



Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial

Carrera:

Tecnología en Administración de Empresas

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE COMPRAS PARA LA EMPRESA
CONSTRUCCIONES MONTOYA Y ASOCIADOS UBICADA EN LA VIA
SAMBORONDON.”

Autor:

SILVIA ELIZABETH VELEZ CARTAGENA

Tutora:

Cpa. Edith Vanessa Bonín Campos

Guayaquil – Ecuador

2022



Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial

Carrera:

Tecnología en Administración de Empresas

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE COMPRAS PARA LA EMPRESA
CONSTRUCCIONES MONTOYA Y ASOCIADOS UBICADA EN LA VIA
SAMBORONDON.”

AUTORA:

SILVIA ELIZABETH VELEZ CARTAGENA

TUTORA:

Cpa. Edith Vanessa Bonín Campos

GUAYAQUIL - ECUADOR

2022

Dedicatoria

Dedico esta tesis en primer lugar a Dios por que sin el nada de esto sería posible, por su infinito apoyo y levantarme cada vez que quise rendirme.

Con mucho cariño y amor a todas esas personas que me apoyaron con sus conocimientos y no me dejaron sola en este largo trayecto llamado universidad, agradezco infinitamente a mi madre Carmen Cartagena por su gran ayuda y sé que desde el cielo ella es la más orgullosa, a mi hija Heily Solórzano que es el motor más importante en mi vida y por sus palabritas de apoyo, a mi hermano Oscar Montoya por no dejarme sola en este proceso y apoyarme, a mi hermana Cinthya Vélez por su apoyo incondicional y sus conocimientos para ser una mejor profesional, a mi padre Segundo Velez por no dejarme sola cuando más lo necesite y por su amor infinito y gracias a Josué Solorzano porque a pesar de las adversidades siempre estuviste para decirme usted si puede, muchas gracias a todos por su apoyo infinito.

Agradecimiento

Agradezco a mi tutora, Cpa. Vanessa Bonin por su dedicación ya que, gracias a su enseñanza y su constancia, hoy ponemos en práctica lo aprendido, al Msc Daniel Zaldívar por su frecuente ayuda en cuanto a las dudas que se iban generando a lo largo de todo el proceso.

Declaración de responsabilidad del estudiante

Yo, SILVIA ELIZABETH VELEZ CARTAGENA, declaro bajo juramento y con la verdad, que el presente trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnóloga en Administración de Empresas, titulado: **“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE COMPRAS PARA LA EMPRESA CONSTRUCCIONES MONTOYA Y ASOCIADOS UBICADA EN LA VIA SAMBORONDON”**, es de mi total autoría; y que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo. De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

Silvia Elizabeth Vélez Cartagena

C.I.: 0951272400

Reconocimiento de firma, notariado
(Documentos de la notaría)

Copia a color de: Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación

Certificación del tutor

Cpa. Edith Vanessa Bonín Campos, en calidad de la tutora del trabajo de titulación

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Administración de Empresa, cuyo tema es: **“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE COMPRAS PARA LA EMPRESA CONSTRUCCIONES MONTOYA Y ASOCIADOS UBICADA EN LA VIA SAMBORONDON”** fue elaborado por la Señorita **SILVIA ELIZABETH VELEZ CARTAGENA** ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

Cpa. Vanessa Bonín Campos

Tutora del Trabajo de Titulación

Índice de contenido

Contenido

1. Índice de tabla.....	IX
Índice de ilustración.....	X
Índice de gráfico.....	¡Error! Marcador no definido.
Índice de anexos	XI
Informe del Urkund.....	XII
Resumen	XIII
Abstract.....	14
INTRODUCCION.....	15
CAPITULO I Fundamentación.....	21
1.1. Marco Histórico.....	21
1.2. Marco Teórico	26
1.3. Marco Jurídico.....	30
1.4. Marco Conceptual.....	39
2.1 Enfoque de la investigación	41
2.2 Tipos de Investigación.....	41
2.3.1. Método Teórico	42
2.3.2. Método Empírico	42
CAPITULO III Desarrollo de la Propuesta	45
3. Herramientas de análisis.....	45
3.1. Título de la Propuesta	47
3.2 Objetivo de la propuesta	47
4.1 Factibilidad de aplicación.....	47
4.2 Descripción de la Propuesta	49
4.3 Propuesta	49
4.4 Desarrollo de la propuesta.....	50
4.5 Ventajas de un Plan de Compras Anual	55
4.6 Conclusiones	60
4.7 Recomendaciones.....	61
Bibliografía	62

1. Índice de tabla

Tabla 1. Entrevistados	43
Tabla 2. Cronogramas de actividades	49
Tabla 3. Principios básicos de las compras	50
Tabla 4. Plan de compras	57
Tabla 5. Guía de medición y observación del PDCA.....	59

Índice de ilustración

Ilustración 1. Análisis de precios unitarios	54
--	----

Índice de anexos

Anexo: 1 Entrevista al personal de la empresa Construcciones Montoya y Asociados.....	66
Anexo: 2 Entrevista al Arq. Oscar Montoya.....	67
Anexo: 3 Entrevista a la Econ. Cinthya Vélez.....	69
Anexo: 4 Entrevista a la Ing. Genesis Elizalde.....	71

Informe del Urkund

Resumen

Una vez que se definió el proyecto, se empezó a desarrollar la tesina, donde se expuso el problema de la constructora, en lo que se entiende que el dueño de la empresa no tiene conocimientos de los beneficios obtenidos si se implementa un Plan de Compras Anual.

Mediante este proyecto de un PDCA para la Constructora Montoya y Asociados, el cual le permite evitar pérdidas en las compras de material y obtener ganancias al momento de implementar dicho plan, en este proyecto se plantearon todos los parámetros necesarios que se debe presentar al momento realizar un Plan de Compras Anual. Con el objetivo de que la constructora pueda ejercer dicho plan y así poder trabajar de manera productiva en el área de compras y capacitar al personal del área de compras para este nuevo proyecto.

Palabras claves:

- Plan de compras -Proveedores - Inventarios

Abstract

Once the project was defined, the thesis began to be developed, where the problem of the construction company was exposed, in which it is understood that the owner of the company does not have knowledge of the benefits obtained if an Annual Purchasing Plan is implemented.

Through this project of a PDCA for Constructor Montoya y Asociados, which allows you to avoid losses in material purchases and obtain profits at the time of implementing said plan, in this project all the necessary parameters that must be presented at the time of carrying out an Annual Purchasing Plan. With the objective that the construction company can exercise said plan and thus be able to work productively in the purchasing area and train the personnel of the purchasing area for this new project.

Keywords:

- Shopping plan - Provider - Inventories

INTRODUCCION

En la actualidad debido a la globalización y la evolución de la tecnología ha permitido implementar estrategias precisas en las industrias para optimizar recursos. Es importante que las empresas cuenten con un organigrama estructural y funcional lo que permitirá evitar retroceso y estancamiento.

Las empresas sin importar su tamaño, para poder ser más competitiva y sostenerse en el mercado es necesario que debe de efectuar evaluaciones periódicas y medir los procesos en especial aquellos que aporten a los objetivos institucionales. Viéndose desde un punto de vista económico todas las empresas tienen la finalidad de satisfacer las necesidades del mercado.

En toda empresa como es de conocimiento el departamento de compras es de vital importancia porque son los gestores de la adquisición de los materiales, insumos o servicios que pueda adquirir la empresa, que tiene como finalidad gracias a esta gestión incrementar la productividad en una empresa, así como la de reducir los costos.

Por lo tanto, en otros aspectos es importante mencionar la importancia de la estructura organizacional para el desarrollo de los negocios puesto que los mismos requieren gerentes y jefes departamentales que desarrollen con su grupo de trabajo nuevas técnicas que permitan llegar a los objetivos de la empresa.

El desarrollo de las estrategias debe darse en todo terreno organizacional, donde se considerarán los más idóneos para liderar los diversos proyectos de las empresas, es importante mencionar que un plan de compras permite una debida y correcta organización de los recursos con los que cuenta una empresa.

Por ello, en la actualidad las grandes, medianas y pequeñas que tienden a la competencia cuentan en su estructura organizacional con áreas y/o unidades exclusivamente dedicadas al desarrollo eficiente de la gestión compras.

El plan de compras está basado mediante un presupuesto, el mismo que puede ser flexible y rígido según las políticas establecidas por la empresa; cuando se aplica el presupuesto de compras permite controlar de forma mensual lo presupuestado vs lo ejecutado por lo que puede ser analizados no solo en la parte monetaria sino también en los insumos requeridos vs insumos utilizados.

Dentro de una organización es fundamental que se elabore un plan de compras, puesto que los mismos ayudan a definir las necesidades de las mismas a nivel departamental, como por ejemplo la compra de suministros de oficina, aseo, entre otros, así como también el plan de compras no solo es para la adquisición de suministros sino también para la adquisición de materiales de construcción, inventarios.

La importancia de un plan de compras permite no tener excedentes en la bodega, que los riesgos se minimicen tales como pérdidas de materiales, suministros, además permite a los colaboradores de las empresas puedan realizar una correcta planificación en la compra de insumos, suministros, etc.

