dimensión organización, se puede apreciar que 19 personas encuestadas que significa el 59% concluyen que es favorable la organización de las actividades, la respuesta fue muy favorable de 7 colaboradores siendo el 22%, con el 19% significado de 6 encuestados afirman que es desfavorable. Y la dimensión evaluación, se puede apreciar que 19 personas encuestadas que significa el 60% concluyen que es favorable la evaluación de las actividades, la respuesta fue muy favorable de 11 colaboradores siendo el 11.34%, con el 6% significado de 2 encuestados afirman que es desfavorable. Y en cuanto a la variable Gestión de Compras el 81% afirman que la gestión de compras es favorable porque consideran que puede mejorar los márgenes de beneficios, la respuesta fue muy favorable de 6 colaboradores siendo el 19%. Sobre la dimensión aprovisionamiento el 72% afirman que el aprovisionamiento en la gestión de compras es favorable, la respuesta fue muy favorable de 7 colaboradores siendo el 22%, Desfavorable para 2 de ellos siendo el 6%. Y la dimensión proveedor el 66% afirman que la participación de los proveedores en la gestión de compras es favorable, la respuesta fue muy favorable de 7 colaboradores siendo el 22%, Desfavorable para 4 de ellos siendo el 12%. La dimensión seguimiento y control el 75% afirman que el seguimiento y control en la gestión de compras es favorable, la respuesta fue muy favorable de 6 colaboradores siendo el 19%. **Concluyendo** en que existiendo una significancia menor a 5% podemos afirmar que la técnica justo a tiempo permite mejorar el proceso en la gestión de compras de la empresa COSAPI Minería en el Distrito de Marcona del Departamento de Ica en el año 2017.

**Palabra clave:** Justo a tiempo, planificación, organización, evaluación, gestión de compras, aprovisionamiento, proveedor, seguimiento y control.

## ABSTRACT

The general objective was to determine that the just-in-time technique improves the purchasing management process of the COSAPI Mining Company in the Marcona district of the department of Ica in 2017.

Research methodology is of the applied type, the transversal explanatory design, while the unit of analysis was the purchasing area of the company COSAPI Minería de Ica; The population and sample consisted of 32 people who work in the COSAPI Minería plant office. While the type of sampling was census, while the technique used was the survey and interview; Likewise, the instrument used to collect information was the questionnaire and bibliographic records. Regarding the technique of processing, analysis and interpretation of the information, the statistical program SPSS Vs. 26 was used, and finally the hypothesis was contrasted.

Results, regarding the just-in-time variable, it can be seen that 21 people surveyed, which means 66%, conclude that the application of the just-in-time technique is favorable because planning, organization and evaluation are very important regarding the activities that are carried out. carried out in the area, the response was very favorable from 9 collaborators, being 28%, with 6% meaning that 2 respondents stated that it was unfavorable. Regarding the planning dimension, 44% conclude that the planning of activities is favorable, the response was very favorable from 14 collaborators being 44%, with 12% meaning 4 respondents affirm that it is unfavorable and 0% very unfavorable. The organization dimension, it can be seen that 19 people surveyed, which means 59%, conclude that the organization of activities is favorable, the response was very favorable from 7 collaborators being 22%, with 19% meaning 6 respondents affirm that it is unfavorable. And the evaluation dimension, it can be seen that 19 people surveyed, which means 60%, conclude that the evaluation of the activities is favorable, the response was very favorable from 11 collaborators, being 11.34%, with 6% meaning that 2 respondents affirm that is unfavorable. And regarding the Purchasing Management variable, 81% affirm that purchasing management is favorable because they consider that it can improve profit margins, the response was very favorable from 6 collaborators, being 19%. Regarding the supply dimension, 72% affirm that supply in purchasing management is favorable, the response was very favorable from 7 collaborators being 22%, Unfavorable for 2 of them being 6%. And the supplier dimension, 66% affirm that the participation of suppliers in purchasing management is favorable, the response was very favorable from 7 collaborators being 22%, Unfavorable for 4 of them being 12%. The monitoring and control dimension 75% affirm that monitoring and control in purchasing management is favorable, the response was very favorable from 6 collaborators being 19%, Unfavorable for 2 of them being 6%. Concluding that there is a significance of less than 5%, we can affirm that the just-in-time technique allows us to improve the purchasing management process of the company COSAPI Minería in the Marcona District of the Department of Ica in 2017.

**Keyword:** Just in time, planning, organization, evaluation, purchasing management, supply, supplier, monitoring and control.

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Situación Problemática.

COSAPI S.A. tiene un poco más de 50 años instalado en el mercado nacional, considerada como una de la segunda empresa en trabajos de construcción e ingeniería, con un capital de nuestro país, esto de acuerdo con el ranking denominado 500 grandes empresas de nuestro país, realizado por una empresa encuestadora América Economía. Toda vez que realizo de forma eficiente diferentes proyectos emblemáticos e importantes del Perú, a nivel del sector privado y también público. Y que dentro de los proyectos de gran envergadura están el proyecto de Antamina, considerado como una de las empresas mineras más grandes e importantes en el Perú.

Todo esto fue posible al trabajo dedicado y a la conformación de una cultura empresarial solida como es la de COSAPI S.A., considerando a sus recursos humanos como la parte más valiosa de la toda la empresa, teniendo un equipo humano especializado y competente, actualmente está conformado por 1,628 trabajadores y 6,073 obreros de construcción civil y que comparten labores y valores corporativos de la empresa.

En los 25 últimos años, la minería se ha encontrado en una fase de expansión sin antecedentes en nivel nacional, aunque existió intervalos desde los años 90, donde se registró proceso de crecimiento bastante significativo y que puede ser medido y tomando en cuenta las diferentes variables.

Sin embargo, las inversiones no solo se multiplican en millones de dólares en diferentes momentos, ya que el incremento de los países en el sector minero ha crecido enormemente, con el pasar de los años, a eso se le suma el boom de la construcción que en nuestro país está en incremento en las grandes ciudades del Perú. Por otro lado, la

minería se ha desarrollado en las regiones de zonas protegidas como Asia Central, desde Alaska hasta la Patagonia, África Occidental, siendo algunos casos de regiones de expansión de la actividad minera.

En nuestro país la minería tiene un rol muy importante en la economía a través de divisas, impuestos, inversión y empleo, manifestándose a nivel ADMINISTRACION departamental por la participación en la actividad económica, la transferencia de canon minero y la promoción de recursos para el desarrollo a través del aporte directo de recursos.

La minería es el principal sector exportador del país tal como explica las estadísticas que el 59% de las exportaciones totales es del rubro de la minería, así mismo es el principal pagador de impuestos, con más de 15% del total de recursos tributarios recaudados y 30% del impuesto a la Renta.

Como explica Gestión según el “Informativo Minero” del MEM, las transferencias por canon minero efectuadas en el año 2017 llegan a S/ 1,863 millones, lo cual representa una recuperación significativa, tras registrar en el 2016 el valor más bajo de los últimos 10 años, cuando se alcanzó S/ 1,497 millones.

En lo que respecta a regalías, a octubre del año 2017, el monto transferido alcanzó los S/ 900 millones, superando así el récord histórico de los últimos 10 años.

En los rubros que trabaja la empresa COSAPI S.A., tiene servicios de ingeniería y construcción, servicios mineros, negocios en concesiones de infraestructura y desarrollos inmobiliarios. Al hablar de servicios mineros la empresa COSAPI S.A., crea una empresa que exclusivamente se dedica al rubro mencionado denominado COSAPI Minería S.A.C. del cual nace el estudio de investigación que se realizará.

En COSAPI Minería S.A.C. del distrito de Marcona, provincia de Nazca en el departamento de Ica, siendo una compañía subsidiaria de COSAPI S.A., especializándose en realizar trabajos en explotación de minería a tajo abierto, cuenta con el talento humano especializado, profesionales que día a día comparten su labor, buscando el crecimiento del personal con capacitaciones. Entre las áreas que conforma la organización se tiene la de compras donde se asegura que todos los requerimientos necesarios para la operación de la empresa se ordenen y se encuentren a tiempo. El proceso de Compra de Bienes y Servicios de la empresa COSAPI Minería S.A.C., se encuentra relacionado de forma estrecha con la Política de trabajo que realiza COSAPI S.A., siendo parte de la estrategia que considera la empresa, donde las gerencias que tienen injerencia directa están a cargo de la compra por Obra o también de la Sede Central, en consiguiente estas compras tienen que ser hechas por el personal de Procura.

El trabajo que realiza Procura de Obra es realizado por la compra de servicios y bienes que son realizados a los proveedores de aquellos contratos de la compra de pedidos.

Mientras que la gestión de Procura de Sede Central es destinado para aquellos paquetes de compra crítica, que son permanentes y estratégicos, siendo todas las compras que no forman parte del alcance de la Gestión de Procura de Obra.

Pero existen dificultades que se presentan al momento de solicitar algunos suministros llevando a la demora de las labores y disgustos entre el personal, entre los problemas encontrados podemos mencionar:

- Demora en la atención de algunos productos críticos. Básicamente en la atención de algunos repuestos para nuestros equipos pesados.
- Requerimientos mal solicitados o especificados. El solicitante algunas veces no detalla minuciosamente el material o repuesto a comprar, ocasionando de este modo retrabajos en el proceso.

- Sobre stock de algunos repuestos en almacén. Contamos con sobre stock de algunos repuestos en nuestro almacén, sobre todo de nuestros equipos como camiones mineros, palas hidráulicas, excavadoras.
- No se cuenta con proveedores locales a excepción de servicios generales. En el distrito de Marcona no se cuenta con proveedores que tengan capacidad de atención, por lo que la mayoría son de Lima.
- Falta de planificación con las solicitudes. Algunos solicitantes no planifican sus pedidos realizando sus pedidos a última hora, a veces mal hechos.

Esto lleva a plantear el problema de la investigación.

## **1.2. Problema de Investigación.**

### **1.2.1 Problema General.**

¿En qué medida la técnica justo a tiempo mejora el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?

### **1.2.2 Problemas Específicos.**

- ¿Cómo incide la técnica Justo A Tiempo en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?
- ¿Cómo influye la técnica Justo A Tiempo en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?
- ¿Cómo incide la técnica Justo A Tiempo en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?



### **1.3. Justificación.**

#### **1.3.1 Justificación Teórica.**

Al realizar la investigación fue basado en las diferentes bases teóricas, trabajos de investigación que ayudaron a sustentar la estrategia de mejora en la gestión de compras en la empresa COSAPI Minería S.A.C., así mismo contribuirán a otras investigaciones similares, como conocimiento o aplicación.

#### **1.3.2. Justificación Práctica.**

En la investigación los datos recolectados ayudaron a encontrar las debilidades que existe en la gestión de compras para luego determinar la estrategia que pretende mejorar la gestión de compras de la empresa COSAPI Minería de Ica.

### **1.4. Objetivos.**

#### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar que la técnica justo a tiempo mejora el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017

#### **1.4.2 Objetivos Específicos.**

- Establecer la incidencia de la técnica Justo A Tiempo en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.
- Establecer la influencia de la técnica Justo A Tiempo en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.
- Establecer la incidencia de la técnica Justo A Tiempo en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes de Investigación

##### 2.1.1 Antecedentes Internacionales

Bohorquez y Puello (2013), presentan su tesis titulada: *“Diseño de un Modelo de Gestión Logística para Mejorar la Eficiencia Organizacional de la Empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. en el Municipio de Turbaco, Bolívar”*. De la Universidad de Cartagena, Colombia.

Teniendo como objetivo general de investigación: Diseñar un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa CORALINAS & PISOS S.A. CORPISOS S.A.

Considerando como recolección de datos fue la entrevista y visitas de observación. Concluyendo en que: Luego de haber realizado la recolección de los datos de la empresa CORALINAS & PISO S.A. CORPISOS S.A., y haber realizado la transformación de la organización, facilitó realizar el diseño del camino por donde la empresa tiene que enfocarse a partir de ahora, consistiendo en mejorar la gestión logística y también mejorar su cadena de suministro, a través de la modificación de unos procesos y con la implementación de herramientas nuevas de desempeño de la actividad y de esta manera podemos alcanzar una eficiencia en la organización para después garantizar una permanencia y soporte dentro del mercado local. Gracias a la realización de la presente investigación se pudo poner en práctica todo lo aprendido durante la formación profesional, motivando en todo momento a la aplicación de herramientas para resolver problemas cotidianos durante el desempeño empresarial, además se aportó con el entendimiento de

cómo debería funcionar la gestión de la logística de una empresa en un escenario real.

Carlos Duván Garcés (2010), en su trabajo de investigación presentado para optar el grado de Magister con el título “*Modelo de Entregas Directas para la Reducción de Costos Logísticos de Distribución en Empresas de Consumo Masivo. Aplicación en una Empresa Piloto de Caldas*”, de la Universidad Nacional de Colombia.

Con la finalidad de elaborar y ejecutar mediante una prueba piloto, a través de un modelo para realizar entregas de forma directa a una organización que se dedica al consumo masivo, y de esta manera podemos disminuir los costos logísticos en su distribución a los clientes.

Llegando a las conclusiones que a continuación se presenta: Con la aplicación del modelo se pudo realizar un pronóstico de forma asertiva en los niveles de costo logístico a conseguir, mediante la implementación pese a que se consiguió un resultado favorable. Dándose estos resultados debido a que se aplicó de forma eficiente las herramientas de gestión logística, incrementándose el número de clientes con pedidos, ya que ocuparon la mitad del camión de carga de reparto, teniendo la oportunidad para insertar nuevos clientes más con volúmenes pequeños, pero sin pasarnos el número máximo de entregas por destino. Estos clientes no fueron tomados en cuenta debido a que no generaron una masa crítica de acuerdo a los criterios que a un inicio fueron considerados.

Los problemas del sobre stock que existía en los canales para la distribución al momento de realizar la implementación, sirviendo este modelo en aquellos movimientos que es real que poseen las mercancías en los clientes, observándose que existe una inadecuada práctica de negocio de cumplir con los canales para iniciar con mayores ventas, pero no significa mayor número de venta real.

Significando una mala práctica que genera retraso en las entregas de mercaderías a los clientes y por ende afecta en la gestión de la cadena de los suministros, distorsionando los pronósticos de los procesos de planificación y de la demanda. Asimismo, es responsable de la conocida frase “síndrome fin de mes”, siendo muy conocido en los negocios de consumo masivo y que se realiza un seguimiento de todo los elementos que conforman el sistema logístico, debido a los niveles altos de facturación de cierre de mes, con el objetivo de lograr alcanzar presupuestos, pero no son considerados reales ventas, provocando un costo elevado en el transporte y el almacenamiento, sin embargo en la primera semana del mes inmediatamente es nula, el cual genera problemas en almacén y por ende en la forma de programar la producción de planta.

No se tomó en cuenta algunos cambios en la empresa, dentro del planteamiento de inicio del proyecto, a eso se le agrega las decisiones y la formación que se debe conocer para tomar una decisión acertada que permita soportar un modelo nuevo, originando problemas en el normal flujo de procesos. Pero se logró modificar funciones, estructuras, alcances y roles, con la finalidad de otorgar un soporte sostenible al sistema logístico.

Araya, G.(2009) En la tesis que presenta titulada “*Estrategia de Mejoramiento en la Gestión de Compras de la Dirección de Servicios Institucionales de la CCSS*”, del Instituto Centroamericano de Administración Pública ICAP, Costa Rica. El objetivo principal del autor es la realización de un análisis para conocer en qué situación se encuentra la organización, para luego proponer una estrategia de mejora en la gestión de compras, luego de realizar la investigación llegó a las conclusiones que a continuación se expone:

**En la Planta física.** Determinándose que en la planta actual donde se está desarrollando la reciente medicación y gestión, se encuentra cumpliendo con los requerimientos básicos que exige una buena gestión. Sin embargo, existe mucha dificultad y orden en el área de almacenamiento de los expedientes. Siendo examinados, tanto en las encuestas como en la etapa de verificar los documentos.