Cuando se procede a elaborar un plan de compras ayuda reducir los costos y tener más opciones de proveedores donde se podrán realizar mejores negociaciones, obtener mayores beneficios, tales como más días de crédito, descuentos por pronto pago, mercadería en consignación, etc.

En la actualidad es importante que las empresas de cualquier sector manejen un plan de compras como tal, como se mencionó en el párrafo anterior los beneficios que las empresas adquieren y lo más importante se pueden cumplir con los objetivos

establecidos, por ejemplo en una empresa comercial el departamento de bodega no deberá de solicitar al departamento de compras productos sin el consentimiento o autorización del departamento de ventas, puesto que se debe de trabajar de manera conjunta seguir las políticas ya establecidas.

En todo caso se puede definir que un plan de compras permite a toda organización a tener un registro de todo lo adquirido lo que facilitara la labor de elaborar los presupuestos de compras para los siguientes años, debido que se podrán analizar y revisar los históricos lo que será de referente para buscar más opciones ya sean de proveedores y/o materiales.

El Plan Anual de Compras define / planifica anualmente los procesos de compras a efectuar por el área de Compras para los próximos doce meses, así como el conjunto de acciones y objetivos de mejora de las compras y aprovisionamiento de la Compañía.

Construcciones Montoya y Asociados es una Compañía conformada por 27 personas, nuestro equipo de trabajo está dividido entre el área administrativa y contable, área de proyectos o área técnica, área de presupuesto, área de gestión de compras, el presente trabajo de la “Elaboración de un Plan de Compras para la empresa Constructora Montoya y Asociados”. Este proyecto es de gran importancia para la Constructora ya que presenta una problemática en el área de compras.

Este trabajo pretende demostrar que una elaboración de un plan de compras mejoraría la situación actual de la Constructora Montoya y Asociados, permitiendo que su manejo interno en la realización del sistema de compras sea mucho más adecuado y mucho más eficaz, dando como mayor prioridad que sus obras salgan beneficiadas en el momento de adquirir cada material para sus respectivos proyectos.

En la Constructora Montoya y Asociados nuestra principal ley es entregarles a nuestros clientes una gran cartera de beneficios ya que contamos con obras de administración y obras a precio fijo, cada obra se diferencia ya que una obra en administración es una obra donde al cliente no solo se le presenta el presupuesto si no tan bien los informes semanales donde ellos saben el costo de cada producto adquirido para su obra, se factura semanalmente para poder mantener un flujo mucho más activo, nuestras obras a precio fijo a simple vista parecen más complejas, pero son las más difíciles ya que en una obra fija se cuida mucho el presupuesto, es donde el cliente aunque no recibe el informe y ya ha acordado presupuesto gastos administrativos, nosotros como constructora debemos cuidar las compras, ya que en esta obra fija aparte de los gastos administrativos y nuestros honorarios como constructora tan bien obtenemos una ganancia es por esa razón que las obras fijas son las que nos describen a los que estamos en el sistema de compras ya que si hacemos una compra muy costosa al final del flujo saldremos en pérdida, cabe recalcar que en los dos tipos de obras se cuida las compras por que tan bien es una prioridad cuidar el flujo de nuestros clientes.

Por lo expuesto anteriormente la Constructora Montoya y Asociados no cuenta con un plan de compras lo que se propone implementar un puesto que hay que saber suplir las debilidades que tiene esta organización por lo tanto al implementar este proceso también se procederá a la creación de políticas y manuales que permitan efectuar dicha labor de vital importancia para el desarrollo de la constructora.

Cuando se proceda a la implementación de un Plan de Compras, una de las primeras situaciones que se deben de revisar antes de la ejecución son los desarrollos de las actividades de cada personal activo en la constructora, para que cada empleado sepa lo que tiene que realizar.

Lo que conlleva a revisar los indicadores de gestión, por parte de los directivos, gerentes y/o jefes inmediatos con el fin de evaluar este proceso de compras.

Los indicadores de gestión cuando estos son aplicados de manera efectiva al complementarse con el ciclo de gestión por procesos que es más conocido como la mejora continua, teniendo en consideración que aquello que se mide no se puede mejorar,

Debido a las necesidades de la Constructora un plan de compras es lo más necesario para el departamento de compras con objetivos globales para la Constructora Montoya y Asociados, ya que nos va permitir instaurar actividades por rango de compras que regula y ejecuta su transcurso de compras con su debido seguimiento.

Formulación del Problema

¿De qué manera influye en la rentabilidad de la Constructora Montoya y Asociados, ubicada en la Vía Samborondón la implementación de un plan de compras?

Objetivo General

Elaborar un Plan de Compras para la empresa Construcciones Montoya y Asociados, ubicada en la Vía Samborondón.

Con la elaboración de un plan de compras nuestro objetivo general es la mejora de la constructora, diseñando objetivos generales y muy específicos para reorganizar y rectificar errores que se han cometido anteriormente por no tener una buena planificación en nuestro sistema de compras.

En El Capítulo I, se habla de la fundamentación histórica donde se abordará antecedentes, de la Constructora Montoya y Asociados, así como antecedentes teóricos donde se sustente el proyecto a realizar, en el marco conceptual se van analizando varios temas a abordar y finalizamos con el marco jurídico en donde se proyecta leyes, normas y derechos amparados por un documento legal.

En El Capítulo II, abarca la metodología del estudio, donde su enfoque obtendrá los respectivos resultados de la investigación, los métodos e habilidades que ayudara a la recopilación de información, se aborda población y nuestra con la que se va a abordar el problema del estudio, con el fin de dar fiabilidad al tema en desarrollo.

En El Capítulo III, diseñamos la propuesta, que para el caso del autor es la Elaboración de un Plan de Compras; el proyecto tendrá una estructura legal con metas y objetivos para la constructora, donde la elaboración del proyecto tendrá los resultados esperados.

Y finalmente, luego de realizar el proyecto y plantear la propuesta, se realizan los descubrimientos pertinentes en la investigación, en fin, a las conclusiones que llevo el autor para la elaboración del plan de compras, donde se realizó varias sugerencias a la empresa pertinente y a sus debidos representantes involucrados.

CAPITULO I Fundamentación

1.1.Marco Histórico

- **La Historia de la Construcción**

La construcción apareció desde el momento en que los primeros pobladores comenzaron a salir de las cuevas. Al principio, un hombre construyó sus viviendas de arcilla, pero en el proceso, la piedra comenzó a ser utilizada. Sin embargo, con el paso del tiempo, el hombre evolucionó, aparecieron ciudades enteras, estados que necesitaban protección. Por lo tanto, se hizo necesario construir muros y estructuras defensivas, lo que a su vez impulsó el desarrollo de la arquitectura. Algunos gobernantes que querían enfatizar su estatus construyeron lujosos palacios y casas.

Cuando la construcción se hizo popular, los habitantes de diversos lugares empezaron con la creación de nuevos materiales y aplicando la tecnología para diversas épocas.

A partir del siglo XVIII aparecen los primeros planes para la construcción de ciudades y en muchos de los casos para el desarrollo de los mismos. En el siglo en mención también existían leyes que se aplicaron en el ámbito de la construcción, gracias a estas leyes se disciplinaba a los trabajadores. El desarrollo activo de la construcción tuvo lugar a principios del siglo XX, pero la ejecución se llevó a cabo con la ayuda de mano de obra pesada, el equipo de construcción prácticamente no se utilizó. Normalmente construían promotores privados que tenían una base material débil.

Debido al pequeño tamaño de la obra, la mano de obra barata y las malas condiciones climáticas, la producción de máquinas de construcción estaba a un nivel muy bajo, lo que sólo ralentizó la construcción de edificios.

Sin embargo, después de un corto período de tiempo, fueron las tecnologías y equipos de construcción (excavadoras, raspadoras, hormigoneras) los que se utilizaron en relación con la simplificación de la mano de obra. También se mecanizaron otros aspectos de la construcción, lo que permitió reducir el tiempo de construcción.

Con el desarrollo de la arquitectura y la construcción en general, se empezaron a aplicar tecnologías completamente nuevas. Se fabricaron nuevas variedades de hormigón que pueden soportar el enorme peso. La construcción en el siglo XXI comienza con el estudio del terreno, lo que garantiza el funcionamiento a largo plazo de la estructura. Se empezaron a utilizar dispositivos, materiales y equipos totalmente nuevos, lo que nos permite construir casas en meses. Los desarrolladores proporcionan a los futuros inquilinos muchas ventajas que hacen la vida más fácil a las personas. (Huerta Fernandez, 2009)

- **Evolución del Plan de Compras**

Algunos de los primeros registros en materia de comercio internacional provienen de acuerdos de compras entre la Antigua Grecia y China de hace más 3000 años. Ahí encontramos los primeros ejemplos de estrategias de compras y cadena de suministro.

La historia del aprovisionamiento fue una faceta explorada en el “White Paper sobre la contratación pública a nivel mundial”, en el que se examinaron los primeros pasos del abastecimiento, así como el modo en que se desarrolló el sector con el paso de los años para convertirse en una profesión en sí. El concepto de Compras siempre ha existido, quizás no de la misma manera regulada que existe actualmente; pero personas y empresas siempre han tenido que comprar productos, adquirir materiales y contratar mano de obra para ejecutar proyectos.

Si echamos la vista atrás, Roma no se construyó en un día, y por supuesto no se construyó sin proveedores eficaces. Paso lo mismo con las pirámides; alguna forma de estrategia de aprovisionamiento se debió necesitar como parte de la cadena de suministro de un proyecto de construcción de tal magnitud.

Si avanzamos en el tiempo, en un libro escrito por Charles Babbage en 1832 titulado *On The Economy of Machinery And Manufactures*, se habla de la necesidad de introducir lo que le denomina “hombre de los materiales” en la industria minera. Afirma que el hombre de los materiales debía ser alguien que seleccionara, comprara y supervisara los productos empleados en un proyecto; básicamente lo que hace hoy en día un oficial de compras. (Achillies, 2019)

- **Reseña histórica de la empresa Construcciones Montoya y Asociados**

Construcciones Montoya y Asociados fue inaugurada el 15 de abril del año 1986, está ubicada en el Km 6.5 vía Samborondón, provincia Guayas. Esta es una empresa familiar dedicada a todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas, viviendas para ancianos, casas para beneficencia, orfanatos, cárceles, conventos, casas religiosas. Incluye remodelación, renovación o rehabilitación de estructuras existentes. (EMIS, 2020)

A pesar de que oferta una gran variedad de servicios, la empresa no cuenta con un plan de compras debidamente estructurado ya que se identifica los siguientes impedimentos:

- No lleva un debido proceso de selección de proveedores.
- Costo de materiales
- Variabilidad de costo de materiales
- Presupuesto de la empresa
- Accesibilidad de proveedores en cuanto a la implementación de obras

Misión

Nuestra misión es dar un trato personalizado para un mercado muy exigente y competitivo dando cumplimiento en calidad y plazos de entrega para así lograr la satisfacción del cliente. (Aquad, 1986)

1.2. Marco Teórico

- **Planificación**

Para (Bosco, 2003, pág. 8) cuando la dirección se apoya en la planificación hablamos de conducción planificada. Mientras mayor sea la complejidad de los problemas, más complejo será el análisis de planificación, los problemas simples y los problemas complejos tienen diferentes exigencias en lo que a planificación se refiere.

Según (Walter & Pando, 2014, pág. 10) la planificación estratégica es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al que hacer actual y al camino que deben correr en el futuro para adecuarse a los cambios y a las demandas que les impone el entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia y calidad en los bienes y servicios que se proveen.

Planificar significa pensar organizar las actividades necesarias para lograr un objetivo deseado. Para su negocio, planificar significa pensar y determinar que hacer en el futuro para mejorar su actividad comercial. (Organización Mundial del Trabajo, 2016)

Para el autor de la tesina la planificación no es más que el conjunto de organizar proyectos, de manera más organizada, más estructurada donde analizar el tema a discutir en cada reunión, signifique un impacto en las tomas de decisiones en la empresa.

- **Plan**

Para el autor de la tesina el plan es la secuencia de pasos a realizar para crear una o varias ideas y lograr un propósito.

Según (Ucha, 2008) un plan es ante todo la consecuencia de una idea, generalmente y en función de lograr una óptima organización, adoptara la forma de un documento escrito en el cual se plasmará dicha idea acompañada de la metas, estrategias, tácticas, directrices y políticas a seguir en tiempo y espacio, así como los instrumentos, mecanismos y acciones que se usaran para alcanzar los fines propuestos y que fueron la motivación del plan.

(Pymehelp, 2010) un plan es un documento donde quien desea emprender una nueva aventura empresarial detalla la información acerca de su proyecto. Es un guion o memoria en sentido amplio, que sirve como base y punto de partida de todo desarrollo empresarial.

El plan es un estudio en el que se incluye el análisis de mercado y sus debidas estrategias para lanzar lo deseado, el pronóstico de la rentabilidad y la factibilidad financiera del proyecto. (Lardizabal, 2012)

Para el autor de la tesina el plan es dicho documento donde se ven plasmadas las ideas y los proyectos a ejecutar de cada miembro de la organización u empresa, en donde se conviene realizar la solidez de cada proyecto a ejecutar.

- **Compras**

Para el autor de la tesina las compras son las consecuencias de materiales y servicios, con la cual una empresa logra fines mercantiles y económicos.

(Palacio, Conceptos Modernos de Administracion de Compras, 2002, pág. 33) nos indica que las compras siempre se han realizado en las empresas con el fin de lograr que estas puedan desarrollar su actividad normal. Las acciones que realiza la persona encargada de adquirir los productos o bienes que aseguren el funcionamiento de una empresa incluyen el análisis de alguna variable que siempre forman parte del proceso de la definición de una negociación.

En cambio, para (Heredia, 2007) ir entendiendo con mucha más claridad la importancia de las compras, resulta obligatorio remontarse al pasado con su consecuente recopilación de datos sobre el surgimiento de dicha actividad, subsecuente al modelo económico reinante en épocas remotas. Dado esto, se anota que la compra tiene su origen en la misma naturaleza del hombre, cuando en sus primitivas manifestaciones comerciales desarrolla el primer modelo de intercambio y abastecimiento llamado trueque, que va madurando y perfeccionando a través de los tiempos hasta llegar a los sofisticados modelos comerciales actuales.

Para (Coral, 2014) la importancia de las compras es el éxito para la empresa, ya que determina la efectividad de la administración de los bienes adquiridos por que las compras bien planeadas deben de redituara a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez y en la fluidez del capital. Bajo un sistema organizado, las compras le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios.

Para el autor de la tesina las compras son el principal funcionamiento de las empresas, ya que no solo son necesarias para todo tipo de beneficio de la empresa si no que debes aprender a tener el don de comprar, de obtener descuentos y adquirir producto o servicios de buena calidad o una excelente mano de obra.

- **Administración de Compras**

Para (Benaque, 2008) la administración de compras es la tarea del departamento que está enfocado al costo del inventario y la transportación, la disponibilidad del abasto y la calidad de proveedores.

La administración de compras ya sea pública como privada, depende fundamentalmente de las correctas adquisiciones que realice, las compras demandan conocimiento y experiencia en el área, así como habilidad, inteligencia, empeño e ingenio por parte de los ejecutivos de la empresa. (Contreras, 2016)

La administración tiene por objetivo la adquisición de materiales en las cantidades necesarias y económicas en la calidad adecuada al uso al que se va a destinar, en el momento oportuno y al precio total más conveniente. (Rueda, 2017)

Para el autor de la tesina la administración de compras no es más que el hecho de organizar, dirigir y complementar tus funciones como administrador en el área de compras, ya que eso te ayuda a la buena adquisición de las compras, costos más bajos, buena calidad y buena administración, es fusionar tus conocimientos en compras y en administración para obtener los mejores resultados para la empresa.

1.3. Marco Jurídico

Constitución de la Republica del Ecuador (2008)

TITULO II

DERECHOS

Capítulo Segundo

Derechos del buen vivir

Sección novena

Personas usuarias y consumidoras

Art.52.- Las personas tiene derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de este derecho, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor. (Congreso Nacional, 2008)

Plan de creación de oportunidades

(PLAN DE CREACION DE OPORTUNIDADES, 2021)

1. Objetivo: Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales.

1.1. Político: Crear nuevas oportunidades laborales en condiciones dignas, promover la inclusión laboral, el perfeccionamiento de modalidades contractuales, con énfasis en la redacción de brechas de igualdad y atención a grupos prioritarios, jóvenes, mujeres y personas LGBTI+.

- 1.2. Meta: Incrementar la tasa de empleo adecuado del 30,41% al 50,00%
2. Objetivo: Conservar, restaurar, proteger y hacer uso sostenible de los recursos naturales.
- 2.1. Política: Promover la protección y conservación de los ecosistemas y su biodiversidad; así como, el patrimonio natural y genético nacional.
- 2.2. Meta: mantener la proporción del territorio nacional bajo conservación o manejo ambiental.

Ley de Propiedad Intelectual

Sección V

Disposiciones Especiales Sobre Ciertas Obras

Parágrafo Primero

De los programas Del Ordenador

Art. 28. Los programas de ordenador se consideran obras literarias y se protegen como tales. Dicha protección se otorga independientemente de que hayan sido incorporados en un ordenador y cualquiera sea la forma en que estén expresados, ya sea en forma legible por el hombre (código fuente) o en forma legible por maquina (código objeto), ya sean programas operativos y programas aplicativos, incluyendo diagramas de flujo, planos, manuales de uso, y en general, aquellos elementos que conformen la estructura, secuencia y organización del programa. (Congreso Nacional, 2015)

Parágrafo Tercero

De las Obras Arquitectónicas

Art.36. El autor de las obras de arquitectura podrá oponerse a las modificaciones que alteren estética o funcionalmente su obra.