**El Equipo tecnológico.** El área se encuentra bien equipado con equipos y materiales idóneos para realizar actividad logística en gran escala, esto de acuerdo a las repuesta de la encuesta a los directivos de la empresa.

**Sobre la persona.** Se necesita elevar el número de trabajadores, especialmente en el área de operaciones, el cual permitirá la eficiencia en la gestión, siendo mencionado en la encuesta.

**En cuanto a la capacitación.** Existe mucha deficiencia respecto a la capacitación de forma técnica y práctica de parte de los funcionarios, así como de los que realizan el compa de los suministros y materiales. Siendo tomado en cuenta durante el estudio de documentos como son la encuesta.

**Gestión administrativa.** Es valorado los aspectos administrativos de acuerdo a los resultados que se ha obtenido en el estudio de expedientes.

No existiendo un destino claro sobre la gestión, los alcances, las condiciones de los requisitos que solicitan en el concurso.

No existe una comunicación formal de forma dinámica, tampoco se actualiza con los trabajadores que están a cargo de realizar la compra en los respectivos departamentos, los que pertenecen a la Dirección.

Lino (2007), presenta su tesis *“Diseño de un sistema de administración de inventarios colaborativos basado en la filosofía justo a tiempo para una industria manufacturera”*, de la Universidad Politécnica de Litoral de Ecuador. El objetivo principal es de diseñar un sistema que ayude a la administración de métodos logísticos, utilizando la metodología de recolección de datos sobre la situación que se encuentra la empresa sobre todo el procedimiento de la gestión de inventarios.

Tomando en cuenta las siguientes conclusiones:

Se diseñó un conjunto de procedimientos para llevar una mejor administración del inventario, en la cual el justo a tiempo sea aplicado sumando normas de colaboración que hicieron posible mantener una relación armoniosa con el proveedor y productor.

Con el objetivo de diagnosticar el desempeño del sistema realizado mediante una prueba piloto, donde se pone en práctica la funcionalidad de la administración del inventario, empezando con premisas establecidas.

Los elementos de gestión que fueron creados para el diagnóstico del sistema elaborado para la gestión del inventario, hicieron posible tener una idea de los beneficios que aportaría en el negocio de REFLEX, si se sigue con la ejecución del sistema, si es el caso de considerar los diferentes variables para aplicar el modelo elaborado, como es la capacidad de planta que tiene el proveedor, la posibilidad de realizar una inversión, la administración de la información, contar con maquinarias y equipos para realizar el transporte y almacenamiento.

El justo a tiempo, es considerado aquella filosofía y debe ser aplicado tal como indica, que es saber administrar, ya que su finalidad no es la de enviar los problemas de la empresa hacia los proveedores, sino que se debe corregir desde

un inicio con el objetivo de que no afecte a la realización de la cadena de abastecimientos en todos sus niveles de organización.

Chávez, Parada y Rivas (2003) presentan la tesis con el título “*La técnica justo a tiempo como elemento básico en la agilización del proceso de compras en la empresa Carita de Ángel S.A.*” de la Universidad Técnica de El Salvador. Tiene como objetivo principal es realizar el diseño del proceso para realizar las compras y con la aplicación del método justo a tiempo en la organización Carita de Ángel. Siendo el tipo de investigación descriptiva, entre sus conclusiones se tomó en cuenta lo siguiente:

Dicha empresa en la actualidad se encuentra realizando los procesos de compras con deficiencias y están desactualizados, no poseen un control de sus inventarios respecto a los máximos y mínimos de lo que cuentan en su almacén en cuanto a la cantidad de materia prima e insumos, no utilizando técnicas modernas para el área de compras en la obtención de materias primas, solo cuentan con un solo proveedor, no tienen una buena gestión en la administración de la logística de la empresa.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales.**

Frey y Vela (2014), con la tesis para optar el título profesional de Licenciado en Gestión, siendo el título: “*Relevancia del Proceso de Abastecimiento En Empresas Grandes Del Sector Construcción: Estudio De Caso Comparado Entre Empresas Familiares Peruanas*” de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Considera como problema general: ¿Cree usted que los procesos de abastecimiento son importantes para que una organización familiar, perteneciente al sector construcción pueda ser competitiva en el mercado nacional?

Con la conclusión siguiente: Para poder hacer uso óptimo de contar con las buenas relaciones con nuestros proveedores se necesita contar con conocimiento y entender la función estratégica de una gestión eficiente de la cadena de suministros, siendo el proceso de abastecimiento una pieza importante. En el marco teórico se realizó un análisis mucho más amplio sobre la gestión del proceso de abastecimiento en la empresa de construcción civil familiar ICCGSA, considerada una de las más importantes en nuestro país en el sector construcción desde el año 2013 en nuestro país. Siendo una de sus metas estratégicas la de duplicar sus ingresos que lograron el año 2013 para el periodo 2015. Entre los factores importantes a tener en cuenta sobre el proceso de gestión de abastecimiento de la organización ICCGSA es contar con un nivel alto de negociación, contando con los principales proveedores en este rubro de negocio, así como la generación a través del desarrollo de las relaciones estratégicos con los proveedores. Además, se conoce la forma en que los acuerdos y relaciones oportunas apoyan con la sostenibilidad y competitividad del negocio familiar. Considerándose como una administración estratégica eficiente de los procesos de abastecimiento, los que contribuyen a la mejora de la eficiencia en la parte operativa, debido a la reducción de los costos de adquirir los recursos materiales y la optimización de recursos que se cuenta en el almacén, a eso se le agrega la capacidad de respuesta de parte de las empresas contratistas con la cartera de clientes que cuenta.

Uno de los aportes más importantes del estudio es la incorporación de dos patrones que se encuentran relacionados con la gestión de la cadena de suministro y la gestión que se encuentra encaminado a realizar la inteligencia de mercado para administrar de forma eficiente los recursos, los que sobresalen en los cambios estructurales que sirven para alcanzar los objetivos estratégicos fijados por la



empresa. Tenemos el modelo SCOR, considerado aquella para la Inteligencia de Mercados de los Suministros, ayudando a la empresa a contar con una sistematización de sus relaciones internas y externas, y de esta manera conseguir la eficacia y eficiencia en los diferentes niveles de la empresa. Dichos modelos que se ha mencionado fueron aplicados en el estudio actual, permitiendo conocer un conjunto de actividades que están consideradas como importantes para la gestión del proceso de abastecimiento en ICCGSA.

La planificación correcta de todos los procesos para el abastecimiento, tener la responsabilidad directa del área de Operaciones y área de logística, influye directamente en la capacidad de respuesta, en la gestión de los inventarios y negociación de los precios. Para ello es necesario implementar un sistema que asegure la existencia de una relación estratégica y dinámica con todos los proveedores; Si bien es cierto que la herramienta denominado e-procurement hace posible el intercambio de la información entre los proveedores y las empresas contratistas, en la actualidad no se aprecia que la automatización de los procesos es reducido a la dedicación de las horas de trabajo en las actividades que tienen que ver directamente con el área de almacén, o en los tiempos de responder de parte del área logística, pudiéndose explicar que la implementación de las herramientas es realizado por parte de la empresa contratista, más no en la parte de los proveedores.

Arrascue (2009), título de la tesis *“Propuestas de mejora para aumentar el cumplimiento de pedidos usando el modelo Scor en una corporación”*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Considera como objetivo de proponer un modelo de gestión Scor de la cadena de abastecimiento.

Siendo las conclusiones planteadas por el tesista: En el año primero, se logrará implementar una mejora, obteniendo un beneficio de aproximadamente Cinco millones de Dólares Americanos, debido a que se redujo en el faltante. Así también, la organización tendrá como parte del beneficio, reducir el tiempo de aprovisionamiento, mayor capacidad de reacción y la obtención de un mejor nivel de servicio que se le brinda al cliente, al incrementar el número de clientes y de igual manera con el cumplimiento de los pedidos.

Las proposiciones de mejora para reducir un número de porcentaje y no al 100% de motivos que son las causas de los faltantes. Siendo estas causas las demoras en la entrega de productos al cliente, debido a que el proveedor demora en la entrega de los materiales e insumos para fabricar el producto, así como la mala gestión del aprovisionamiento en el área logístico, siendo estos procesos considerados como agentes externos a la empresa, concluyendo en que el organización, estaría en la capacidad de brindar mayor alcance en el estudio de la cadena de los suministros, al realizar el ingreso de los proveedores y también de la parte logística, y de esta manera se pueda reducir de manera considerable los tiempos de demora en el aprovisionamiento y la gestión logística, teniendo grandes resultados en la calidad del material.

En lo que se refiere al suministro, podemos manifestar que los materiales no se encuentran llegando a tiempo, y por lo tanto no están cumpliendo con los programas de calidad, la propuesta de mejora que se propone es justamente reducir el incumplimiento en la entrega de los pedidos a los clientes, buscando nuevos proveedores que brindan un servicio eficiente a la empresa.

La importancia de trabajar en el área de aprovisionamiento significa importante para la empresa, toda vez que en esta área empieza el proceso de la cadena de suministro, pudiendo mejorar de forma eficiente a través de la reducción de los

costos de oportunidad que son los pedidos que no están atendidos de forma adecuada y oportuna.

## **2.2 Bases Teóricas.**

### **2.2.1 Justo a Tiempo.**

Al respecto:

Mora (2016) manifiesta que la metodología: “Justo a Tiempo o Just In Time (JIT)”, a un inicio fue creado por Toyota, luego de ahí fue adoptado por diversas empresas de Japón y después en todo el mundo. Significando esta metodología la responsable que muchas empresas japonesas pueda alcanzar el éxito rápidamente en pocos años de operación, para ello muchas organizaciones estudiando esta técnica. Por lo que podemos decir que dicha técnica es una forma de eliminar todo aquello que ya no sirve, siendo estos las maquinas viejas, materiales y recursos ya no se utilizan más, hacer uso de los materiales, contar con la maquinaria suficiente, la mano de obra necesario para realizar dicho trabajo, es decir buscar la eficiencia en las operaciones de todas las áreas de una organización. (p. 43)

Así mismo explica que el justo a tiempo ayuda a realizar cambios profundos a los métodos que ya se encuentra desfasado, es decir en lo que se hace negocio con los proveedores, es decir que mediante el JAT se procede a escoger uno de los proveedores más reconocidos en el rubro, esto para cada material que necesitamos para la producción, requiera, consiguiendo que los pedidos sean entregados en el momento exacto en que el área de compras lo requiera.

Para la investigación se considera al autor Hay (2003) quien respalda las dimensiones que a continuación se describe:

**a) Planeación.**

Hay (2003), indica que la planeación es la primera fase y se da inicio por contar con la aceptación de parte de la alta dirección al planificar las estrategias y herramientas que se utilizará al implementar JAT. Analizando lo que necesita y los materiales para la empresa, no solo le da importancia al área de producción, sino que también toma bastante atención a todas las áreas de la organización, teniendo como meta mejorar cualquier área que considere necesario para el cumplimiento de las metas organizacionales y esta mejora lo realiza con el análisis de la distribución, el flujo de materiales y los procesos de información para contar con una buena cadena de suministros.

Mucho más que ello significa sociabilizar con programas orientados a realizar los trabajos, siendo necesario diferenciar cada grupo de trabajo según el área a mejorar. (p.180).

**b) Organización.**

Según Hay (2003), explica que el proceso para definir cómo se va a estructurar y administrar su implantación, para lo cual se tiene que considerar un numeroso comité para la empresa, pero que sea representado por el área de compras, control de producción, área de producción, el control de calidad, mantenimiento y operaciones. Esto con el fin de asumir cada dependencia el papel que corresponda según la educación, enseñanza y orientación que se les otorga, es decir que la organización en su totalidad debe comprender y apreciar la técnica de JAT para lograr sus objetivos y la filosofía básica del mismo

- **Las relaciones con los proveedores:** La técnica “Justo a Tiempo” pueda tener éxito es necesario que exista una buena relación de esfuerzo y trabajo con los proveedores, donde se pueda detallar una programa o plan de cumplimiento en la entrega, la calidad, cantidad y mantener una buena

comunicación. Siendo necesario que dicho sistema realice la entrega de manera constante las cantidades exactas que se requiere y cumplir con el orden de prioridades.

- **Los costos de Preparación.** Llevándose a cabo cuando la organización reduzca la evaluación de los materiales para elaborar el producto, antes de ser enviados al área de producción, por lo que, si los proveedores entregan los materiales bien verificados con los estándares de calidad, entonces la organización no perderá el tiempo en revisar nuevamente la materia prima.
- **El impacto que se tiene respecto a las condiciones de los créditos:** Se lleva a cabo cuando el método “Justo a Tiempo” tiene por objetivo que la empresa productiva mantenga una confianza a un plazo largo de forma rotativa, facilitando a la organización que el dinero destinado a control de calidad pueda ser destinado a otra área que realmente lo necesita (p.183)

### c) **Evaluación.**

Al respecto Hay (2003)

Para las organizaciones es importante saber administrar y organizar los niveles de inventario de los materiales, materias primas, insumos, toda vez que si existe un faltante en el inventario puede ocasionar una pérdida de las ventas, y de esta manera interrumpir en flujo normal del proceso de producción y perder clientes debido al incumplimiento en la entrega del producto. Significando muy importante la valoración, estimar los inventarios conforme a lo que se necesita en el almacenamiento de la organización.

- **La identificación y luego la evaluación de los requerimientos de los suministros**

Es en esta etapa donde se tiene que determinar la cantidad necesaria para adquirir las materias primas realizado por el área de compras, debiéndose

implementar un sistema computacional de toda la información histórica de las compras realizadas de los materiales que indican el comportamiento de las materias primas realizadas el año anterior, sirviendo para realizar la programación de las compras futuras. También se tiene que considerar un software para controlar las operaciones en el departamento de bodega, y pueda estar vinculado con el área de compras, y de tal forma que le permita revisar los inventarios, de tal manera que no falte, ni sobre materiales al fin de mes.

- **La selección de proveedores (Son aquellos proveedores únicos que utilizan la técnica denominada JAT)**

Para la selección de los proveedores idóneos e indicados para contratar, es importante aplicar estrategias que ayuden a implementar a los proveedores con los siguientes:

- Considerar la rentabilidad que se tiene con el proveedor
- Tener seguridad en la demanda, toda vez que es importante para que exista una rotación de proveedor.
- Listado de instituciones, organizaciones que se tiene alianzas estratégicas
- Evaluación de las actividades.

También se realiza una selección de los proveedores únicos, donde se necesita de la solicitud de información cuantos proveedores se cuenta y luego tomar una decisión para elegir a un solo proveedor.

El perfil de la empresa, siendo este punto importante, donde la prestación del diseño o servicios y la continuidad del uso de materiales que se cuenta, teniendo en cuenta el mercado, los proveedores y las normas de la empresa respecto a los competidores y servicios.

La cartera de clientes de proveedores. Se necesita saber quiénes son los clientes de proveedores que se cuenta, saber qué porcentaje de ventas significa para los proveedores y buscar contactos nuevos con otros clientes del mismo proveedor y de esta manera conocer un poco más sobre su historial como proveedores.

Conocer de cerca aspectos financieros, el cual nos permitirá conocer el historial crediticio, la rentabilidad que cuenta el proveedor, así como los indicadores financieros que maneja, y conocer más de cerca su situación económica en el mundo empresarial, si es estable o tiene tendencia al fracaso.

Saber su capacidad de producción. Si cuenta con una capacidad de respuesta frente a una eventualidad que pueda suceder, cuenta con la tecnología adecuada para afrontar los nuevos desafíos que se exige en la actualidad, si cuenta, con manejo de logística adecuada, devolución, estándares de calidad en los productos que ofrece a sus clientes.

- **La evaluación del proveedor.** Se requiere de los siguientes conocimientos que debe contar el proveedor:
  - \* La verificación de los requisitos que exigen para conocer que actitud poseen frente al cumplimiento, la existencia de materiales, materia prima, el almacenamiento de los suministros, el control de la calidad, la capacidad para mantener servicios de calidad, así como realizar la verificación mediante el uso de herramientas de control, que cumplan con las características necesarias para realizar los pedidos.
  - \* Sobre la infraestructura de equipos, maquinarias y herramientas que cuenta el proveedor, cuenta con un modelo de contingencia, realiza el mantenimiento de sus áreas y cuenta con una antigüedad.

\* Posee un respaldo económico y financiero sólido-estable, se conoce sus planes de inversión, así como su nivel de endeudamiento, la tendencia de rentabilidad histórica que tuvo durante el tiempo de operación en el mercado nacional, si tiene alguna deuda con entidades financieras, conocer su retorno de inversión, que objetivos tiene para los futuros años, siendo todos estos factores que se tiene que considerar antes de contratar con un proveedor por la empresa.

Capacidad para entregar en la fecha pactada la materia prima, materiales e insumos a la empresa contratada, contará la empresa proveedora producir de forma eficiente sin demora ni retraso, cuenta con la actitud de la gerencia frente al comportamiento y cumplimiento a través del seguimiento de los productos, todo esto nos indica que un proveedor posee un nivel de competencia bastante aceptable.

- **Preparación y aprobación del documento que acredita la orden de compra**

En esta parte se realiza un documento que sirva de comprobante de los pedidos realizados por parte de la empresa hacia el proveedor, donde indica cuantos materiales, materia prima se necesita para dicha obra, sirviendo para realizar una programación de compra de forma trimestral mediante la entrega parcial, teniendo por objetivo no mantener altos niveles de inventario en el área de almacén, disminuyendo de forma significativa la documentación administrativa, asimismo el gasto de inversión por el capital humano. Previendo los incrementos o disminución en la rotación de los inventarios, así como los días de entrega de materiales de forma parcial que se han programado en la elaboración de la orden de compra, pudiendo estas atrasarse o adelantarse esto dependerá de las necesidades (pp. 64-68)



Según:

Schroeder (2009, pp.403-404), explica que justo a tiempo se encuentra enfocado en el cumplimiento de principios como:

- El valor. Comprender el trabajo que realizan como algo necesario para la persona que lo desea adquirir.
- La cadena de valores. Diseñar los pasos del proceso en toda la cadena de suministro, a través de identificar, aquellos que logran un valor y la eliminación de aquellos valores que aumentan los desperdicios.
- La demanda. Se tiene que eliminar las primeras fuentes que generan desperdicios, es decir la sobreproducción, realizando una producción que el cliente solicita. Entonces se inicia la producción cuando se tiene una orden confirmada de parte del cliente.
- El flujo. Se tiene que eliminar aquellas fuentes de desperdicios que son importantes, como son aquellos inventarios innecesarios, que solo ocasionan demora y retrasos, garantizando de esta manera que el bien pueda tener un flujo normal, de forma continua y dinámica durante el proceso de la cadena de suministro y nunca pueda dejar de hacerlo.
- La mejora continua. Trabajar para la eliminación de todos los desperdicios con la realización y cumplimiento de los eventos pequeños enfocados hacia el cumplimiento de acciones (kaizen) durante el cumplimiento del proceso de producción.

Según Schroeder (2009, p. 405) menciona que la técnica Justo a Tiempo fue evolucionando en el tiempo conceptualmente denominado producción esbelta, que fundamenta en dos filosofías, el destierro de desperdicios y respetar a los colaboradores de la organización.

### **Eliminación de Desperdicios.**

Se hace menciona a cualquier cosa que no pueda ser la mínima cantidad de materiales, equipos, piezas y trabajadores (horas que trabaja el obrero), siendo estos importantes para el cumplimiento de la producción”. Considerada como aquella definición amplia de la producción esbelta, desarrollada por el Fujio Cho, donde se identifica las siete clases importantes de los desperdicios que se tiene que eliminar en una cadena de suministros:

- 1) El desperdicio que se origina en la sobre producción
- 2) Cuando se genera el desperdicio en el tiempo de espera.
- 3) Cuando se transporte un bien se genera un desperdicio
- 4) Al realizar un inventario innecesario se crea un desperdicio
- 5) Al procesar una información poco relevante se genera desperdicios
- 6) Al momento de mover un equipo de su lugar se crea un desperdicio
- 7) Cuando los productos llegan defectuosos es un desperdicio

Los enfoques que fueron tomados en cuenta para investigar un proceso, con el objetivo de conocer los pasos que son necesarios mejorar, esto es conocido como el diseño de la cadena de valores. El conocimiento consiste en realizar un diseño que mencione el proceso de muestra con la claridad de aquellas actividades que aportan valor, los trabajos que no agregan valor, así como los procedimientos que solo significan la espera.

El modelo de la cadena de valor es una metodología que sirve para identificar que procesos cuenta un área determinada de forma efectiva. Donde los principios siguientes conducen el diseño de la cadena de suministro de forma esbelta:

1. El conjunto de fábricas que están enfocadas a un rubro de producción
2. La tecnología de grupos
3. La calidad de fuente de información
4. La forma de producción usando justo a tiempo

5. El almacenamiento en la planta de forma uniforme
6. Contar con un sistema para controlar la producción conocido como kamban
7. Minimizar los tiempos de operación.

### **Respeto por la Gente.**

Schroeder (2009) Contar con el respeto por las personas es importante en el método de producción de Toyota. Toda vez que la empresa busco asegurar un puesto de trabajo de por vida para todos sus colaboradores que se encuentran estables, así como mantener una nómina parejo pese a que las condiciones de rentabilidad para le empresa se encuentra desgastada. En donde los trabajadores que se encuentran estables, siendo estos casi la tercera parte del total de la fuerza de trabajo de todo Japón posee un seguro de trabajo, siendo este flexible, estar permanente en una empresa, haciendo todo lo que esté a su alcance para alcanzar las metas, sin embargo, debido a la recesión económica ocurrido en Japón los últimos años provocaron el abandono de muchas empresas esta forma de pensar.

Los grupos de gremios de trabajadores dentro de la compañía de Toyota y en las demás compañías de Japón se cuenta con sindicatos de trabajadores, el cual fomenta la cooperación con la gerencia. Todos los trabajadores conocen que, si la compañía tiene una rentabilidad neta, todos los colaboradores de la empresa recibirán un bono económico. Motivando a los trabajadores a esforzarse un poco más y de esta manera puedan mejorar su desempeño. Observando los gerentes a los trabajadores como parte de los activos, más no como máquinas.

Las actividades rutinarias, automatizada son realizados por robots que se encargan de realizar esta clase de trabajos bastante repetitivos y aburridos, permitiendo que los trabajadores puedan realizar trabajos más importantes.

La compañía Toyota necesita en gran importancia de las empresas contratistas, ya que un poco más del 90% del total de empresas japonesas conforman la red de distribuidoras

de empresas pequeñas. Existen pocas empresas que se especializan en brindar un solo servicio, sirviendo a diferentes clientes. Las empresas poseen un convenio por muchos años con sus clientes y proveedores. Donde los proveedores se autodenominan parte de la familia de todos los clientes que cuenta.

El estudio hecho por Christer Karlsson, quien estudia en la facultad de Economía de Estocolmo, manifestando que los modelos esbeltos no son usados por muchas empresas manufactureras en Japón. Mientras tanto, los conocimientos importantes de la manera de eliminar los desperdicios y la idea de tener respeto por todos los colaboradores sigue significando las bases para incrementar la producción de forma eficiente de la gran mayoría de empresas manufactureras de Japón (p.412).

### **Trabajo con los proveedores.**

Schroeder (2009) Para el autor citado es primordial considerar al proveedor, como se considera al trabajador y al cliente componentes importantes dentro del sistema esbelto, entonces también es preciso considerar importante a los proveedores para el cumplimiento del proceso. Si una compañía comparte sus necesidades que tendrá en un futuro con los proveedores que cuenta, estos podrán tener un episodio de demanda a largo plazo en sus sistemas de distribución y producción. Existen pocos clientes que se encuentran relacionados en línea con sus clientes y de esta manera poder compartir un programa de información y producción en cuanto a los requerimientos de insumos y materia prima. Permitiendo a la empresa experimentar sistemas para la producción nivelada. Tener la confianza plena que el proveedor realizará la entrega de lo ofrecido, esto permitirá reducir los niveles de inventario de la seguridad. Mantener las existencias en niveles del método esbelto se necesita realizar entregas de forma consecutiva durante todo el día. Existiendo algunos proveedores hacen la entrega durante la línea de producción, más no en los puertos de recepción. Cuando los proveedores cuentan con

materiales, materias primas de calidad, ya no se necesita realizar inspecciones de calidad durante la recepción de los mismos (p. 416).

### **Sobre la variable:**

#### **2.2.2 Gestión de compras explica:**

Martínez (2014, pp. 17-18) Indica que la gestión de compras hace referencia en satisfacer o cubrir las necesidades que requiere la empresa con el uso de elementos externos a la misma, “de tal manera que se pueda maximizar el valor económico del dinero que se ha invertido” (el criterio económico), siendo esta la finalidad en un corto plazo es decir de forma inmediata, siendo compatible con la contribución de las compras iguales con las demás áreas para alcanzar las metas de la compañía, ya sean mejorando los beneficios o mejorando las estrategias utilizadas en cada proceso.

Cada organización tiene que establecer políticas de calidad, fijarse objetivos que se puedan alcanzar en menor tiempo a un plazo medio o largo. De acuerdo con ello se podrá dotar a la compañía, dependiendo de la función de compras en específicos de aquellas características específicas de la organización, así como de trabajadores y el entorno que viene hacer el mercado donde se desarrollara sus actividades comerciales. independientemente a las circunstancias que pueda suscitarse el área de compras siempre tendrá que ocuparse de:

- **Efectuar previsiones**

Significa hacer uso de determinadas técnicas para el aprovisionamiento, de tal manera que nos pueda permitir contar con materiales en cualquier momento, ni tampoco obtener antes debido al costo que significaría realizar su traslado de los recursos.

- **La negociación de los precios**

Debido a la independencia del nivel de competencia del mercado local y también de la parte exterior sobre el nivel de dependencia, con la obtención de mayor productividad y por ende el incremento de la rentabilidad los suministros a nivel exterior, significa encontrar los precios mejores de acuerdo a los estándares de calidad establecidos.

- **La búsqueda de nuevas fuentes de aprovisionamiento**

Para el cumplimiento de las metas citadas anteriormente, es necesario motivar de forma sana a nuestros proveedores, esto si encontramos una forma adecuada de rotación en los suministros normales durante el día, sin embargo, en condiciones no previstas no se pueda mejorar.

El mismo Martínez, E. (2007, p. 19) sigue mencionando las funciones de compras en una organización.

- **Los contratos para el aprovisionamiento**

Significa conseguir compromisos reales, que puedan ser con un tiempo exacto y la programación de los tiempos de entrega, pudiendo tener beneficios que se reflejan en la negociación de algunas cantidades, sin tener inconvenientes de terminar con el stock.

- **Rotación de stock.**

Se debe aportar a disminuir los recursos que se encuentran parados, independientemente del uso que se le da y la forma estructural de la compañía, es uno de las metas comúnmente se asume en las compras.

- **Personal de compras.**

Empezando de la idea que una organización estable y seria, pero con aplicaciones informales debe y puede ahorrar planilla, ya que para tener una

gestión adecuada se necesita del mejor personal competente y capacitado para un determinado cargo.

### **Tipos de gestión de compras.**

Según:

Ramón (2006, p. 33) Quien habla sobre la gestión de compras y sus tipos siendo los siguiente:

Las formas de comprar tienen una clasificación, realizándose de diferentes formas siendo estas algunos: Tener la capacidad para guardar o no los materiales, si es el caso que son susceptibles por otros, si es posible realizar su producción, teniendo que influir el importe o el volumen de los pedidos que se cuenta, teniendo que ver las compras rutinarias o continuas, entre otros, Para ello podemos ver:

#### **1. El impacto que tiene para el beneficio y contar con el riesgo de los suministros**

**Los básicos:** Son todos aquellos que poseen un nivel alto de beneficio, mientras que tiene un bajo riesgo de suministro, teniendo una disponibilidad alta.

**Los estratégicos.** Teniendo un riesgo y un impacto de beneficio bastante alto. Para ello se tiene que contar con buenas relaciones con los proveedores, para ello se tiene que realizar una minuciosa elección.

**Los no críticos:** Posee un impacto del beneficio de nivel bajo y también posee un nivel bajo de riesgo en los suministros, no teniendo ningún problema.

**Los cuellos de botellas:** Posee un impacto del beneficio de nivel bajo, pese a que su riesgo del suministro es alto.

#### **2. Tipo de gestión de las existencias.**

**Por el punto de la reposición.** Cuando se realiza el cruce con los pedidos de parte de los clientes de acuerdo a una cantidad del nivel de las existencias, al cual se le conoce el punto de pedidos.

**De acuerdo a la programación:** La entrega son acordados con el proveedor debido a la cadencia temporal.

**El pedido abierto.** No se planifican condiciones futuras, como es de cantidad, como son la entrega, incluido en los tipos de material, ni los costos, las formas de pago, etc.

**Los especulativos.** Son entregados los documentos porque existen acuerdos especiales que motivan la ganancia futura del dinero, o el ahorro de los costos. Como es las compras que son especulativas, necesita destacar los conocidos “realizar compras en los mercados del futuro”, que luego mencionaremos con mayor conocimiento.

### **3. Debido a la cantidad de los suministros que se cuenta.**

**El Único.** Consiste en realizar la compra de una gama de productos o un solo producto a un solo proveedor. Teniendo los inconvenientes de hacer uso de una sola forma de suministro.

- La dependencia
- La ausencia de proveedores competentes. Tiene imposibilitado de realizar la compra de las condiciones de entrega.
- Desenlaces y resultados malos, debido a las fallas en la calidad o en el suministro.

Debido a los inconvenientes, posee un indudable beneficio que después serán investigados.

**Los múltiples.** Diferentes proveedores son parte de los suministros, teniendo un problema más importante que viene hacer la complejidad en la gestión, sin embargo, posee problemas de calidad y también se disminuye la economía de escala. Como es la ventaja posee la de unos suministros que son independientes y seguros, asimismo, como la competencia entre los proveedores.



**El dual.** Desarrolla situaciones y condiciones intermedias de todas las mezclas que son antiguos. Teniendo la ventaja de realizar una comparación entre los proveedores que se pudieran presentar para trabajar con ellos, pero sin dejarla tener una dependencia.

#### **4. De acuerdo al precio.**

**El precio fijo en firme.** Identifica un único precio para realizar todas las entregas. Considerado como uno de los métodos que tiene un mejor resultado para el comprador debido a la tendencia en el alza de los costos de producción- teniendo un entorno económico permanentemente y siempre de inflación y no se necesita realizar esfuerzo alguno en su revisión.

**Sobre el precio fijo con revisión.** Es posible modificar el precio de acuerdo a la función de la formula polinómica, que contiene los incrementos en el costo que tiene para la producción de algunos productos y recursos que usa el proveedor.

**Sobre las dimensiones tenemos:**

##### **a) Aprovechamiento.**

Consiste en el proceso de muchas actividades donde intervienen varias áreas, clientes externos e internos, clientes, proveedores entre otros. El abastecimiento en particular, el almacenamiento puede ser comprendido como el proceso que se realiza una organización para encontrar los servicios y bienes que se necesita para realizar una operación y que son prestados o producidos por terceras organizaciones. Esto implica incorporar a la definición de los procesos de todas las actividades que están relacionados con la contratación o compra, desde que aparece la necesidad hasta que se extinga la vida útil del servicio o bien.

Se tiene que organizar a las compañías con el objetivo de alcanzar las metas, siendo difícil, debido a que no sólo se tiene en consideración las necesidades internas, sino que también aquellas necesidades del mundo exterior.