Para las manifestaciones necesarias en el proceso de construcción o con posterioridad a ella, se requiere la simple autorización del arquitecto autor del proyecto, quien no podrá negarse a concederla a no ser que considere que la propuesta modificatoria altere la estética o funcionalmente su obra. La adquisición de un proyecto de arquitectura implica derecho del adquirente para ejecutar la obra proyectada, pero se requiere el consentimiento escrito de su autor en los términos que el señale y de acuerdo con la Ley de Ejercicio Profesional de la Arquitectura, para utilizarlo en otras obras. (Congreso Nacional, 2015)

Sección VI

Parágrafo Segundo

De los Contratos de Explotación de las Obras

Primero

De los Contrato en General

Art. 44. Los contratos sobre autorización de uso o explotación de obras por terceros deberán otorgarse por escrito, serán onerosos y durarán el tiempo determinado en el mismo, sin embargo, podrán renovarse indefinidamente de común acuerdo de las partes. (Congreso Nacional, 2015)

Ley Orgánica de Defensa del Consumidor

Capítulo II

Derechos y Obligaciones de los Consumidores

Art 5 Obligaciones del consumidor: Son Obligaciones del consumidor:

1. Propiciar y ejercer el consumo racional y responsable de bienes y servicios;
2. Preocuparse de no afectar el ambiente mediante el consumo de bienes o servicios que puedan resultar peligrosos en ese sentido.
3. Evitar cualquier riesgo que pueda afectar su salud, y vida, así como la de los demás, por el consumo de bienes o servicios lícitos, y,
4. Informarse responsablemente de las condiciones de uso de los bienes y servicios a consumirse.

Capítulo V

Responsabilidades y Obligaciones del Consumidor

Art 17: Obligaciones del Proveedor. – Es Obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios ofrecidos, de tal modo que este pueda realizar una elección adecuada y razonables.

Art 18: Entrega del Bien o Prestación del Servicio: todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor. Ninguna variación en cuanto a precio, tarifa, costo de reposición u otras ajenas a lo expresamente acordado entre las partes, será motivo de diferimiento.

Art 19: Indicación del precio: Los proveedores deben dar conocimiento al público de los valores finales de los bienes que expendan o los servicios que ofrezcan, con excepción de los que por sus características deban regularse convencionalmente.

El valor final deberá indicarse de un modo claramente visible que permita al consumidor, de manera efectiva, el ejercicio de su derecho a elección, antes de formalizar o perfeccionar el acto del consumo.

El valor final se establecerá y su monto se difundirá en moneda de curso legal.

Art 21: Facturas: El proveedor está obligado a entregar al consumidor, factura que documente el negocio realizado, de conformidad con las disposiciones que en esta materia establece el ordenamiento jurídico tributario. (El congreso Nacional, 2011)

Ley De Compañías

Sección II

De La Compañía En Nombre Colectivo

Constitución Y Razón Social

Art. 36.- La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social.

La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras “y compañía”.

Solo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

Nota: Primer inciso sustituido por el Art. 2 de la Ley No. 0, publicada en registro oficial 591 de 15 de mayo del 2009

Art. 37.- El Contrato de compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública.

Entre los socios no se puede admitir declaraciones de testigos para probar contra lo convenido, o más de lo convenido en la escritura de constitución de la compañía, ni para justificar lo que se hubiera dicho antes, al tiempo o después de su otorgamiento. (Congreso Nacional, 2014)

Normas Ecuatorianas de la Construcción

1.3. Marco Normativo

1.3.3. Normas Que Deban Cumplir los Materiales de Construcción

Los materiales de construcción, serán evaluados y verificados por los organismos competentes, para que cumplan con los requisitos, conforme con el Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN) y la Norma Técnica Ecuatoriana (NTE INEN) que se encuentran vigentes.

3. Materiales

3.1 Introducción

Un material de construcción es cualquier producto procesado o fabricado destinado a ser incorporado con carácter permanente en cualquier obra, sea de edificación o de ingeniería civil.

De manera general, los materiales de construcción deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Resistencias mecánicas acordes con el uso que recibirán
- Estabilidad química (resistencia a agentes agresivos)
- Estabilidad física (dimensional)
- Seguridad para su manejo y utilización
- Protección de la higiene y salud de obreros y usuarios

- Aislamiento térmico y acústico (colaborar en el ahorro de energía)
- estabilidad y protección en caso de incendio (resistencia al fuego)
- Comodidad de uso, estética y economía

(Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, 2014)

Ley Del Registro Único de Contribuyentes, RUC

Capítulo I

De las Disposiciones Generales.

Art. 1.- CONCEPTO DEL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES. – Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

Art.2.- DEL REGISTRO. – El registro único de contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas.

Todas las instituciones, del Estado, empresas particulares y personas naturales están obligadas a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha institución.

Art.5.- DEL NUMERO DEL REGISTRO. - El servicio de Rentas Internas, establecerá, el sistema de numeración que estime más conveniente para identificar a las personas jurídicas, entes sin personalidad jurídica, empresas unipersonales, nacionales y extranjeras, públicas y privadas.

Art.6.- DE LAS SUCURSALES Y AGENCIAS. - Las empresas o sociedades que tuvieran sucursales, agencias u otros establecimientos permanentes en el país, al inscribir la matriz tienen también la obligación de registrarlas, utilizando el formulario

correspondiente. Si posteriormente constituyeren nuevos establecimientos de esta índole, deberá procederse a su registro en las condiciones estipuladas en los artículos anteriores.

Ley de seguridad social – riesgos de trabajo

(LEY DE SEGURIDAD SOCIAL)

Título V

Del Régimen Especial del Seguro de los trabajadores de la construcción

Art. 143.- Lineamientos de Política. - Los trabajadores de la construcción, permanentes, temporales, ocasionales o a prueba, serán afiliados obligatoriamente al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y estarán protegidas por el Seguro General Obligatorio bajo las condiciones especiales señaladas en el presente título.

Art. 144.- Trabajadores de la Construcción. - Para efectos de este régimen, son trabajadores, de la construcción, todas las personas que prestan sus servicios o ejecutan una obra directamente, en virtud de un contrato de trabajo, en la edificación de inmuebles. Se exceptúa de esta obligación a los trabajadores que realicen reparaciones locativas de duración menor de (30) días.

Art. 145.- Empleadores. - Son empleadores de la construcción los que contratan servicios de los trabajadores de esta rama o mandan a ejecutar una obra de edificación de inmuebles, por cuenta propia o ajena.

Art. 146.- Inscripción del trabajador. - Los trabajadores de la construcción están obligados a obtener el carné de inscripción en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para desarrollar su actividad.

Art. 147.- Inscripción del empleador. - Los empleadores, cualquiera que fuese la calidad bajo la cual realicen las obras de edificación de inmuebles, están obligados a

obtener su cedula de inscripción patronal en el IESS. Las municipalidades no otorgarán permisos de construcción a los empleadores que no exhiban el respectivo certificado de inscripción patronal.

Art. 148.- Exención del envío de avisos. – El empleador de la construcción no está obligada a remitir al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en aviso de entrada ni el aviso de salida de sus trabajadores; y el tiempo de trabajo de estos se acreditará únicamente con la planilla de remisión de aportes.

Título VII

Del seguro de riesgos del trabajo

Capítulo único

Normas generales

Art. 155.- Lineamientos de política. - El seguro general de riesgos del trabajo protege al afiliado y al empleador mediante programas de prevención de los riesgos derivados del trabajo, y acciones de reparación de los daños derivados de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, incluida la rehabilitación física y mental y la reinserción laboral.

Art. 156.- Contingencias cubiertas. - El seguro general de riesgos del trabajo cubre toda lesión corporal y todo estado mórbido originado con ocasión o por consecuencia del trabajo que realiza el afiliado, incluidos los que se originen durante los desplazamientos entre su domicilio y lugar de trabajo.

No están amparados los accidentes que se originen por dolo o imprudencia temeraria del afiliado, ni las enfermedades excluidas en el reglamento del seguro general de riesgos de trabajo como causas de incapacidad para el trabajo.

Art. 158.- Responsabilidad patronal por riesgos del trabajo. - El patrono que, en cumplimiento de esta Ley, hubiere asegurado a los trabajadores al IESS y se hallen bajo su servicio, se les pagara el cien por ciento (100%) de su remuneración el primer mes, y si el periodo de recuperación fuera mayor a este, quedara relevado del cumplimiento de las obligaciones que sobre la responsabilidad patronal por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales establece el código del trabajo. Pero si estos se produjeran por culpa grave del patrono o de sus representantes, y diere lugar a indemnización según la legislación común, el instituto procederá a demandar el pago de esa indemnización, la que quedará en su favor hasta el monto calculado de las prestaciones que hubiere otorgado por el accidente o enfermedad, debiendo entregar a los beneficiarios el saldo, si los hubiere.

Art. 162.- Administración del seguro general de riesgos del trabajo. - Los programas de prevención y cobertura de riesgos derivados del trabajo, la contratación del seguro colectivo y la compra de servicios de salud, serán responsabilidad de la administración del seguro general de riesgos del trabajo.

Sus gastos administrativos se financiarán con una participación en los fondos del IESS que señala el artículo 52, literal b de esta ley, y no podrá exceder, en ningún caso, del cuatro por ciento (4%) de los ingresos del fondo presupuestario de este seguro.

1.4.Marco Conceptual

- **Administración:** Según (MUNCH, 2007) la administración es el proceso por el cual la planificación, la organización, dirección y control se encarga de poder tener los objetivos de una empresa muy claros para poder adquirir buenas ganancias.