El departamento en cargo del aprovisionamiento como es el tráfico de los materiales, posee un contacto de forma directa en el mercado y de tal modo tienen que responder a la búsqueda de solución.

La función importante que realiza un gerente de abastecimiento o compras es identificar aquellas fuentes que son confiables y las progresivas de los suministros, mantener y asegurar su interés y su cooperación.

<http://www.monografias.com/trabajos17/abastecimiento/abastecimiento.shtml>

#### **b) Proveedores.**

Monterroso (2002, p. 26) Es una de las decisiones más fundamentales que están relacionados con el almacenamiento y que se encuentra de manera implícita en todos los tipos de compras, significa tomar una decisión que es trabajar con un solo proveedor. Para ello se tiene que analizar cada una de las alternativas, esto debido a los descuentos que por cantidad en las economías que solo se pueden lograr en el transporte, pudiendo ser más conveniente, realizar las compras en una sola fuente de suministros. En cuanto a las compras de artículos a medida o especializados, son algunos ejemplos en la conveniencia de trabajar con un solo proveedor, toda vez que esta forma garantiza la existencia de la consistencia en manera de adquirir un artículo. Las compras JAT, se necesita con una relación de amistad entre el proveedor y el cliente.

Basándose este tipo de estrategia en la forma de establecer relaciones duraderas, es decir a largo plazo, lo que aumenta el entendimiento en las dos partes, el compromiso y la confianza, promoviendo una relación positiva de trabajo en conjunto. También, recordemos que la colaboración de las dos partes puede ocasionar un ahorro importante en los costos a largo y mediano plazo, favoreciendo la existencia de la supply chain.

Sin embargo, este método posee algunos aspectos negativos, como por ejemplo la dependencia alta que puede originarse entre proveedor y comprador y de esta manera cualquier inconveniente de cualquiera de las partes repercute en la otra como son los problemas financieros, desabastecimiento, etc., también el cambio de los socios es muy costoso para ambos.

Otra de las ventajas, significando el riesgo de que los socios puedan convertirse en competidores; pudiendo darse debido a la mayor información que puede compartirse en esta clase de relación tanto de parte del proveedor como de parte de la empresa compradora, pudiendo aprovechar el mayor número de conocimientos que se cuenta para los procesos productivos y los mercados de la contraparte y se pueda emprender un negocio nuevo. El método de trabajar con diferentes proveedores es debido a la creencia de que de esta manera se puede reducir aquellos riesgos de abastecimiento y beneficia en la reducción de los precios debido a la función en la competencia que se ha creado.

- **Como encontrar al proveedor.**

Monterroso (2002) En la actualidad existe varias fuentes de información siendo uno de ellos las páginas amarillas, periódicos, los medios de comunicación masiva como periódicos, radio y televisión son donde mayormente se busca a los mejores proveedores. Otras fuentes donde se puede buscar a los potenciales proveedores son las guías de la industria; siendo estos directorios donde se publican y se clasifican las empresas de acuerdo al producto que se dedican a fabricar, a veces ofrecen información adicional, como son los datos de direcciones y financieros de los locales comerciales con las que cuentan. Anteriormente se ha mencionado a las

paginas de Internet, como una de las herramientas más revolucionarias ideas que sirva para identificar los recursos.

Para realizar la búsqueda de posibles empresas que puedan proveer y abastecer, teniendo las recomendaciones de colegas, empresarios y/o profesionales que para otras fuentes de información mas usados. Siendo esto de otra forma para obtener información verídica, respecto al desempeño normal de parte de los proveedores, la seriedad, practicas comerciales, calidad de sus productos, la puntualidad en la entrega, y otras variables que se toma por parte del cliente.

Otras fuentes que apoyan al desarrollo de los congresos, las ferias comerciales. Para encontrar mejores proveedores que provienen de otros países, y de los medios de comunicación ya mencionado, es normal que se pueda solicitar información sobre cuantos proveedores se cuenta en el Comercio Exterior de nuestro país, ya sea el sector que se esta interesado; además a diferentes reparticiones del estado, dependiendo el tipo de proveedores que se ha tomado en cuenta, como por ejemplo se puede solicitar información respecto a que proveedores se cuenta al Departamento de Agricultura, a las medianas y pequeñas empresas, a las instituciones de salud que trabajan en un país. Del mismo modo conocer las asociaciones por sectores que se desempeñan a nivel internacional y nacional, brindan algún tipo de información importante para identificar si algún proveedor posee problema financiero (p. 28).

- **Como se puede escoger a un determinado proveedor**

El mismo autor Monterroso (2002) Luego de haber realizado la identificación de los principales proveedores, se empieza a elaborar el proceso de análisis,

la comparación y la selección de proveedores. Pero antes se tiene que realizar un formato de evaluación, de acuerdo a las necesidades y políticas que posee la empresa y una vez que se ha determinado los aspectos que debe contar un proveedor que cumple con todos los criterios de evaluación y de acuerdo a la importancia exigida, para después proceder a realizar la calificación del proveedor y su posterior selección (p. 28)

- **Registro de proveedores.**

Monterroso (2002) Una vez que se ha elegido al proveedor ganador, se tiene que crear un registro para cada uno de los proveedores, en donde se considerará los datos personales como: dirección de domicilio, celular, teléfono fijo, fax, correo electrónico, página web, el tipo de contribuyente, etc., así como los tipos de servicios y productos que ofrece, los precios que maneja, las garantías, las políticas de descuento que tiene para sus clientes, acuerdos y formas de pago, rebajas, condiciones y la experiencia que cuenta en el mundo empresarial, observar los catálogos que cuenta y los artículos de materiales que ofrece a sus clientes. Dichos archivos deben ser actualizados en forma constante, donde se considere la identificación y la inclusión de nuevos productos, las modificaciones de los precios, los materiales que cuenta actualmente cuentan los proveedores (p. 30)

**c) Seguimiento y control.**

Según Martínez. E. (2007) quien afirma que la compra no termina con el contrato. Además, se tiene que cursar una orden para la entrega, para ello se tiene que realizar un seguimiento, que tiene que hacerse un control administrativo, además las visitas inopinadas a los proveedores; teniendo un objetivo doble de contar con

la seguridad del cumplimiento de todos los plazos y de esta manera poder detectar a tiempo los retrasos y adoptar las medidas correctivas.

El uso de suministro debe ser con franco al almacén que tiene el comprador o ser enfocado al almacén que tiene el vendedor, como formas de pago al servicio de transporte ya conocidos y estar sujeto al riesgo durante la ejecución del servicio.

Así mismo para obtener mejor control del departamento de compras debería contar con un manual que deja en claro el proceso de compras como tomar decisiones, expresan formas de comportamiento ante un problema, siendo normas organizativas y funcionales.

Las evaluaciones del personal que está a cargo del área son importantes porque representa la efectividad del trabajo en dicha área. (pp.35-36)

Es muy importante mencionar respecto a:

### **Las Compras.**

IPLACEX (2017, p. 4) En la cual habla sobre el nacimiento de las compras que a la letra dice: La acción de compras es la practica mas antigua en toda la humanidad, habiéndose iniciado desde la época en donde el hombre realizaba el denominado “trueque”, que viene hacer el intercambio de productos o algún bien por otro bien. Y con el pasar de los años estos intercambios fueron mejorando, donde se crea el dinero que sirve como una forma de pago por un bien y medio de compra.

El traslado del proceso de compra que se refiere al ámbito de organización, en sus inicios esta clase de actividad no contaba con el profesionalismo y los expertos en el área. Y en sus comienzos en la compañía que es el comprador que estaba encargado en la adquisición desde los proveedores a la organización, significaba el empleado que identifica los materiales e insumos que se requiere y que ya antes habían trabajado con los proveedores y que contaba con los recursos e insumos, teniendo la capacidad de adaptarse a las necesidades que tenia el cliente mediante las habilidades comerciales

intuitivas y básicas, y no se tenía un grado de formación o profesionalidad, por la falta de definición de roles y cargos seleccionados.

El mismo autor explica que conforme pasan los años, la acción de realizar compras o adquisidores de parte de una empresa, con el pasar de los años fue enriqueciéndose de diversas áreas y la aparición de expertos que lograron formar una estrategia de administración de abastecimiento, que significa la definición de plazos de compras, brindar capacitación a los colaboradores, identificar a los proveedores importantes de forma estratégica, aplicar la estrategia y herramienta de mejora continua en todas las áreas de compra y tener un manejo eficiente de la cadena de valor.

En la actualidad las organizaciones pudieron darse cuenta de cuanto importante es contar con un personal capacitado en una determinada área y que realiza el proceso de compra y el abastecimiento de materiales e insumos, reduciendo los gastos operativos, haciendo uso eficiente de las herramientas de logística para asegurar la rentabilidad al término del año. Siendo importante el proceso de compra moderno la que se practica con dinamismo, profesionalismo en todas las áreas de la empresa y teniendo un gran avance en la actualidad.

Significado de:

### **Comprar.**

IPLACEX (2017, p. 6) Define comprar de la siguiente manera: Se entiende por comprar aquel proceso de adquirir un objeto que tiene valor económico a cambio de una cantidad de dinero. Se entiende el término comprar como aquella dinámica de intercambio monetario desde el punto de vista empresarial, comprendiéndose como el proceso en donde la entidad, persona natural, compañía o empresa realiza una adquisición de materia prima, mercaderías, productos, mercancías o cualquier bien a cambio de un crédito

económico, moneda u otro equivalente a su valor. compartiendo de esta manera delimitación de conceptos en común:

- Una organización que realiza una compra – recibe un bien
- Una empresa que vende – entrega bienes.
- Un cambio de moneda – similar al bien que se comercializa.

### **2.3 Glosario de Términos.**

#### **Gestión.**

Se refiere al conjunto de procesos que hacen posible la realización de los trabajos de planificación para encontrar la solución a situaciones o terminar un proyecto respecto al ambiente empresarial, siendo este el caso de un estudio que se efectuará.

#### **Compras.**

Es la forma de adquirir un producto que es ofrecido por un personal de ventas, mediante un documento de compra-venta, realizando el pago con un dinero de forma cierta, mas no simulado. Donde los consumidores de los productos se encargan de realizar las compras de productos.

#### **Abastecimiento.**

Se define como la racionalización de las materias primas e insumos que se necesita para terminar con las acciones y cumplir con los objetivos organizacionales propuestos. Por otro lado se puede definir como el grupo de trabajo que ayuda a identificar que servicios y bienes necesita la organización para realizar una operación específica pudiendo ser las fuentes externas e internas.

#### **Logística.**

Para, Ferrel, et al. (2004, p. 122) Menciona que es el trabajo operativo de gran importancia que engloba todas las actividades que son necesarias para la administración y obtención de los productos que son derivados de la materia prima y sus componentes,



así como el manejo de todos los productos que se terminaron, el empaquetamiento y su posterior distribución hacia los clientes.

### **Proveedor.**

Kotler, P. y Armstrong, G. (2012, p. 67) Define al proveedor como uno de los entes que son importantes para el cumplimiento y desarrollo del sistema de toda la red de distribución que posee la empresa para el cliente. Facilita la labor de la empresa para que de esta manera pueda ser mas eficiente la producción de bienes de materiales, materia prima y de los servicios. Si se efectúa algún problema con los proveedores esto afectaría seriamente el marketing, por ello los gerentes encargados del área de marketing tienen que ser cuidadosos y vigilantes de la disponibilidad de los costos y el abasto. Como es el escaso número de insumos o cuando hay retrasos en la entrega de parte del proveedor, conflictos laborales internos que se puedan suscitar dentro de la empresa, los que causarían la disminución de las ventas a corto plazo, perjudicando las buenas relaciones con los clientes en un largo plazo.

Se afectaría en el incremento de los costos de insumos y esto se reflejaría en el alza de los precios y pueden afectar la venta de los productos de forma negativa. La mayoría de los encargados de controlar las ventas y precios de un producto se refieren a tratar a los clientes como socios en la entrega y creación de valor.

### **Planeación.**

Morales, et al. (2013, p. 40) Es aquella actividad holística, creativa y estratégica que permite confrontar las dificultades y de esta manera hacer frente, asimismo aprovechar las oportunidades que se presenta al frente, para luego minimizar las debilidades y finalmente potenciar aquellas fortalezas que nos servirán para alcanzar las metas y objetivos trazados por la organización. Esto nos lleva a realizar un plan estratégico y pueda servir como instrumento para una buena gestión empresarial.

**Organización.**

Morales et al (2013, p. 84) Es el conjunto de los medios humanos, técnicos y económicos que conforman la empresa siendo estos: maquinarias, infraestructura, personal capacitado y otros, dependiendo al objetivo que se quiere lograr alcanzar en un mediano o largo plazo, dependerá de diferentes interrelaciones y las dependencias de los elementos que lo conforman.

**Dirección.**

Morales et al (2013, p. 107) “Es cumplir con todos los factores o características del grupo que desean realizar las metas de la organización y que las personas que lo conforman puedan esforzarse al máximo por alcanzarlas, va depender de la motivación que reciben”.

**El control.**

Morales et al (2013, p. 122) Quienes citan a Koontz y Weihrich (1998) Definen a la función administrativa como la forma de medir, controlar, evaluar el desempeño, para asegurar el cumplimiento de los objetivos que posee la empresa y que estrategias se ha tomado en cuenta para lograrlos. El control y la planeación se encuentran estrechamente relacionados, ya que si no se toma en cuenta los planes será imposible cumplir con los objetivos.

**La estrategia**

Viene hacer las herramientas y habilidades que se hacen uso en las distintas actividades que se quiere cumplir y que estos deben ser mediante una planificación y una organización, de tal manera que se formule los objetivos hasta poder alcanzarlos.

**2.4 Marco Referencial de COSAPI**

COSAPI S.A., otorga a sus clientes y mercado en general los servicios de construcción, ingeniería, mineros, trabajos de infraestructura y el desarrollo de

proyectos inmobiliarios. Posee al menos más de 50 años de experiencia en el mercado nacional, siendo considerado como uno de las organizaciones más sólidas y sostenibles en la parte financiera ocupando el segundo lugar de empresas que se dedican a brindar servicios de construcción e ingeniería, según el ranking de las quinientas empresas mas grandes de todo el Perú, que fue publicado por una fuente bastante confiable como es América Economía. Habiendo realizado grandes obras civiles de gran envergadura en nuestro país, como es el sector privado y publico. Entre las obras mas importantes se tiene el desarrollo de los proyectos de la minera Antamina, considerado este proyecto el mas importante en cuanto se refiere a proyectos mineros; además la realización de mas de 1.188 y 1,974 km de construcción de carreteras, también esta la construcción del Jockey Plaza Shopping Center, considerado como uno de los centros de comercios mas grandes del país. La construcción del Banco Interbank, asi como la construcción de modernización del aeropuerto mas importante del Perú como es el Jorge Chavez de Lima. Además, realizo proyectos importante en 13 países a nivel internacional.

La empresa COSAPI S.A., considera a su mano de obra como uno de los activos más importantes, dándole mucho valor a sus colaboradores, el cual es altamente capacitado y especializado que esta conformado por 1628 trabajadores y 6073 personal obrero y que todos ellos comparten un solo valor corporativo de la empresa. Asimismo, la organización se preocupa bastante por cumplir con la responsabilidad social, la salud, la seguridad, el medio ambiente y el patrimonio cultural al cual pertenece y forma parte.

Contando con certificaciones internacionales de calidad como son la ISO 914001, ISO 9001, OHSAS 18001, habiendo recibido una certificación por parte de ABE por ser un buen empleador y obteniendo un distintivo de ser una empresa socialmente responsable, habiendo recibido también un reconocimiento a nivel nacional por parte

de Merco Perú, considerada como una de las empresas más importantes para poder ocupar un puesto de trabajo en el sector de construcción civil y proyectos de ingeniería.

## **MISIÓN**

Somos una empresa dedicada a brindar servicios en construcción civiles, proyectos de ingeniería, servicios a las empresas mineras, desarrollo inmobiliaria, desarrollo de infraestructura, contando con certificaciones de parte de ESR, ABE. fue creada en el Perú en 1960 y que cuenta con personas con valores éticos bien definidos teniendo la misión de:

- Ser parte del éxito de los clientes con trabajo constante y dedicado, de tal manera que pueda desarrollar los proyectos con seguridad, calidad y cumpliendo con los plazos establecidos, y cumpliendo con los presupuestos previstos.
- Apoyar en el cumplimiento de metas profesionales de nuestros colaboradores, formando líderes natos, donde sus logros puedan trascender en la sociedad y en nuestra empresa.
- Contar con un clima organizacional armonioso con libertad de expresión y contando con la confianza para fomentar la innovación y mejorar cada día.
- Contar con proveedores y socios estratégicos que pueda servir para formar personal con desempeño óptimo.
- Promover con el espacio del trabajo saludable y seguro en un ambiente de respeto mutuo y de todo que nos rodea.
- Trabajar para crear utilidades que puedan ser estables financieramente, retribuyendo adecuadamente a nuestros colaboradores y socios.

## **VISIÓN**

Ser una de las empresas líderes en construcción, obras civiles, proyectos de ingeniería, en constante innovación de clase internacional, reconocida por el trabajo dedicado y responsable que realizamos, con emprendimiento en el mercado nacional e internacional.

## **CULTURA**

COSAPI S.A., se mantiene firme en el cumplimiento del compromiso realizado de ser una organización con ética, responsable socialmente con sus clientes con trabajos de garantía y de calidad. Para ello es necesario que el Gerente pueda regirse en el cumplimiento de las políticas y de la ética que cuenta la empresa.

Así como COSAPI S.A., trabaja en fomentar el manejo y uso de las herramientas y equipos tecnológicos más sofisticados en los trabajos que realiza, posee una gestión innovadora en sus diferentes procesos con garantía y calidad, además promueve en desarrollar el talento humano de su empresa para que puedan adoptar conductas y actitudes positivas y se refleje en la prácticas integrales y de rectitud, siendo estas las bases para las buenas relaciones con los proveedores y los clientes.

## **VALORES**

COSAPI S.A., posee una filosofía de pasar de forma eficiente las estrategias y objetivos al cumplimiento de acciones específicas que contribuyan al logro de los resultados. Para ello la gestión de estas estrategias tiene que realizarse enfocado al marco de los valores y puedan sustentar las acciones de la empresa, siendo estos:

- La integridad, mediante el cumplimiento de la coherencia entre la acción y la palabra en el camino de la rectitud, respeto y probidad.
- El liderazgo, generar un clima que este orientado a cumplir los esfuerzos de todo el equipo humano en una sola dirección y línea de trabajo, promoviendo

una visión en conjunto, donde se genere oportunidades de desarrollo, promoviendo valores de cumplimiento de acciones y se pueda anticipar los escenarios de desarrollo.

- El espíritu del equipo: Apoyar, cooperar, colaborar en los esfuerzos de un grupo de personas con la finalidad de alcanzar los objetivos que tienen en común, para enriquecer la experiencia que se tiene con el intercambio de conocimiento con otros profesionales de la empresa y de esta manera incrementar los resultados con los esfuerzos de manera individual.
- La innovación: Contar con la disposición para cambiar las formas existentes, de realizar las actividades asumiendo una responsabilidad durante el riesgo que pueda generarse durante la práctica, con la búsqueda de la eficiencia en los procesos y lograr la eficacia de los resultados.

COSAPI S.A., se encuentra seguro que los buenos resultados conseguidos hasta ahora es producto de la colaboración del capital humano con la que cuenta, y que se encuentra reflejado en las buenas relaciones que tienen, personas competentes, altamente capacitados, un buen clima laboral; donde se forma equipos de alto desempeño que están comprometidos y dispuestos a resolver cualquier necesidad que tienen los clientes a base de entrega, sentido ético y sobre todo el profesionalismo que caracteriza a la empresa.

Los trabajadores de la empresa COSAPI S.A. posee una reputación de exceder y cumplir con las expectativas, pese a que se cuenta con ambientes desfavorables.

#### 2.4.1 COSAPI Minería S.A.C.

COSAPI Minería S.A.C. es una de las organizaciones que se encuentran subsidiadas por COSAPI S.A. compañía de construcción e ingeniería con una antigüedad de 56 años de vigencia en nuestro país y a nivel internacional.

COSAPI Minería S.A.C., es creada por factores siguientes:

- Tener la experiencia en realizar trabajos de ingeniería y construcción civil, realizando movimiento de tierras de forma masiva en proyectos de minería.
- La reputación de COSAPI S.A. participo en proyectos mineros importantes en nuestro país, realizando el cumplimiento de estándares de calidad en los trabajos que realiza.
- El crecimiento, cuenta con oportunidades en el campo minero para cumplir con los servicios mineros que brinda COSAPI trabajo de minería.
- La diversificación, es parte del crecimiento de la empresa COSAPI S.A., siendo parte de la sostenibilidad y la estrategia para la diversificación.

Los servicios que brinda la empresa COSAPI Minería S.A.C. son:

- Brinda asesoría en proyectos de ingeniería para la producción.
- Realiza explotación de proyectos mineros y de canteras.
- Construye los pads de lixiviación, plataformas, pozos de los procesos y brinda servicios alternos.
- Realiza movimiento de tierra en forma masiva
- cuenta con suministro de los equipos especializados.

Actualmente viene trabajando con:

**Proyecto Shougang:** Cosapi Minería es líder en el desarrollo de proyectos de trabajos de ampliación que pertenece al proyecto Shougang Hierro Perú, donde ejecuta operaciones integrales de las minas denominados 11, 14 y del 19. actualmente cuenta con un contrato de ocho años, el cual permitirá a la empresa explotar por lo menos 400 millones de toneladas métricas del mineral y de los desmontes que se genere. y en la actualidad se ha removido alrededor de 94 millones de toneladas de material fueron removidos en dos años de operación. **El proyecto Pierina:** Por el encargo de los clientes denominado Compañía Minera Barrick Misquichilca S.A., se ejecuto con la construcción del pad para realizar la lixiviación en la fase de 7 y la habilitación de interlift de las fases 6 y 7, haciendo un total de 24 hectáreas, dentro de la unidad que se produce el proyecto Pierina, los cuales fueron terminados antes de su plazo planificado. **VISIÓN.**

Nos encontramos comprometidos con nuestros clientes mediante la ejecución de grandes inversiones, que nos permitirá tener un vínculo a largo plazo en todos los ciclos de producción del campo minero.

Ser reconocidos como una de las empresas líderes en brindar servicios en trabajos mineros de clase internacional mediante la innovación y su productividad, demostrando calidad y responsabilidad en todos los trabajos encomendados.

### **MISIÓN.**

Formar parte del éxito de nuestros clientes, realizando nuestras operaciones con estándares altos de calidad, seguridad, medio ambiente, enfocado en la salud ocupacional de nuestros colaboradores, priorizando la productividad con el uso de tecnología para tener un negocio sostenible en el tiempo.



En COSAPI Minería, se está comprometido con la práctica de la mejora continua, del trabajo con responsabilidad social, económica y sobre todo ambiental, a través de la identificación de las necesidades que pueda tener los principales grupos y de esta manera promover el desarrollo de forma sostenible en las localidades donde se operan.

Desarrollan el contrato de la mano de obra local, generando miles de puestos laborales a los lugareños, pero antes son capacitados para realizar un determinado trabajo y de esta manera se busca el crecimiento personal de los trabajadores. Asimismo cuenta con proveedores que son clasificados de forma rigurosa bajo normas que rige la empresa.

Además, contribuye con la educación del país de forma positiva, a través de su programa social “Leyendo Comprendo”, el cual consiste en la implementación de bibliotecas en los colegios estatales, y de esta manera revalorar la comprensión lectora en las personas.

## CAPÍTULO III

### HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 3.1 Hipótesis General.

En forma significativa la técnica justo a tiempo permite mejorar el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

#### 3.2 Hipótesis Específicas.

- La técnica justo a tiempo incide significativamente en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?
- La técnica justo a tiempo influye significativamente en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.
- La técnica justo a tiempo incide significativamente en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

#### 3.3 Identificación de variables.

##### **Variable: Justo a Tiempo.**

Mora (2016), "Menciona que la técnica Justo a tiempo más que un sistema es aquella herramienta que permite realizar el inventario, que busca descartar los desperdicios, así mismo la intervención de toda la organización es muy importante para lograr el objetivo que busca" (p.43).

##### **Dimensiones:**

- Planeación
- Organización

- Evaluación

**Variable: Gestión de Compras.**

Si define la gestión de compras como las estrategias que toda organización utiliza al momento de adquirir la materia prima reduciendo los costos e incrementando los márgenes de beneficios considerando que actualmente las empresas operan en mercados competitivos ya sea nacional o extranjero.

**Dimensiones:**

Considerando las dimensiones siguientes:

- Aprovisionamiento
- Proveedores
- Seguimiento y control

## 3.2 Operacionalización de variables.

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE JUSTO A TIEMPO

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<p><b>Variable: Justo a Tiempo.</b>            “Menciona que la técnica Justo a tiempo más que un sistema es una herramienta de inventarios, que busca eliminar todo desperdicio, así mismo la intervención de toda la organización es muy importante para lograr el objetivo que busca” (Mora 2016).</p>	Planeación	Existe comunicación efectiva	Se utilizará: Cuestionario
		Conoce el inventario	
		Toman decisiones asertivas	
	Organización	Reconoce las funciones que tiene en el área	
		Reconoce la relación de trabajo con los proveedores.	
		Reconoce las condiciones de crédito	
	Evaluación	Determina la cantidad necesaria de insumos	
		Selecciona al proveedor	
		Evalúa al proveedor	
		Aprobación de la orden de compras	

## OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE GESTIÓN DE COMPRAS

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<p><b>Variable: Gestión de compras.</b> Consiste en cubrir (satisfacer) las necesidades de la Empresa con elementos exteriores a la misma, “maximizando el valor del dinero invertido” (criterio económico), pero este objetivo de corto plazo (inmediato) debe ser compatible con la contribución de compras en armonía con el resto de departamentos para lograr los objetivos de la empresa. Martínez(2014)</p>	Aprovisionamiento	Reconoce el plan de compras	Se utilizará: Cuestionario.
		Establece comunicación con almacén	
		Reconoce los formatos de pedidos	
		Reconoce los formatos de compras	
	Proveedores	Realiza el proceso de selección del proveedor	
		Genera el registro del proveedor	
		Mantiene comunicación con el proveedor	
	Seguimiento y Control	Reconoce los formatos de control de existencias	
		Reconoce la existencia de normativas organizacionales y funcionales	
		Evita los inventarios altos	
		Satisface las necesidades de producción	

## 3.3 Matriz de Consistencia

Título: LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO Y LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA EMPRESA COSAPI MINERÍA EN MARCONA – NAZCA – ICA 2017					
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	MÉTODOS
<p><b>Problema general:</b> ¿En qué medida la técnica justo a tiempo mejora el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?</p>	<p><b>Objetivo general:</b> Determinar que la técnica justo a tiempo mejora el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.</p>	<p><b>Hipótesis General:</b> En forma significativa la técnica justo a tiempo permite mejorar el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.</p>	<p><b>Variable 1:</b> <b>Técnica Justo a Tiempo.</b> Tiene el objetivo principal de eliminar el despilfarro y la utilización de técnicas para disminuir el stock superfluo en los almacenes y busca producir lo necesario.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planeación</li> <li>2. Organización</li> <li>3. Evaluación</li> </ol>	<p><b>Tipo de Investigación</b> Aplicada</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental, transversal, explicativo</p> <p><b>Población:</b> Se determinará la población de personas entre jefes, asistentes, personal de oficinas, siendo un total de 32 personas.</p> <p><b>Muestra:</b> Será censal conformado por 32 personas.</p> <p><b>Técnicas:</b> La Encuesta</p> <p><b>Instrumentos:</b> El Cuestionario.</p> <p><b>Métodos de Análisis de Investigación:</b> Método estadístico software Excel y software SPSS.</p>
<p><b>Problemas específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo incide la técnica Justo A Tiempo en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?</li> <li>• ¿Cómo influye la técnica Justo A Tiempo en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?</li> <li>• ¿Cómo incide la técnica Justo A Tiempo en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017?</li> </ul>	<p><b>Objetivos específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer la incidencia de la técnica Justo A Tiempo en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.</li> <li>• Establecer la influencia de la técnica Justo A Tiempo en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.</li> <li>• Establecer la incidencia de la técnica Justo A Tiempo en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.</li> </ul>	<p><b>Hipótesis específicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La técnica justo a tiempo incide significativamente en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017</li> <li>• La técnica justo a tiempo influye significativamente en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.</li> <li>• La técnica justo a tiempo incide significativamente en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.</li> </ul>	<p><b>Variable 2:</b> <b>Gestión de Compras.</b> Si definimos que es la gestión de compras podríamos decir que son las estrategias que toda organización utiliza al momento de adquirir la materia prima reduciendo los costos e incrementando los márgenes de beneficios considerando que actualmente las empresas operan en mercados competitivos ya sea nacional o extranjero.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aprovisionamiento</li> <li>2. Proveedor</li> <li>3. Seguimiento y Control</li> </ol>	

## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA**

#### **4.1 Tipos de Investigación.**

##### **4.1.1 Investigación Aplicada.**

Se tomó en cuenta para esta investigación el tipo aplicado porque servirá para resolver problemas que contribuyen con mejorar los procesos de gestión de compras con la técnica justo a tiempo.

Como explica Oseda, (2011): “El estudio de investigación aplicada está relacionado estrechamente con la investigación básica, ya que requiere de un marco teórico, de antecedentes y sobre todo del interés que muestra el investigador debido a los resultados prácticos” (p. 141).

#### **4.2 Diseño de Investigación.**

##### **4.2.1. Diseño explicativo, transversal.**

Hernández, et al. (2014, p.155) Explica sobre el diseño transversal explicativo que tiene por finalidad conocer la incidencia de los niveles o modalidades de una a más variables dentro de la población. Donde el procedimiento es ubicado en diversas o una sola variable a uno o grupos diferentes y hallar la causa que determine el efecto. Es así que en la investigación es considerado el diseño explicativo porque se logra describir las variables y dimensiones basada en las teorías, así mismo se demuestra la reacción que produce sobre la variable independiente en la variable dependiente, con el apoyo de la aplicación del instrumento en un solo momento a la muestra dada, siendo por lo tanto transversal.

### 4.3 Unidad de Análisis.

En la investigación se consideró como punto de estudio el área de compras de la empresa COSAPI Minería de Ica, tomando en cuenta los documentos, personas entre otros.

### 4.4 Población de Estudio.

Según Hernández, (2014, p. 174), en su libro señala que: “La población es aquel conjunto que cuentan con características similares y que cumplan con determinadas especificaciones”.

Se consideró como población 32 personas que laboran en la oficina de planta de COSAPI Minería.

Nº	PUESTO	UNIDAD
1	Jefes	5
2	Asistentes	7
3	Personal de oficina	20
<b>Total</b>		<b>32</b>

### 4.5 Tamaño y selección de muestra

La muestra es de tipo censal que esta conformado por 32 personas.

Gonzáles, A., Oseda, D., Ramírez, F. y Gave J. (2014), “(...), si la muestra s menor a 100 se sugiere trabajar con la totalidad de la población, siendo conocido por los investigadores como muestreo censal o también denominado universal” (p.166).

### 4.6 Técnicas de recolección de datos

#### 4.6.1 Técnicas.

Las técnicas son consideradas como herramientas que apoyan a obtener información de acuerdo a las necesidades que se tiene para desarrollar una investigación.