- **Compras:** Para (SERRANO, 2019) las compras son un proceso complejo, va más allá de la negociación con el proveedor y el trámite burocrático. Con una buena gestión de compras la empresa consigue ahorrar costes, satisfacer al cliente en tiempo y cantidad y obtener beneficios directos, pues la gestión de compras es decisiva para que la empresa obtenga el éxito o el fracaso.
- **Eficacia:** La implementación total del sistema, a lo que nosotros llamamos reunión conmigo mismo y reunión con nosotros mismos es la clave de nuestros objetivos así mantenemos actualizado nuestro plan o proyecto profesional. (MARTINEZ, 2020)
- **Evaluación de proveedores:** Se desarrolla una comprobación efectiva de que el proveedor mantiene regularmente la calidad de los productos y servicios solicitados. Una vez homologado el proveedor, es necesario asegurar que las expectativas iniciales se mantengan a lo largo del tiempo. (OSCAR, 2021)
- **Proveedores:** Para (OSCAR, 2021) el proveedor es la necesidad de la organización ante la reacción de un pedido urgente, que no estaba previsto.
- **Plan:** El plan no es más que gestar la empresa para ir cumpliendo sus objetivos y sus metas, de una manera mucho más eficiente y más eficacia. (MEDINA, 2021)
- **Planificación:** Son procedimientos de manera puntual para que la empresa pueda lograr su propósito. (PLANIFICACION DE LA COMUNICACION EMPRESARIAL, 2016)

CAPITULO II Metodología empleada.

2.1 Enfoque de la investigación

En este proyecto investigativo tiene un enfoque cualitativo, teniendo en cuenta que el enfoque funciona perfectamente en informar su debido proceso y resultado del proyecto a tratar, esto muestra que la buena técnica cualitativa nos ofrece una igualdad en ambos procedimientos inductivo y deductivo. No hay duda que el método nos hará descubrir varios conceptos, que en realidad nos harán presenciar varias oportunidades o señales ocultas que nos revelarán un fenómeno de la investigación.

Cualitativa, este método destaca en la mejora que obtendría la constructora si se implementaría el plan de compras. El mismo que va ayudar a disponer de una solución a dicho problema.

2.2 Tipos de Investigación

Descriptiva, Mediante el proyecto de investigación se logró observar el tipo de problema en que se enfrenta la Constructora, al no contar con un plan de compras, que entre su prioridad el motivo más importante sería demostrar lo eficaz y eficiente que sería implementar dicho proyecto, para así resolver la problemática de la empresa con sus compras.

Explicativa, Cuando se detectó dicha problemática en el departamento de compras de la Constructora, evidenciando que no existía la correcta planificación y el manejo exacto en dicho proceso, fue necesario sugerir el plan de compras para así cumplir con cada proyecto tanto como obras de casas residenciales e industriales.

2.3 Métodos de investigación

2.3.1. Método Teórico

- **Histórico - Lógico**

Se aplica este método para obtener una mejor visión mediante datos presupuestarios, de cómo el plan de compras mejoraría el sistema de inventario en la bodega general de la constructora, obteniendo resultados positivos al momento de implementar dicho proyecto.

Así mismo se indago en el departamento administrativo el gran impacto que tendría la elaboración de un plan de compras para la empresa.

- **Analítico – Sintético**

Dicho método se analizó por el manejo equivocado que se tenía en el momento del proceso de la compra, mientras se estructuraba el DAFO, eso nos permitiría la solución a la problemática de la constructora.

- **Deductivo – Inductivo**

Esto se utiliza para ejecutar respuestas dadas a los entrevistados y encuestados, dando un énfasis a las conclusiones de la investigación.

2.3.2. Método Empírico

Este método aplica mucho al criterio de la autora de la tesina dado que su tipo de investigación aplica a una técnica.

La **entrevista** es para ir conociendo a los distintos departamentos administrativos con sus distintas gestiones internas dentro de la Constructora, además de conocer las diferentes perspectivas del entrevistador.

Herramientas de Investigación Empíricos.

❖ Entrevista

Al ir aplicando este método en el departamento de compras del área administrativa, por el cual se fue empleando varias preguntas al Arq. Oscar Montoya Gerente General y Dueño de la Constructora, Econ. Cinthya Vélez Gerente Administrativa, y la Ing. Comercial Génesis Elizalde encargada del departamento de compras, ayudando así a determinar la problemática y proponer diferentes soluciones.

2.4 Análisis de los resultados

Resultados de la Entrevista.

Tabla 1. Entrevistados

ENTREVISTADO	CARGO
Arq. Oscar Montoya	Gerente General
Econ. Cinthya Vélez	Gerente Administrativa
Ing. Comercial Génesis Elizalde	Ejecutiva de compras

▪ Entrevistado: Arq. Oscar Montoya

Cargo: Gerente General

Análisis.

El Arq. Oscar Montoya siguió con la empresa Construcciones Montoya y Asociados después del fallecimiento de su padre, las actividades de la empresa iniciaron el 15 de abril del año 1986 con la finalidad de dar diferentes perspectivas en el ámbito de la construcción, sin embargo, el Arq. Montoya esta consiente que no lleva un buen manejo de controles internos y una buena distribución de tareas a su personal. (Anexo 2)

- **Entrevistado: Econ. Cinthya Vélez.**

Cargo: Gerente Administrativo

Análisis.

La Econ. Vélez se desempeña como gerente administrativa de la empresa Construcciones Montoya y Asociados, ella se encarga directamente de los clientes, de sus debidos pagos, de sus flujos de obras, La Econ. esta consiente de la falta de control interno que hay en la constructora, es más clara cuando nos indica que muchas veces ella tiene que hacer labores que no corresponde a su cargo, por la falta de organización que tiene la empresa. (anexo 3)

- **Entrevistado: Ing. Génesis Elizalde**

Cargo: Ejecutiva De Compras

Análisis.

La Ing. Génesis Elizalde se desempeña como ejecutiva de compras de la empresa Construcciones Montoya y Asociados, ella es encargada de todo el sistema de compras manejo de inventarios en bodega principal, facturación, temas de descuento con varios proveedores, elaboración de contratos para las distintas obras, La Ing. Génesis Elizalde esta consiente que no hay un buen manejo interno ya que la falta de organización, ha producido que muchos encargados tengan que hacer trabajos que no es de su área. (anexo4)

CAPITULO III Desarrollo de la Propuesta

3. Herramientas de análisis

Análisis DAFO

✓ Debilidades

- ✚ Falta de un plan de compras
- ✚ Retraso en las obras por no tener la mercadería a tiempo
- ✚ No llevar un control del inventario existente en bodega
- ✚ Falta de planificación.

✓ Amenazas

- ✚ Aumento de los materiales de construcción
- ✚ Manejo de buenas políticas de la administración de la competencia

✓ Fortalezas

- ✚ Conocimiento y habilidades de las obras realizadas
- ✚ Contar con un equipo capacitado en obras como administrativo
- ✚ Visión del dueño a generar cambios positivos en la constructora

✓ Oportunidades

- ✚ Políticas claras y definidas en el sector de la construcción a nivel de Ecuador
- ✚ Precios referenciales que los provee la Cámara de Construcción de Guayaquil

Análisis CAPA

✓ Corregir debilidades

- ✚ Capacitar al personal en el área de compras
- ✚ Implementación de un control de inventarios, para manejar el ingreso y salida de la mercadería en stock
- ✚ Tramitar stock de los materiales que tengan más rotación
- ✚ Capacitar a los colaboradores

✓ Afrontar amenazas

- ✚ Negociar con proveedores los precios de los materiales y su servicio de logística
- ✚ Ofrecer una atención de calidad a nuestros clientes

✓ Potenciar fortalezas

- ✚ Capacitar a los colaboradores
- ✚ Motivar al personal
- ✚ Brindar una asesoría personalizada a nuevos clientes

✓ Aprovechar oportunidades

- ✚ Maximizar nuevos procedimientos, con nuevas tecnologías
- ✚ Incrementar una tabla de precios con referencia a los de la cámara de la construcción.

3.1. Título de la Propuesta

Plan de Compras para la Empresa Construcciones Montoya y Asociados en el periodo 2022 - 2023

3.2 Objetivo de la propuesta

Desarrollar un plan de compras para la empresa Construcciones Montoya y Asociados.

4.1 Factibilidad de aplicación

Comercial

Al ser un plan de compras para la constructora, debe encontrarse abastecida a nivel de la bodega general en donde todo tipo de producto más utilizado a nivel de construcción sea más necesario al momento de abastecerse.

Ecológico

Si bien se entiende al nivel de construcción no todo puede ser perjudicial en el sistema ambiental, ya que en varias edificaciones se puede hacer uso de bloques artesanales, paneles solares, fachadas verdes, inodoros con ahorro de agua.

Financiero

Se ayuda a evitar pérdidas como en años anteriores por un mal funcionamiento en el sistema de compras, si bien se entiende las compras con una mejor planificación generarían ganancias a futuro ya que se evitaría un mal procedimiento por una compra mal planificada.

Legal

Se incorporó el marco jurídico el cual identifica mediante sus leyes el beneficio que brinda en el sistema comercial, empezando por la constitución política del Ecuador, el plan de creaciones de oportunidades, ley de propiedad intelectual, ley orgánica de defensa del consumidor, ley de compañías, normas ecuatorianas de la construcción, ley del registro único de contribuyentes y la ley de seguridad social y riesgo de trabajo, todo eso ayuda a una mejor distribución en el plan de compras llevándolo así al éxito en las compras.

Social

En la elaboración del plan de compras se genera un incremento en los ingresos, ya que se evitaría pérdidas que generan las compras sin planificar o el excedente de lo ya mencionado, y sería una mayor pérdida si el material no es utilizado en el tiempo que indica su fecha de caducidad esto es una pérdida tanto en lo económico como en lo material.

Técnico – Tecnológico

En este proyecto se aplicó conocimientos que se obtuvieron en todos los semestres de la carrera, el proyecto si cumple puesto que cuenta con un sistema informático de compras y va ligado con el sistema de control de inventarios, adicional la empresa tan bien cuenta con equipos tecnológicos para la construcción.

4.2 Descripción de la Propuesta

Mediante este proyecto se desarrollará un plan de compras, donde su mayor problema será la falta de conocimiento de dicho tema y los medios para generar una mayor efectividad, esto ayudará a la constructora a establecerse directrices para generar aumento en el área de compras a nivel de constructora.

Se espera que durante este proyecto de tesina se logre obtener una mayor capacitación en el tema del plan de compras, para conocimiento no solo de dicha área si no tan bien en la parte técnica que son los ingenieros y arquitectos así ellos se generan directrices en el momento de solicitar pedidos.

4.3 Propuesta

Se tiene como objetivo la elaboración de un plan de compras.

Tabla 2. Cronogramas de actividades

ACTIVIDADES	MESES											
	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
Preparación del PDCA	■											
Presentación del PDCA				■								
Consolidación del PDCA							■					
Aprobación del PDCA									■			
Comunicación									■			
Seguimiento											■	

Fuente: Elaborado por la autora de la tesina

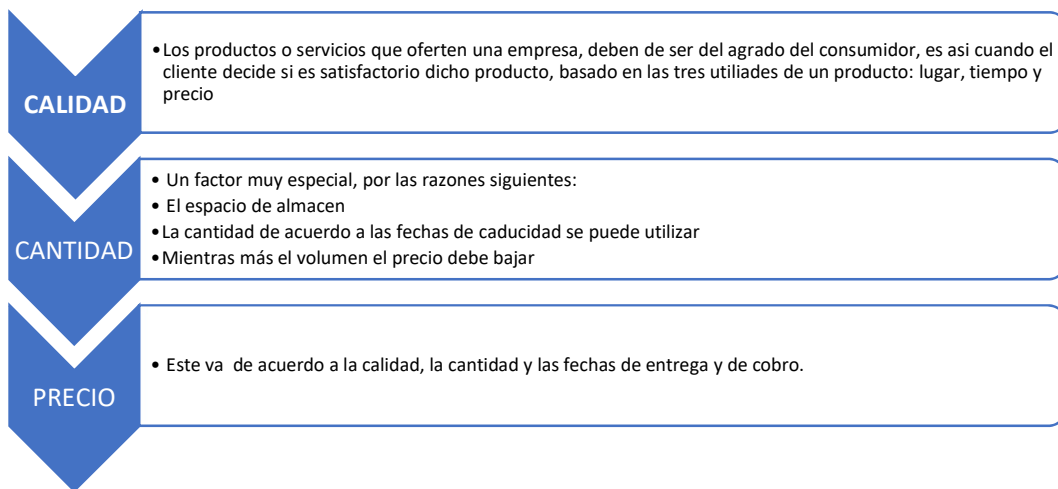
4.4 Desarrollo de la propuesta

Compras

Toda constructora independientemente del tipo de obra que tengas, su funcionamiento en el área de compras sigue siendo el mismo que en cualquier otra área ya que necesita de una organización, de un sistema de compras que regularicen lo que entra, lo que sale y lo que se tiene.

En todo proceso de operación se deben adquirir productos indispensables, para desarrollar actividades de comercio o prestaciones de servicios.

Tabla 3. Principios básicos de las compras



Fuente: (Administración de compras, 2014, pág. 6)

Tal y como lo representa la tabla 1 el departamento de compras tiene como principios básicos la adquisición de materiales y servicios de buena calidad, a un precio competitivo en el mercado, en las cantidades requeridas y al momento justo. (pág. 7)

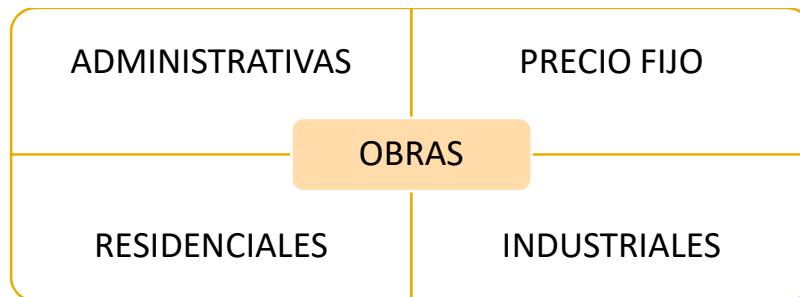
Planeación de compras

Entendemos que hay varios métodos en el proceso de hacer compras, la compra anticipada, la compra organizada y la compra alineada, debemos tener conceptos claros y así logramos una metodología de trabajo.

La planeación en las compras, en partes resumidas es una cartera amplia de proveedores y contratistas, donde se generan resultados de acuerdo a elaboraciones de ofertas y de acuerdo a los trabajos que ejecuten y sus valores comerciales.

Una buena programación amplia una cartera en donde se simplifica la gestión en los materiales o los servicios adquiridos por la constructora.

En una obra independientemente de que tipo ya que tenemos obras administrativas y obras a precio fijo ya sean estas casas residenciales o industriales donde la palabra lo indica son obras de gran magnitud, siempre se generan imprevistos donde un buen estudio de la obra minimizaría esos costos que al momento de adquirirlos son mucho más costosos.







FUENTE: Tutora de la tesis

Tabla 3. Descripción de obras

DESCRIPCION DE OBRA	DURACION DE OBRA	TIPO DE OBRA	VALOR ESTIMADO	CONSTRUCTORA RSP
Residencia	10 Meses	Administrativa	\$ 90.000,00	Construcciones Montoya y A.
Galpones	12 meses	Precio Fijo	\$ 150.000,00	Construcciones Montoya y A.
Camaronera	24 meses	Precio Fijo	\$ 9.000.000,00	Construcciones Montoya y A.

Fuente: Autora de la tesina

Lo elaborado en el cuadro es un pequeño ejemplo de las obras que se tiene previsto para cada año, como son obras que se van a empezar en un nuevo año se genera un plan de compras anual o como en sus siglas (PDCA). Todo eso tiene un costo ya que se manejan varios diseños para así presentarle al cliente una propuesta manejos varios diseños que son los siguientes:

-  El diseño estructural
-  El diseño arquitectónico
-  El diseño hidrosanitario
-  El diseño eléctrico

En todos esos tipos de diseño se maneja con contratistas que han trabajado con la constructora y se tiene el debido cuidado al momento de cada diseño, así mismo se hace un presupuesto con todo lo que se va gastar en dicha obra y en el momento que se llega a la parte de los acabados es donde siempre hay un punto medio ni tan caro, ni tan barato algo accesible, una vez presentada dicha oferta el cliente decide qué tipo de accesorios y de que marca, notablemente siempre cambian es así como el valor del proyecto tan bien cambia.

Una vez aceptada la oferta con tiempo de inicio como se mencionó el año entrante se hace un APU es decir un análisis de precios unitarios, en donde entra cada proveedor se habla con ellos y se llega a una negociación con tiempo comentan que el año entrante subirá cada material un % ya sea de cemento, bloques, bondex, etc. Tenemos en cuenta que lo más utilizado en obras es el cemento como el hierro figurado y según análisis de años anteriores es el material que más sube cada año, es así como los arquitectos indican cuanto van a necesitar por obra y se hace una compra grande de dicho material, es decir se deja congelado el precio aunque me lo despachen el año entrante, es una buena estrategia aunque siempre hay imprevistos pero con el análisis correcto las compras instantáneas se van minimizando, es decir cada años hay menos compras instantáneas que generan perdida a la constructora. Adicional se incrementa una bodega general donde se puede almacenar los materiales que no sean de gran magnitud, siempre y cuando ingresado el material un sistema de inventarios donde se pueda relacionar de que obra viene, su tiempo de caducidad así en el momento que se le da de baja al producto no se envía un producto ni caducado ni en mal estado y tan bien se aclara que si el producto llega de obra es un valor menos al costo del cliente y si el material sale de nuestra bodega porque tenemos un abasto por el PDCA que se realizo es un gasto menos al cliente ya que se evitaría el servicio de logística que se aumenta por cada producto que se envié a obra.