Tomando en cuenta a Gonzales, A. et al (2014, p. 173), afirma que: “Una técnica que



ayuda a obtener información de varias personas donde las respuesta serán importantes para el investigador”.

Entre las que se utilizará:

- Encuesta: Sirve para recabar información de forma directa de la variable de investigación. Teniendo la encuesta una cierta margen de error debido a que se encuentra influenciado por lo subjetivo de las respuestas de las personas encuestadas.
- Entrevista: Nos ayuda a obtener testimonios o información de forma verbal a través de la intervención directa que tiene el entrevistado y el entrevistador.

#### **4.6.2 Instrumentos de recolección de datos.**

Los instrumentos que se utilizarán en la investigación será el cuestionario, la observación.

Se utilizarán fichas bibliográficas: Servirá para anotar los datos generales que tiene el libro tomado en cuenta para la investigación, las paginas, los capítulos que se ha leído y el trabajo de campo servirá para obtener información de los encuestados.

#### **4.7 Técnicas de procesamiento, análisis e interpretación de la información.**

Al recoger la información se sometió al análisis bajo el método estadístico, con el SPSS V23., obteniendo los resultados con la contrastación de la hipótesis e interpretación. De esa manera se lograron nuevas informaciones que se presenta en la presente investigación.

**CAPÍTULO V**  
**PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

**5.1. Análisis e interpretación de resultados.**

**5.1.1. Prueba de confiabilidad del cuestionario.**

En cuanto a la confiabilidad del instrumento utilizado, se aplicó la estadística de prueba del Alfa de Cronbach, teniendo el siguiente resultado.

De la variable Técnica Justo a Tiempo.

**Tabla N° 1: Estadísticos de fiabilidad- Justo a Tiempo**

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0.921	18

Se aprecia que el 0.921 demuestra la fiabilidad del instrumento, interpretando que los ítems del cuestionario están correlacionados entre sí en la variable Justo a Tiempo.

De la variable Gestión de Compras.

**Tabla N° 2: Estadísticos de fiabilidad de Gestión de Compras**

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0.848	18

Se aprecia que el 0.848 demuestra la fiabilidad del instrumento, interpretando que los ítems del cuestionario están correlacionados entre sí en la variable Gestión de Compras.

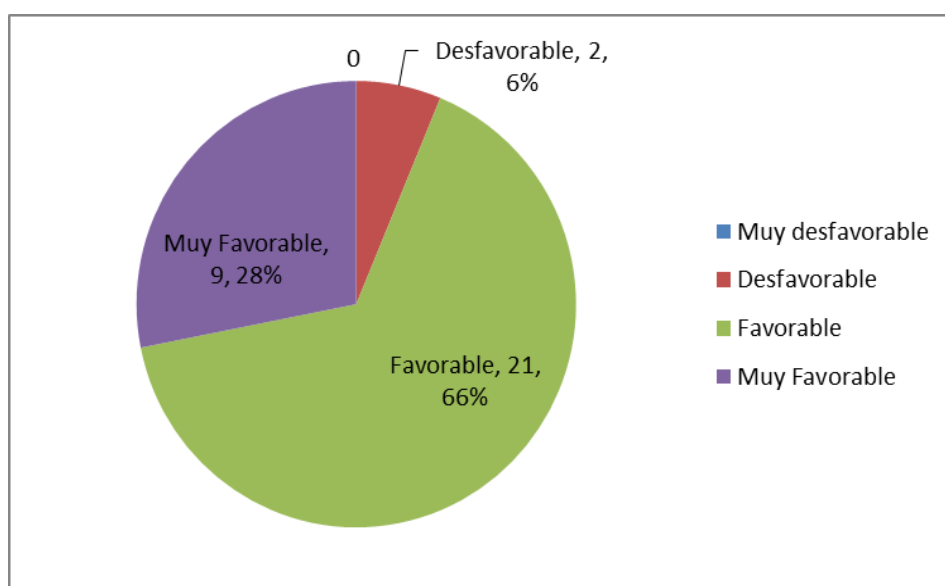
## 5.2. Presentación y análisis de resultados.

### De la Variable Justo a Tiempo.

Tabla N° 3: Niveles de la Variable 1: Técnica Justo a Tiempo

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	2	6%
Favorable	21	66%
Muy Favorable	9	28%
Total	32	100%

Gráfico N° 1: Variable Justo a Tiempo



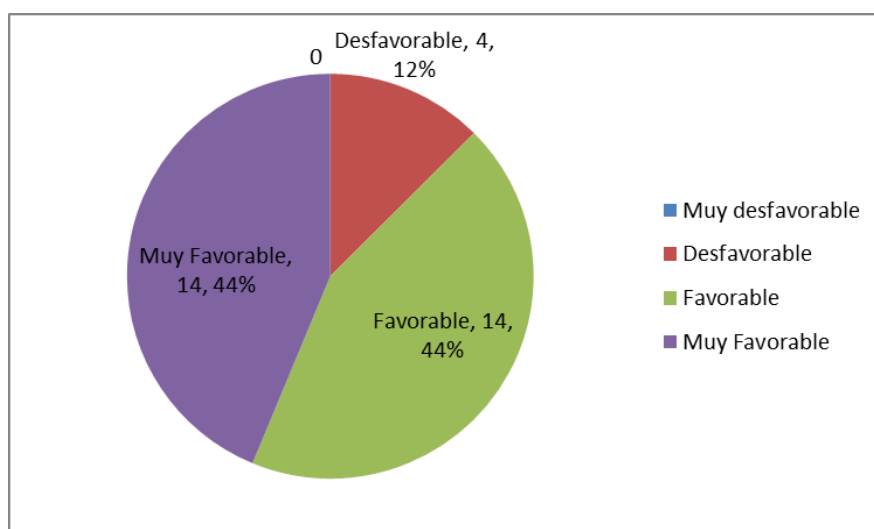
En cuanto a la variable justo a tiempo, en el gráfico N° 1 se puede interpretar que 21 personas encuestadas que significa el 66% concluyen que es favorable la aplicación de la técnica justo a tiempo porque es muy importante la planificación, organización y evaluación respecto a las actividades que se realiza en el área, la respuesta fue muy favorable de 9 colaboradores siendo el 28%, con el 6% significado de 2 encuestados afirman que es desfavorable y 0% muy desfavorable.

## Dimensión 1: Planeación.

Tabla N° 4: Niveles de la Dimensión 1: Planeación

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	4	12.50%
Favorable	14	43.75%
Muy Favorable	14	43.75%
Total	32	100%

Gráfico N° 2: Dimensión 1: Planeación



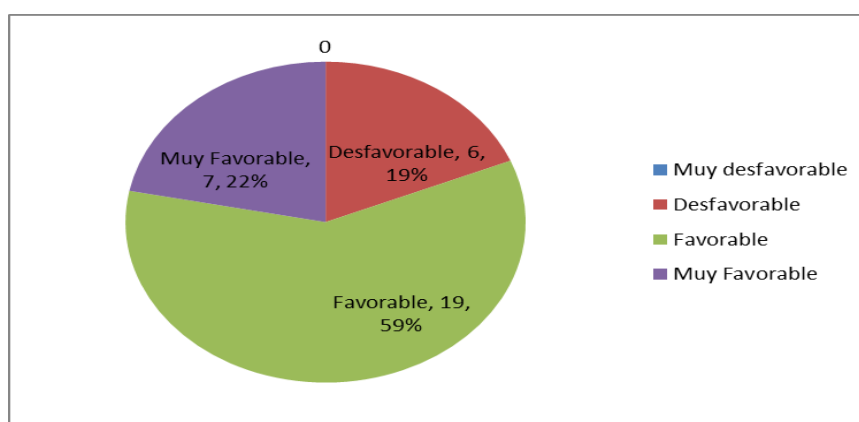
En cuanto a la primera dimensión de justo a tiempo como es la planeación, el gráfico N° 2 se puede apreciar que 14 personas encuestadas que significa el 44% concluyen que es favorable la planeación de las actividades que se realiza para mejorar los procesos logísticos en la empresa, la respuesta fue muy favorable de 14 colaboradores siendo el 44%, con el 12% significado de 4 encuestados afirman que es desfavorable y 0% muy desfavorable.

## Dimensión 2: Organización

Tabla N° 5: Niveles de la Dimensión 2: Organización

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	6	18.75%
Favorable	19	59.38%
Muy Favorable	7	21.88%
Total	32	100%

Gráfico N° 3: Dimensión 2: Organización



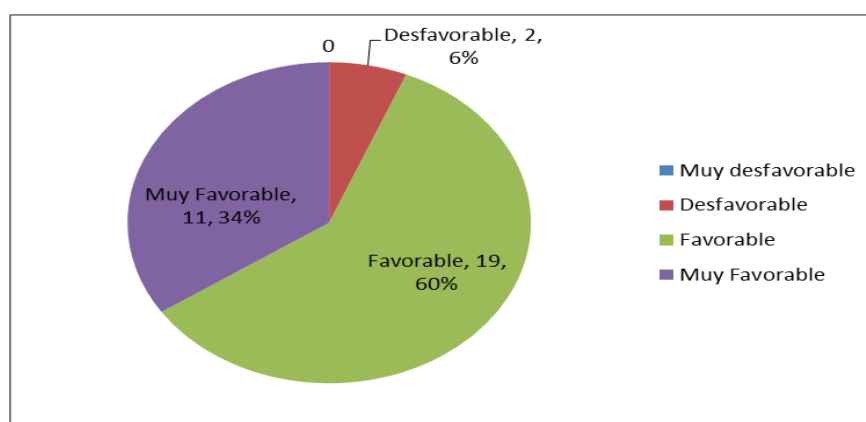
De la segunda dimensión de justo a tiempo como es la organización, el gráfico N° 3 se puede apreciar que 19 personas encuestadas que significa el 59% concluyen que es favorable la organización de las actividades que se realiza para mejorar los procesos logísticos en la empresa, la respuesta fue muy favorable de 7 colaboradores siendo el 22%, con el 19% significado de 6 encuestados afirman que es desfavorable y 0% muy desfavorable.

### Dimensión 3: Evaluación.

Tabla N° 6: Niveles de la Dimensión 3: Evaluación

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	2	6.3%
Favorable	19	59.4%
Muy Favorable	11	34%
Total	32	100%

Gráfico N° 4: Dimensión 3: Evaluación



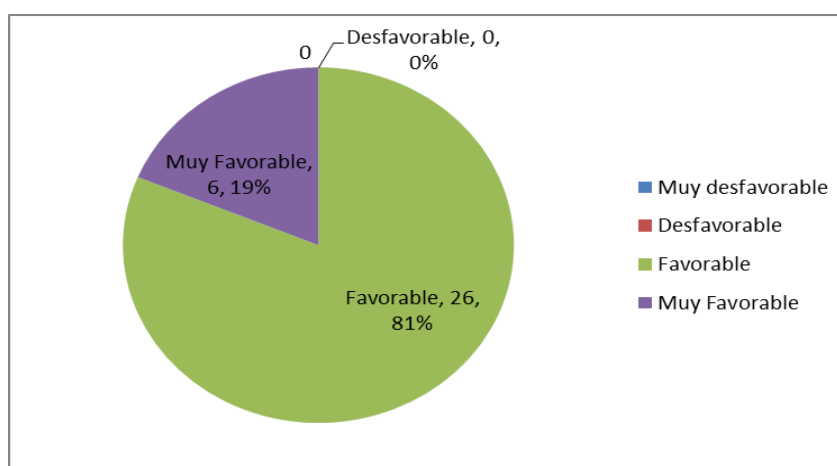
De la tercera dimensión de justo a tiempo como es la evaluación, el gráfico N° 4 se puede apreciar que 19 personas encuestadas que significa el 60% concluyen que es favorable la evaluación de las actividades que se realiza para mejorar los procesos logísticos en la empresa, la respuesta fue muy favorable de 11 colaboradores siendo el 11.34%, con el 6% significado de 2 encuestados afirman que es desfavorable y 0% muy desfavorable.

## De la Variable Gestión de Compras.

Tabla N° 7: Niveles de la Variable Gestión de Compras

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	0	0%
Favorable	26	81%
Muy Favorable	6	19%
Total	32	100%

Gráfico N°5: Variable Gestión de Compras



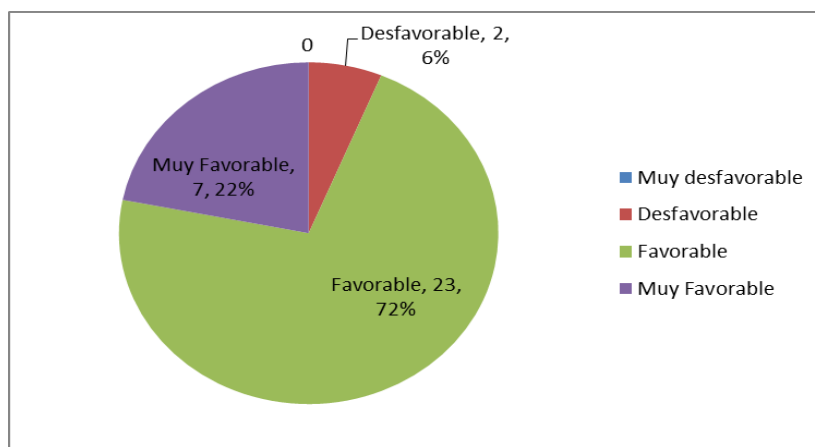
En el gráfico N° 5 se aprecia que 26 colaboradores encuestados representando el 81% afirman que la gestión de compras es favorable porque consideran que puede mejorar los márgenes de beneficios, la respuesta fue muy favorable de 6 colaboradores siendo el 19%, y 0% muy desfavorable y desfavorable.

## De la dimensión 1: Aprovechamiento.

Tabla N° 8: Niveles de la Dimensión Aprovechamiento

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	2	6.25%
Favorable	23	71.88%
Muy Favorable	7	21.88%
Total	32	100%

Gráfico N°6: Dimensión Aprovechamiento



En el gráfico N° 6 se aprecia que 23 colaboradores encuestados representando el 72% afirman que el aprovisionamiento en la gestión de compras es favorable porque consideran que puede mejorar los márgenes de beneficios, la respuesta fue muy favorable de 7 colaboradores siendo el 22%, Desfavorable para 2 de ellos siendo el 6% y 0% muy desfavorable.

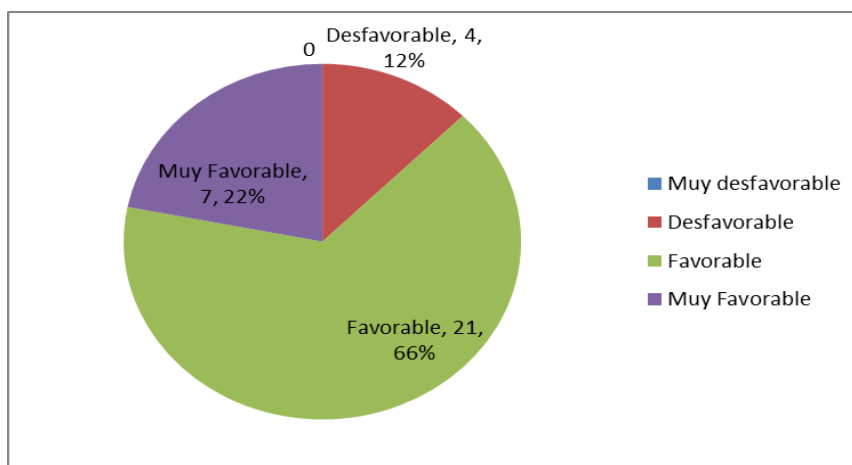
## De la dimensión 2: Proveedor

Tabla N° 9: Niveles de la Dimensión Proveedor

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	4	12.50%
Favorable	21	65.63%
Muy Favorable	7	21.88%
Total	32	100%



Gráfico N°7: Dimensión Proveedor



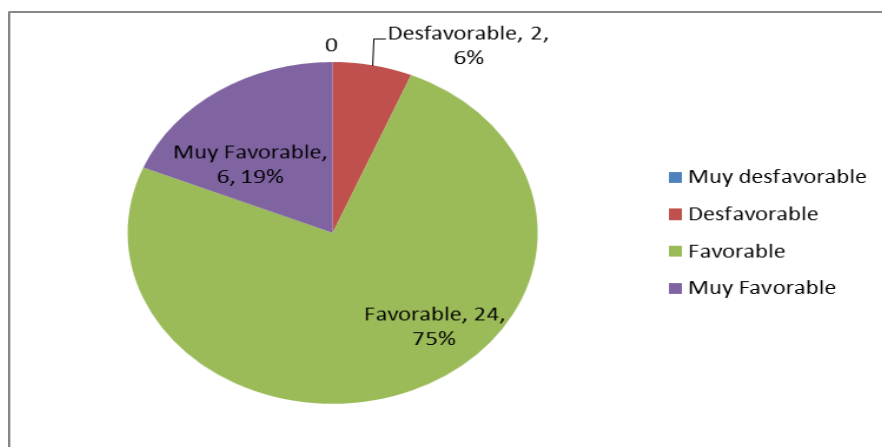
En el gráfico N° 7 representa que 21 integrantes de la empresa que fueron encuestados representando el 66% afirman que la participación de los proveedores en la gestión de compras es favorable ya que constituyen como socios estratégicos para mejorar los márgenes de beneficios, la respuesta fue muy favorable de 7 colaboradores siendo el 22%, Desfavorable para 4 de ellos siendo el 12% y 0% muy desfavorable.

### De la dimensión 3: Seguimiento y Control

Tabla N° 10: Niveles de la Dimensión Seguimiento y Control

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	0	0%
Desfavorable	2	6.3%
Favorable	24	75.0%
Muy Favorable	6	19%
Total	32	100%

Gráfico N°8: Dimensión Seguimiento y Control



En el gráfico N° 8 indica que 24 integrantes de la empresa que fueron encuestados representando el 75% afirman que el seguimiento y control en la gestión de compras es favorable porque cumple un papel importante para los logros y mejorar los márgenes de beneficios, por otro lado la respuesta fue muy favorable de 6 colaboradores siendo el 19%, Desfavorable para 2 de ellos siendo el 6% y 0% muy desfavorable.

### 5.3. Prueba de Hipótesis.

Para realizar el contraste de hipótesis, primero se calcularon la media y la desviación estándar y se obtuvo:

Variable	Media	Desviación estándar	Máximo	Mínimo
La técnica justo a tiempo	68	8	84	51
Gestión de compras	67	5	78	56
Aprovisionamiento	22	3	28	17
Proveedor	22	3	26	17
Seguimiento y Control	22	3	27	16

En segundo lugar, se recategorizaron los puntajes de la escala de Likert en categorías ordinales basadas en la media  $\pm$  (0,75\*desviación estándar) obteniendo los siguientes baremos:

Nivel	Técnica justo a tiempo	Gestión de compras	Aprovisionamiento	Proveedores	Seguimiento y control
<b>Bajo</b>	< 62	< 63.3	< 19.8	< 19.8	< 19.8
<b>Medio</b>	[ 62 ; 74 ]	[ 63.3 ; 70.8 ]	[ 19.8 ; 24.3 ]	[ 19.8 ; 24.3 ]	[ 19.8 ; 24.3 ]
<b>Alto</b>	> 74	> 70.8	> 24.3	> 24.3	> 24.3

Los resultados de los baremos se procesaron para realizar el contraste de hipótesis.

## 1. CONTRASTE DE HIPÓTESIS GENERAL

### Paso 1: Formulación de hipótesis

$H_0$ : En forma significativa la técnica justo a tiempo no permite mejorar el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

$H_1$ : En forma significativa la técnica justo a tiempo permite mejorar el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

### Paso 02: Elección del estadístico de prueba

Se utilizó como estadístico de prueba la  $\chi^2$  de Pearson la cual se usa para establecer la independencia de dos variables cualitativas categóricas ordinales utilizando las tablas de contingencia, el estadístico  $\chi^2$  de Pearson, se halla con:

$$\chi_o^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

La cual sigue una distribución chi cuadrada con  $(r-1) * (c-1)$  grados de libertad, Donde:

O: Frecuencias observadas

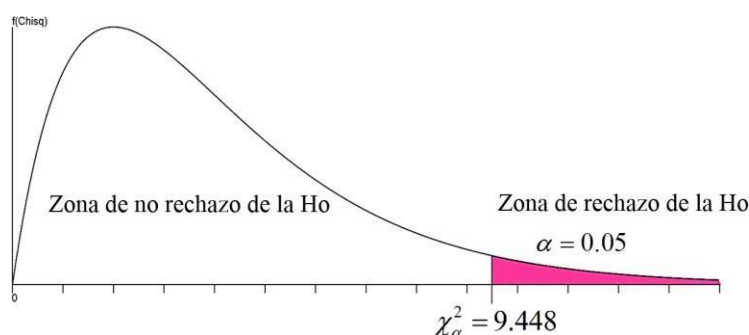
E: Frecuencias esperadas

c: Numero de columnas

r: Numero de filas

### Paso 03: Definición del nivel de significancia, valor crítico y regla de decisión

La prueba se realizó con un nivel de significancia del  $\alpha=0.05$ ; y el valor crítico se halló con  $(3-1) (3-1) =4$  grados de libertad en consecuencia el valor crítico fue, consecuentemente el valor crítico  $\chi_\alpha^2 = 9.448$  como se aprecia en la figura:



Del gráfico se deduce la regla de decisión:

- La  $H_0$  se rechaza si:  $\chi_o^2 > \chi_\alpha^2$
- La  $H_0$  no se rechaza si:  $\chi_o^2 \leq \chi_\alpha^2$

### Paso 04: Cálculo del estadístico de prueba

El estadístico de prueba se calculó haciendo uso del SPSS versión 26 y se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla

*Tabla de contingencia entre la técnica Justo a tiempo (Agrupada) y Gestión de compras (Agrupada)*

		Gestión de compras (Agrupada)			Total
		Bajo	Medio	Alto	
La técnica justo a tiempo (Agrupada)	Alta	4	2	0	6
	Media	5	11	4	20
	Baja	0	1	5	6
Total		9	14	9	32

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

De la tabla anterior se obtuvo el estadístico de prueba:

*Pruebas de chi-cuadrado*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,319 <sup>a</sup>	4	0,004
N de casos válidos	32		

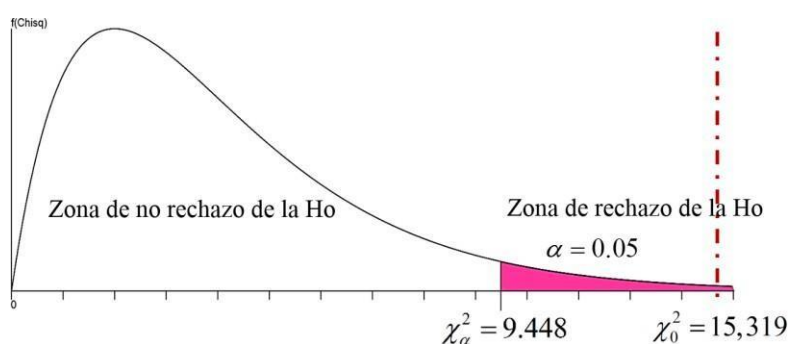
a. 6 casillas (66,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,69.

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

Como se puede apreciar en el cuadro el valor crítico Chi-cuadrado de Pearson es  $\chi_0^2 = 15,319$

**Paso 05: Decidir si la  $H_0$  se rechaza o no se rechaza.**

Como  $\chi_0^2 = 15,319 > \chi_\alpha^2 = 9,488$ , entonces rechazamos la  $H_0$ , también se puede apreciar en la figura:



**Paso 06: Conclusión**

La evidencia muestral nos permite afirmar a un 5% de significancia que en forma significativa la técnica justo a tiempo permite mejorar el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

## 2. CONTRASTE DE HIPÓTESIS ESPECIFICA 01

### Paso 1: Formulación de hipótesis

$H_0$ : La técnica justo a tiempo no incide significativamente en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

$H_1$ : La técnica justo a tiempo incide significativamente en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017

### Paso 02: Elección del estadístico de prueba

Se utilizó como estadístico de prueba la  $\chi^2$  de Pearson la cual se usa para establecer la independencia de dos variables cualitativas categóricas ordinales utilizando las tablas de contingencia, el estadístico  $\chi^2$  de Pearson, se halla con:

$$\chi_o^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

La cual sigue una distribución chiquadra con  $(r-1) * (c-1)$  grados de libertad, Donde:

O: Frecuencias observadas

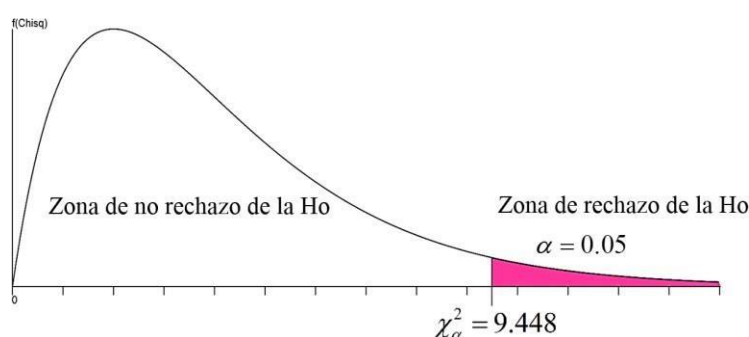
E: Frecuencias esperadas

c: Numero de columnas

r: Numero de filas

### Paso 03: Definición del nivel de significancia, valor crítico y regla de decisión

La prueba se realizó con un nivel de significancia del  $\alpha=0.05$ ; y el valor crítico se halló con  $(3-1) (3-1) =4$  grados de libertad en consecuencia el valor crítico fue, consecuentemente el valor crítico  $\chi_\alpha^2 = 9.448$  como se aprecia en la figura:



Del gráfico se deduce la regla de decisión:

- La  $H_0$  se rechaza si:  $\chi_o^2 > \chi_\alpha^2$
- La  $H_0$  no se rechaza si:  $\chi_o^2 \leq \chi_\alpha^2$

### Paso 04: Cálculo del estadístico de prueba

El estadístico de prueba se calculó haciendo uso del SPSS versión 26 y se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla

*Tabla de contingencia entre la técnica Justo a tiempo (Agrupada) y Aprovevisionamiento (Agrupada)*

		Aprovevisionamiento (Agrupada)			Total
		Bajo	Medio	Alto	
La técnica justo a tiempo (Agrupada)	Alta	2	4	0	6
	Media	1	16	3	20
	Baja	0	2	4	6
Total		3	22	7	32

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

De la tabla anterior se obtuvo el estadístico de prueba:

*Pruebas de chi-cuadrado*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,359 <sup>a</sup>	4	0,010
N de casos válidos	32		

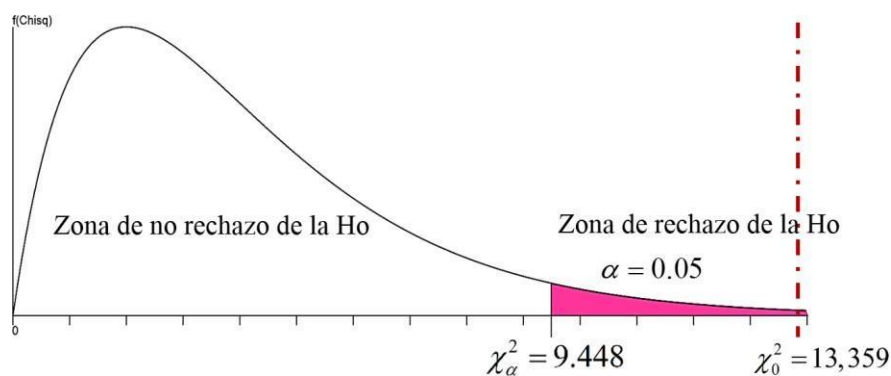
a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 0,56.

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

Como se puede apreciar en el cuadro el valor crítico Chi-cuadrado de Pearson es  $\chi_0^2 = 13,359$

**Paso 05: Decidir si la  $H_0$  se rechaza o no se rechaza.**

Como  $\chi_0^2 = 13,359 > \chi_\alpha^2 = 9,488$ , entonces rechazamos la  $H_0$ , también se puede apreciar en la figura:



### Paso 06: Conclusión

La evidencia muestral nos permite afirmar a un 5% de significancia que la técnica justo a tiempo incide significativamente en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

### 3. CONTRASTE DE HIPÓTESIS ESPECIFICA 02

#### Paso 1: Formulación de hipótesis

H<sub>0</sub>: La técnica justo a tiempo no influye significativamente en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

H<sub>1</sub>: La técnica justo a tiempo influye significativamente en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

#### Paso 02: Elección del estadístico de prueba

Se utilizó como estadístico de prueba la  $\chi^2$  de Pearson la cual se usa para establecer la independencia de dos variables cualitativas categóricas ordinales utilizando las tablas de contingencia, el estadístico  $\chi^2$  de Pearson, se halla con:

$$\chi_o^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

La cual sigue una distribución chiquadra con  $(r-1) * (c-1)$  grados de libertad, Donde:

O: Frecuencias observadas

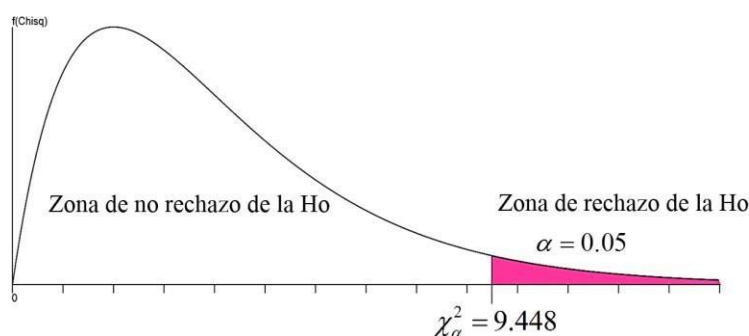
E: Frecuencias esperadas

c: Numero de columnas

r: Numero de filas

#### Paso 03: Definición del nivel de significancia, valor crítico y regla de decisión

La prueba se realizó con un nivel de significancia del  $\alpha=0.05$ ; y el valor crítico se halló con  $(3-1) (3-1) = 4$  grados de libertad en consecuencia el valor crítico fue, consecuentemente el valor crítico  $\chi_\alpha^2 = 9.448$  como se aprecia en la figura:



Del gráfico se deduce la regla de decisión:

- La H<sub>0</sub> se rechaza si:  $\chi_o^2 > \chi_\alpha^2$
- La H<sub>0</sub> no se rechaza si:  $\chi_o^2 \leq \chi_\alpha^2$

#### Paso 04: Cálculo del estadístico de prueba

El estadístico de prueba se calculó haciendo uso del SPSS versión 26 y se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla

*Tabla de contingencia entre la técnica Justo a tiempo (Agrupada) y Proveedores (Agrupada)*

		Proveedor (Agrupada)			Total
		Bajo	Medio	Alto	
La técnica justo a tiempo (Agrupada)	Alta	4	0	2	6
	Media	0	16	4	20
	Baja	0	5	1	6
Total		4	21	7	32

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

De la tabla anterior se obtuvo el estadístico de prueba:

#### *Pruebas de chi-cuadrado*

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,654 <sup>a</sup>	4	0,000
N de casos válidos	32		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 0,75.