Ilustración 1. Análisis de precios unitarios

ANÁLISIS DE PRECIOS UNITARIOS						
PRESUPUESTO: Fundaciones.			Fecha: 25/1/2020			
CONTRATANTE: Inmobiliaria Los Samanes.						
OBRA: Conjunto Habitacional.						
UBICACION: Los Samanes.						
EMPRESA: Ensambla Enlico S.A.						
CONCRETO PREMEZCLADO 150 KG/CM2 CONSTRUCCION ELEMENTOS ESTRUCTURALES EXCLUYE ACERO						
S25351 REFUERZO.						
	Unidad	M3				
	Cantidad	53,50 M3				
	Rendimiento	15,67 M3/DIA				
MATERIALES						
Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Desp %	Precio	Total
AC0126	CURADOR CONCRETO CURACRET BLANCO 5 GL/LATA	0,030	GALON	1,00	5.337	162
AEO055	PREMEZCLADO RC28=150 KG/CM2 ASENT=5° BOMBLEAR,10%	1,000	M3	5,00	2.603	2.733
CB0001	CUARTON PINO, 5 x 10 CM	0,051	M3	5,00	8.000	428
CB0003	TABLA P/ENCOFRADO PINO MACHIHembrado	0,018	M3	5,00	37.580	710
DC0001	ALAMBRE LISO GALV. CAL.18, 102.04 M/KG KILIADO	0,930	KG	5,00	129	126
DD0002	CLAVOS 3.1/2" x 10, CAJA 25 KG	2,300	KG	8,00	73	181
C10094	MATERIALES ENCOFRADO DE MADERA	3,620	M2	0,00	110	400
Total Materiales						4.741
Costo Unitario						4.741
EQUIPOS						
Código	Descripción	Cantidad	Unidad	C.C.día	Precio	Total
YA0049	GRUA HIDRAULICA P&H CN 122D 22 TON	0,50	DIA	1,000	226.766	113.383
YC0005	BOMBA DE CONCRETO SCHWING SP-1000	0,50	UNIDAD	0,003	4.900.000	7.350
YZ0001	ANDAMIO TUBULAR 1.50 x 1.70 x 1.15 M + TABLA	20,00	DIA	1,000	75	1.500
C30035	EQUIPO CONCRETO / ENCOFRADO TIPO 1	1,00	EQ.DIA	0,000	2.073	2.073
Total Equipos						124.306
Costo Unitario						7.933
MANO DE OBRA						
Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Jornal	Total	
ZAD032	MAQUINISTA DE CONCRETO DE 1RA.	0,50	HM.DIA	197	98	
ZAD061	OPERADOR GRUA DE 1RA.	0,50	HM.DIA	229	115	
C40052	CUADRILLA CONCRETO TIPO 1	1,00	CD.DIA	5.001	5.001	
Son: Diez y seis mil setecientos noventa y ocho Unidades Monetarias.						
Subtotal Mano de Obra						5.214
100%Costos Asociados al Salario						5.214
Total Mano de Obra						10.428
Costo Unitario						665
Costo Directo, Subtotal A						13.339
Firma Contratante:						
Administración y Gastos						
10%Generales						1.334
Subtotal B						14.673
Firma Contratista						
30%Imprevistos y Utilidad						4.402
Precio Unitario						19.075

Fuente: Data Construcción

El costo es lo pagado por el constructor, el precio es lo pagado por el propietario.

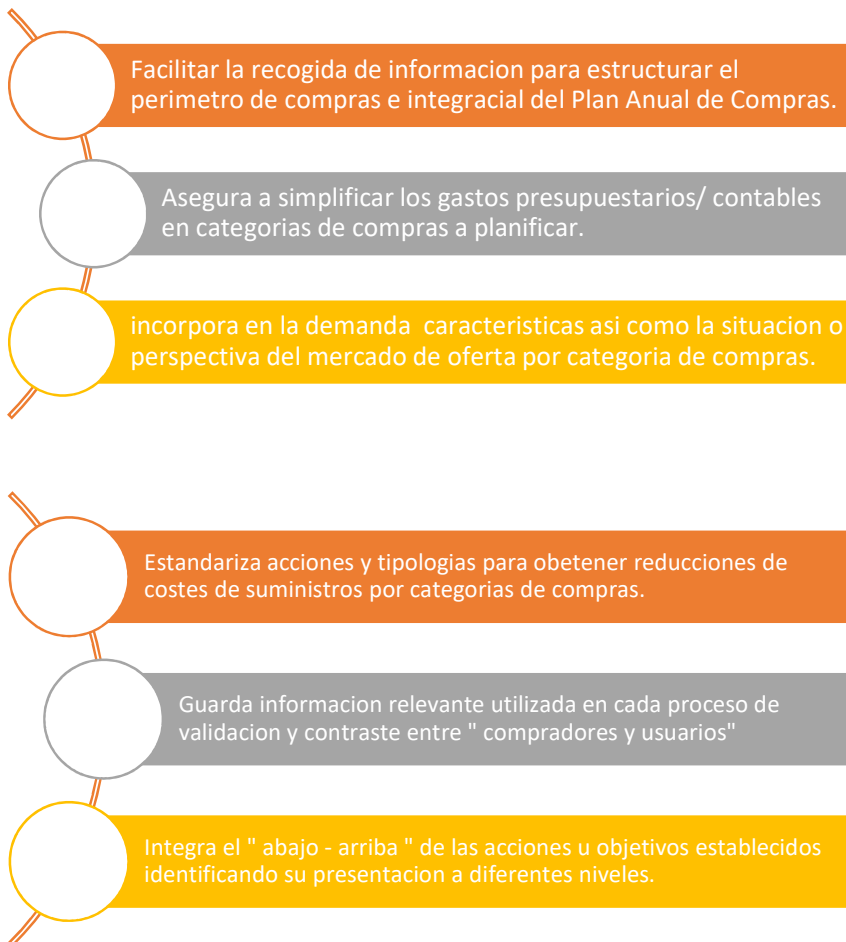
El valor es lo que se recibe del propietario y lo realizado por dicha constructora. Los precios unitarios se asocian a la fecha de su preparación, debido a la variación que experimentan los precios del material a través del tiempo.

Tal y como lo indica la imagen de la base de datos es necesario elaborar el análisis de precios unitarios APU. Ya que esos costos están asociados al salario del residente, rendimiento, desgaste de herramientas menores y el de la DTO y ADM que son los

honorarios de la constructora es decir su ganancia en cada proyecto. (Data Construccion , s.f.)

De las ganancias que se puede lograr al iniciar PDCA, que desde el inicio de la construcción nos permite un análisis mucho más estructurado del perímetro de compras es una serie de ganancias, resumidas en la información de un proyecto u obra la cual gestionarse y dirigir acciones más estandarizadas para aplicar las compras y gestionar estrategias con el conocimiento previo del mercado, proveedores y contratistas.

4.5 Ventajas de un Plan de Compras Anual



Fuente: Autora de la tesis

Plan de compras anual

Se conforma por varios criterios y estos son:

- 📌 Codificación de bienes y servicios
- 📌 Nombre del bien o del servicio
- 📌 Descripción de lo ya mencionado
- 📌 Unidad de medida
- 📌 Cantidad
- 📌 Modalidad de selección de proveedores
- 📌 Tipo de compra
- 📌 Fecha estimada del inicio del proceso de selección
- 📌 Proveedores a convocar
- 📌 Anexos requeridos
- 📌 Responsable de la compra
- 📌 Valor estimado del APU
- 📌 Numero de solicitud de compra

(Data Construccion , s.f.)

A continuación. Se presenta la propuesta de PDCA con los ítems mencionados

Tabla 4. Plan de compras

Fuente: Autora de la tesina

ITEM	DESCRIPCION DEL ITEM	UND	CANT.	TIPO DE COMP	PROVEEDOR	ANEXOS	UND. SOLICITANTE	RESP. DE COMPRAS	VR. TOTAL DEL APU
PISOS – ACABADOS		550						\$ 16.370,00	
Bondex Premium de 40 kg	Se utiliza para pegar el porcelanato o cerámica	UN	150	a todo costo	Disensa	Memoria de cálculos	Arq.	Jefe de compras	\$ 480,00
Porcelanato de 0.60 x 0.60	Material para instalar	m2	350	a todo costo	Graiman	Planos de Diseño de Int.	Arq.	Jefe de compras	\$ 15.680,00
Sellador de porcelanato de 2kg	Producto que se emplea una vez instalado el material	UN	50	a todo costo	Intaco	Memoria de cálculos	Arq.	Jefe de compras	\$ 210,00
ACCESORIOS		107						\$ 1.078,00	
Duchas	Para la colocación en baños master y de servicio en acero inox.	UN	7	a todo costo	FV	Memoria de cálculos	Arq.	Jefe de compras	\$ 85,00
Llaves	Para la colocación en baños master y de servicio en acero inox.	UN	10	a todo costo	M.V. Cía. LTDA	Memoria de cálculos	Arq.	Jefe de compras	\$ 75,00
Enchapes	Enchape en vidrio templado	m2	90	a todo costo	DKOCINAS	Planos AS-Built	Ing.	Jefe de compras	\$ 918,00
Sistema Hidrosanitario		48						\$ 747,00	
Cajilla	Caja de medidores	UN	3	a todo costo	Solhidrosis	Planos AS-Built	Ing.	Jefe de compras	\$ 450,00
Puntos de redes de ventilación	ES para la succión de toda el agua en el sistema hidráulico	ml	45	a todo costo	Solhidrosis	Planos AS-Built	Ing.	Jefe de compras	\$ 297,00
Empaste y pintura		500						\$ 2.950,00	
Satinado	Fachadas	m2	200	a todo costo	J. Sandoval	Memoria de cálculos	Ing.	Jefe de compras	\$ 1.300,00
Látex	Área Interior	m2	150	a todo costo	J. Sandoval	Memoria de cálculos	Ing.	Jefe de compras	\$ 750,00
Elastómero	Área exterior	m2	150	a todo costo	M. López	Memoria de cálculos	Ing.	Jefe de compras	\$ 900,00

Aprobación del PDCA

Una vez terminado el formato y establecido el PDCA, se presenta a la junta administrativa para su aprobación o el cambio que ellos crean necesario.