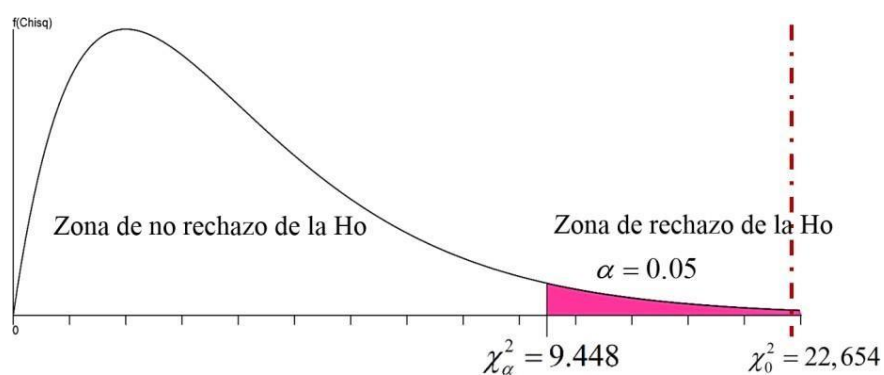
Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

Como se puede apreciar en el cuadro el valor crítico Chi-cuadrado de Pearson es

$$\chi_0^2 = 22,654$$

#### Paso 05: Decidir si la $H_0$ se rechaza o no se rechaza.

Como  $\chi_0^2 = 22,654 > \chi_\alpha^2 = 9,488$ , entonces rechazamos la  $H_0$ , también se puede apreciar en la figura:





### Paso 06: Conclusión

La evidencia muestral nos permite afirmar a un 5% de significancia que la técnica justo a tiempo influye significativamente en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

## 4. CONTRASTE DE HIPÓTESIS ESPECIFICA 03

### Paso 1: Formulación de hipótesis

H<sub>0</sub>: La técnica justo a tiempo no incide significativamente en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

H<sub>1</sub>: La técnica justo a tiempo incide significativamente en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

### Paso 02: Elección del estadístico de prueba

Se utilizó como estadístico de prueba la  $\chi^2$  de Pearson la cual se usa para establecer la independencia de dos variables cualitativas categóricas ordinales utilizando las tablas de contingencia, el estadístico  $\chi^2$  de Pearson, se halla con:

$$\chi_o^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

La cual sigue una distribución chiquadra con  $(r-1) * (c-1)$  grados de libertad, Donde:

O: Frecuencias observadas

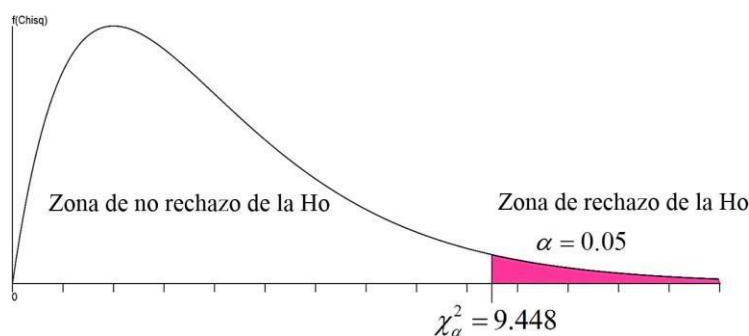
E: Frecuencias esperadas

c: Numero de columnas

r: Numero de filas

### Paso 03: Definición del nivel de significancia, valor crítico y regla de decisión

La prueba se realizó con un nivel de significancia del  $\alpha=0.05$ ; y el valor crítico se halló con  $(3-1) (3-1) = 4$  grados de libertad en consecuencia el valor crítico fue, consecuentemente el valor crítico  $\chi_\alpha^2 = 9.448$  como se aprecia en la figura:



Del gráfico se deduce la regla de decisión:

- La H<sub>0</sub> se rechaza si:  $\chi_o^2 > \chi_\alpha^2$
- La H<sub>0</sub> no se rechaza si:  $\chi_o^2 \leq \chi_\alpha^2$

#### Paso 04: Cálculo del estadístico de prueba

El estadístico de prueba se calculó haciendo uso del SPSS versión 26 y se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla

*Tabla de contingencia entre la técnica Justo a tiempo (Agrupada) y Seguimiento y Control (Agrupada)*

		Seguimiento y Control (Agrupada)			Total
		Bajo	Medio	Alto	
La técnica justo a tiempo (Agrupada)	Alta	1	5	0	6
	Media	2	16	2	20
	Baja	0	2	4	6
Total		3	23	6	32

Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

De la tabla anterior se obtuvo el estadístico de prueba:

#### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,733 <sup>a</sup>	4	0,019
N de casos válidos	32		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 0,56.

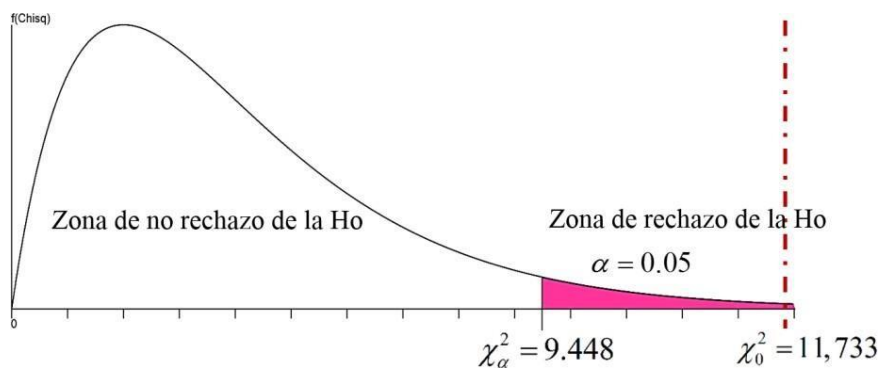
Fuente: Elaboración propia en base a la investigación

Como se puede apreciar en el cuadro el valor crítico Chi-cuadrado de Pearson es

$$\chi_0^2 = 11,733$$

#### Paso 05: Decidir si la $H_0$ se rechaza o no se rechaza.

Como  $\chi_0^2 = 11,733 > \chi_\alpha^2 = 9,488$ , entonces rechazamos la  $H_0$ , también se puede apreciar en la figura:



**Paso 06: Conclusión**

La evidencia muestral nos permite afirmar a un 5% de significancia que la técnica justo a tiempo incide significativamente en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

## CONCLUSIONES

1. De acuerdo al objetivo general de la investigación, el cual es determinar que la técnica justo a tiempo mejora el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017. Demostrando que existe suficiente evidencia muestral que nos permite afirmar que en forma significativa la técnica justo a tiempo permite mejorar el proceso en la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica.
2. El primer objetivo específico es establecer la incidencia de la técnica Justo A Tiempo en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017. Demostrando que existe suficiente evidencia muestral que nos permite afirmar que la técnica justo a tiempo incide significativamente en el aprovisionamiento de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica.
3. El segundo objetivo específico plantea establecer la influencia de la técnica Justo A Tiempo en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017. Siendo el resultado que existe suficiente evidencia muestral que nos permite afirmar que la técnica justo a tiempo influye significativamente en los proveedores de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica.
4. Establecer la incidencia de la técnica Justo A Tiempo en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año

2017. Es evidente que existe suficiente evidencia muestral que nos permite afirmar que la técnica justo a tiempo incide significativamente en el seguimiento y control de la empresa COSAPI Minería en el distrito de Marcona del departamento de Ica en el año 2017.

## RECOMENDACIONES

1. Como es conocido la técnica justo a tiempo reduce el despilfarro eso siempre y cuando exista una eficaz gestión de compras, para ello se recomienda planificar, organizar y evaluar los insumos, los inventarios en cuanto a la calidad y los retrasos bajo una gestión donde se toma en cuenta factores tales como los costos de inventarios, disponibilidad de suministros, la eficacia en las entregas y la calidad de los proveedores.
2. Bajo la técnica de justo a tiempo se recomienda que la empresa debe mejorar el aprovisionamiento en cuanto a tres aspectos importantes tal como: disponer de almacenes adecuados, tener las existencias organizadas y mantener el plazo exacto de los pedidos como de entregas.
3. Los requerimientos de la técnica justo a tiempo es contar con una buena gestión de proveedores, es decir que la empresa debe asegurar que dichos proveedores cubran las necesidades inmediatas y aprovechar las oportunidades de costos y créditos que puedan ofrecer.
4. Si la empresa quiere evitar los despilfarros de existencias, tiene que utilizar estrategias en cuanto al seguimiento y control lo cual permitirá desarrollar planes de mejora para una buena gestión de inventarios.

## BIBLIOGRAFÍA

- Araya, G. (2009) *“Estrategia de Mejoramiento en la Gestión de Compras de la Dirección de Servicios Institucionales de la CCSS”*, Instituto Centroamericano de Administración Pública ICAP, Costa Rica.
- Arrascue (2009) *“Propuestas de mejora para aumentar el cumplimiento de pedidos usando el modelo Scor en una corporación”*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.
- Bohórquez y Puello (2013) *“Diseño de un Modelo de Gestión Logística para Mejorar la Eficiencia Organizacional de la Empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. en el Municipio de Turbaco, Bolívar”*. Universidad de Cartagena, Colombia.
- Brochure COSAPI (2017), *“Productividad e Innovación al Servicio de la Gran Minería”*, Edición COSAPI Minería, Perú. Pág. 08
- Chávez, Parada y Rivas (2003), *“La técnica Justo a Tiempo como elemento básico en la agilización del proceso de compras”*, Universidad Tecnológica de El Salvador, San Salvador.
- Chase R., Jacobs R. y Aquilano N. (2009) *“Administración de Operaciones – Producción y cadena de suministros”*, duodécima edición, Mc Graw Hill, Pág. 776
- Frey y Vela (2014) *“Relevancia del Proceso de Abastecimiento En Empresas Grandes Del Sector Construcción: Estudio De Caso Comparado Entre Empresas Familiares Peruanas”* Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaenséns y Flores, (2004) *“Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante”*, Cuarta Edición, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 282.
- Gonzáles, A., Oseda, D., Ramírez, F. y Gave J. (2014), *“¿Cómo aprender y enseñar investigación científica?”*, segunda edición, Impreso Soluciones Gráficas S.A.C. Huancayo, Perú, páginas 259.

- Garcés (2010) *“Modelo de Entregas Directas para la Reducción de Costos Logísticos de Distribución en Empresas de Consumo Masivo. Aplicación en una Empresa Piloto de Caldas”*, Universidad Nacional de Colombia.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista M. (2014) *“Metodología de la Investigación”*, Sexta Edición, Editorial McGRAW-HILL, México, Pág. 600.
- Hay, (2003) *“Justo a Tiempo la técnica japonesa que genera mayor ventaja competitiva”*, Grupo Editorial Norma, Pag. 250
- IPLACEX (2017) *“Compras y Abastecimientos”*, Universidad Tecnológico Nacional, Chile, Pág. 112
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2012) *“Marketing”*, Decima cuarta edición, Editorial Pearson Educación, México, Pág. 720.
- Martínez, E. (2014) *“Gestión de Compras, Negociación y Estrategias de Aprovisionamiento”*, Edición cuarta, Editorial Fundación Confemetal, Madrid. Pág. 223
- Monterroso, E. (2002) *“La Gestión de Abastecimiento”*, Trabajo de Investigación, Pág. 47
- Morales, P., Sanchez, J. y Ponce de León, J. (2013) *“La Administración en la sociedad del Conocimiento”*, Industria Gráfica MARSANTS, Huancayo, Pág. 181
- Ramón, M. (2006) *“Gestión de Inventarios y compras”*, MBA, Edición única, Escuela de Negocios, España, Pág. 73

#### **WEB.**

- <https://elcomercio.pe/economia/opinion/sector-construccion-oportunidades-retos-salomon-noticia-481446>
- <http://www.construccion-pa.com/noticias/panorama-mundial-la-construccion/>
- <http://www.monografias.com/trabajos17/abastecimiento/abastecimiento.shtml>



## CUESTIONARIO

### **“LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO Y LA GESTIÓN DE COMPRAS DE LA EMPRESA COSAPI MINERÍA”**

Estimado colaborador, este cuestionario tiene el propósito conocer cómo se relaciona la técnica justo a tiempo y la gestión de compras de la Empresa COSAPI Minería, para lo cual es necesario aplicar el siguiente cuestionario.

**INDICACIONES:** Califique según la escala con una X en el casillero que corresponda, una vez que haya leído atentamente cada una de las afirmaciones. Por favor responda con total honestidad.

#### *Escala*

<b>Nunca</b>	<b>1</b>
<b>Casi Nunca</b>	<b>2</b>
<b>A veces</b>	<b>3</b>
<b>Casi siempre</b>	<b>4</b>
<b>Siempre</b>	<b>5</b>

N°	JUSTO A TIEMPO	Puntaje				
<b>Planeación</b>		1	2	3	4	5
1	Reconoce que existe comunicación de las necesidades que la empresa requiere					
2	Utilizan estrategias de mejora de los procesos y es comunicado oportunamente					
3	Existen parámetros planificados de mínimos y máximos dentro del inventario.					
4	Se utiliza medios planificados para el control de inventarios.					
5	Cree que es importante la toma de decisiones en el control de inventarios					
6	Considera que se toman decisiones asertivas en el proceso, distribución y flujo en toda la cadena de suministro					
<b>Organización</b>		1	2	3	4	5
7	Se cumple las funciones que tiene el área de compras tal como señala los documentos de gestión de la empresa.					
8	El comité de compras señala los procedimientos de control de calidad para realizar las compras.					
9	Existe un plan o programas de entregas, cantidades que la empresa mantiene con el proveedor.					
10	Existe un plan o programas de calidad que la empresa mantiene con el proveedor.					
11	Existe un plan de verificación del requerimiento antes de enviar a producción u otra área de la empresa.					
12	Los proveedores brindan condiciones de precios y créditos que beneficia a la empresa					
<b>Evaluación</b>		1	2	3	4	5
13	Es evaluado los requerimientos de suministros que solicita el área de compras de la empresa					
14	El sistema brinda información histórico de compras de materiales, para su evaluación					
15	Al seleccionar un proveedor se toma en cuenta asegurar la rentabilidad, relación de alianza estratégica del proveedor					
16	La empresa toma en cuenta los sectores de mercado donde el proveedor atiende.					
17	La empresa evalúa los factores como: cumplimiento, tecnología, viabilidad económica del proveedor					
18	Existe una orden de compras que permite la evaluación de programación de compras, entregas por proveedor y rotación de inventarios.					

N°	GESTIÓN DE COMPRAS	Puntaje				
		1	2	3	4	5
<b>Aprovisionamiento</b>		1	2	3	4	5
1	Conoce usted el plan de compras de la Empresa COSAPI Minería					
2	Consideras usted que las compras que hacen cumplen con las especificación técnica					
3	Considera usted que la calidad de los insumos son un factor primordial para determinar la compra					
4	Reconoce que hay una comunicación diaria con el área de almacén					
5	Existe formatos adecuados para la solicitud de los pedidos en la empresa COSAPI Minería					
6	Existe formatos adecuados de compras en la empresa COSAPI Minería					
<b>Proveedor</b>		1	2	3	4	5
7	Existe un proceso de selección del proveedor en la empresa COSAPI Minería					
8	Los registros de proveedores son utilizados adecuadamente					
9	Los proveedores atiende oportunamente lo requerido por la empresa COSAPI Minería					
10	Las entregas de los pedidos a los proveedores son llevados a domicilio					
11	Cree usted que la comercialización de los productos es la base en la relación entre la empresa y el proveedor					
12	Está satisfecho por la calidad del producto y el servicio que te brinda el proveedor					
<b>Seguimiento y Control</b>		1	2	3	4	5
13	Utilizan adecuadamente los formatos de control de existencia					
14	Conoce las normativas que establece las funciones de la gestión de compras de la empresa COSAPI Minería					
15	Se respeta las normativas de la gestión de compras por los miembros de la empresa COSAPI Minería					
16	Se comunica oportunamente el inventario que existe en almacén de la empresa					
17	Usted se siente a gusto con la implantación del control administrativo					
18	La gestión de compras cubre las necesidades de los requerimientos de los diferentes departamentos de la empresa.					

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION!!!**