Cuando se haya finalizado el proceso revisión y en caso de ser aprobado el PDCA, se le indica al demás personal interno y externo de la constructora. Si indican cambios en lo ya estimado es más que necesario ir a la mayor concisión posible.

Mientras la aprobación del PDCA se da por mails y se firma un documento en la reunión donde se aprobó dicho plan, es más que recomendable tener un sustento de la aprobación ya que en el momento de establecido el PDCA se debe entregar el proyecto al directo o gerente del área de compras para su debido manejo y capacitación de su personal.

Seguimiento

Para tener una constante observación del PDCA se debe establecer métodos que indiquen, cuando, como y quien va ser la observación, para esto se prepara indicadores de gestión.

Según el objetivo estratégico, la meta, el indicador la fórmula de observación y el responsable.

Tabla 5. Guía de medición y observación del PDCA

Se elabora una guía para la medición y observación del cumplimiento del PDCA.

PERSPECTIVAS	OBJETIVO	LOGRO	INDICADOR	FORMULA	UND DEL INDICADOR	FRECUENCIA	RESPONSABLE
Área Financiera	Que se cumpla con los presupuestado en cada obra	Que se logre un 15% de ahorro frente a lo presupuestado en cada ítem	Cumplir con el presupuesto	Total del presupuesto de la compra / para el valor del presupuesto x 100	%	Mensual	G. de compras
	Que se implementó habilidades de negociación con proveedores y contratistas	Mejores condiciones comerciales para el pago de proveedores y contratistas	Negociación	T. De proveedores o contratistas con crédito - t. de proveedores u contratista x 100	%	Mensual	G. de compras
Clientes	Definir cumplimientos estipulados para el término de cada obra	Cero demoras en tiempo de entrega de materiales o de servicios	Tiempos de entrega	Tiempo de entrega negociado - tiempo real de la compra	Días	Mensual	G. de compras
	Condición del servicio	Cero defectos por bien o servicio entregado en las obras	Garantía de obra	# de garantías / Total de Und entregadas	Und	Mensual	G. de compras
Manejo Interno	Mejoras en el proceso de compras	Manejar tiempos de compras de 7 días	Cumplir con el tiempo de la gestión	Fecha de pedido de compra - fecha de entrega de la compra	Días	Mensual	G. de compras
Instrucción y desarrollo	Capacitaciones al personal de compras	Cumplir con 2 capacitaciones por semana	% de competencias	# de capacitaciones a la semana / # de capacitaciones totales por año x 100	Días	Mensual	G. de compras

Fuente: Autora de la tesina

4.6 Conclusiones

- * La proyección en el área de compras jamás podrá ser exitosa si el área funciona mal, aceptando compras de emergencia, eso significa insatisfacción, tensiones entre el personal.
- * La constructora tiene una necesidad por la cual elabora una estrategia para las compras o se da la debida importancia dependiendo de los factores: importancia de compras para las obras, peso de los resultados y cantidad de suministros.
- * Aplica un PDCA hace posible mejorar situaciones de crisis en las obras, así nos anticipamos o sobrecargar trabajo al personal.
- * Implementar un PDCA permite gestionar y formular indicadores de gestión, que al convertirse en una herramienta útil para la constructora tanto por la toma de decisiones al nivel de la gerencia de compras.
- * Con el PDCA se permite contar volúmenes totales en las compras, principalmente para determinar la negociación global de todo tipo de proyecto y ventaja a favor de la constructora por la reducción de costes.
- * Sistemáticamente se revisa el PDCA por el mercado competitivo que se tiene diariamente, así valoramos bienes o servicios de calidad y fuerza competitiva entre los proveedores u contratistas y obtenemos categorías de compras deseadas.
- * Por el PDCA se configura métodos de aprovisionamiento en las compras para sus respectivas obras.

4.7 Recomendaciones

- Este proyecto es factible porque va poder generar beneficios a la constructora tanto como económicos como en el sobre cargo de trabajo en dicha área a tratar y con un buen presupuesto presentado al cliente indicándole ciertos puntos esenciales a tratar en el momento de la negociación, como lo es la aplicación del impacto ambiental si en su proyecto se utilizaría factores que aporten al mismo y con la misma calidad.
- Capacitaciones frecuentes al personal de compras, para ejecutar estrategias que nos permitan trabajar de una manera mucho más eficiente y eficaz.
- Se le recomienda a la constructora que, con este proyecto presentado, se aproveche los beneficios que esto incluye para la misma.

Bibliografía

- Achilles. (2019). <https://www.achilles.com/es/industry-insights/evolucion-compras-anos/>.
Obtenido de <https://www.achilles.com/es/industry-insights/evolucion-compras-anos/>:
<https://www.achilles.com/es/industry-insights/evolucion-compras-anos/>
- Administracion de compras*. (2014). Obtenido de
<https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/2d3a614ec847f0c420f38b3d0704ac41.pdf>
f
- Allende Tauma, R. R. (2017). Sistema transaccional para el ciclo de compras en una constructora, 2017. *Sistema transaccional para el ciclo de compras en una constructora, 2017*. (U.-I. Universidad Cesar Vallejo, Ed.) Alicia Acceso libre de informacion Cientifica para la Innovacion. Obtenido de
https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_69afb69c140c8929234516283a83d261/Description
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). Constitucion de la Republica del Ecuador. *Constitucion de la Republica del Ecuador*. Quito, Quito, Ecuador. Obtenido de
https://vlex.ec/vid/constitucion-republica-ecuador-631446215#section_78
- Auad, C. y. (1986). https://www.mac-obras.com/construcciones_y_proyectos/. Obtenido de
https://www.mac-obras.com/construcciones_y_proyectos/: https://www.mac-obras.com/construcciones_y_proyectos/
- Auad, M. A. (1986). *ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL*.
- Benaque, J. L. (2008). Administracion de Compras. *Gestiopolis*. Obtenido de
<https://www.gestiopolis.com/administracion-de-compras/>
- Bosco, A. (2003). *Ildis Planificacion*. Library fest . Obtenido de <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/caracas/03845.pdf>
- Carmona, A. P. (24 de 4 de 2020). <https://meetlogistics.com/cadena-suministro/funcion-de-compras/>. Obtenido de <https://meetlogistics.com/cadena-suministro/funcion-de-compras/>: <https://meetlogistics.com/cadena-suministro/funcion-de-compras/>
- Congreso Nacional. (2008). Constitucion de la Republica del Ecuador. Obtenido de
https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Congreso Nacional. (2014). Ley de Compañía. *Ley de Compañía*. Obtenido de
https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/05/LEY_DE_PROPIEDAD_INTELECTUAL.pdf
- Congreso Nacional. (Mayo de 2015). Ley de Propiedad intelectual. Ecuador . Obtenido de
https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/05/LEY_DE_PROPIEDAD_INTELECTUAL.pdf
- Contreras, J. M. (2016). Administracion de compras. Obtenido de
<https://es.slideshare.net/jesusdelriochavez/administracion-de-compras>
- Coral, A. S. (2014). *Administracion de Compras, Adquisicion y Abastecimiento*. Mexico: Grupo Editorial La Patria. Obtenido de
<https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074386202.pdf>

- Data Construccion* . (s.f.). Obtenido de <https://www.dataconstruccion.com/blog/analisis-de-precios-unitarios-apus>
- El congreso Nacional. (13 de octubre de 2011). LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR. *LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR*. Ecuador, Ecuador: Asamblea Nacional. Obtenido de <https://www.dpe.gob.ec/wp-content/dpetransparencia2012/literala/BaseLegalQueRigeLaInstitucion/LeyOrganicadeConsumidor.pdf>
- EMIS. (13 de ENERO de 2020). <https://www.emis.com/about>. Obtenido de <https://www.emis.com/about>: https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Construcciones_y_Proyectos_Miguel_Angel_Auad_C_Ltda_es_3953339.html
- Eslava, J. d. (2016). *La rentabilidad: analisis de costes y resultados* . <https://editorial.esic.edu>.
- Gamarra Mariño, C. A. (15 de Mayo de 2017). Propuesta de diseño de políticas de compras para optimizar la calidad de servicio del área de mantenimiento de Perú Masivo S. A. período 2016-2017. *Propuesta de diseño de políticas de compras para optimizar la calidad de servicio del área de mantenimiento de Perú Masivo S. A. período 2016-2017*. Peru, Lima, Peru: <http://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/1582>. Obtenido de <http://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/1582>
- Heredia, N. L. (2007). *Gerencias de Compras:La Nueva Estrategia Competitiva*. Norma. Obtenido de <https://books.google.com.co/books?id=mb3aAQAAQBAJ&printsec=copyright#v=onepage&q&f=false>
- Herrera, M. F., & Osorio, J. C. (10 de Agosto de 2016). Modelo para la Gestion de Proveedores utilizando AHP Difuso. *SCIELO*, Pag 1. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232006000200003
- Huerta Fernandez, S. (2009). Sexto Congreso Nacional de Historia de la Construcción. *Archivo Digital UPM*. Obtenido de <https://oa.upm.es/2500/>
- Lardizabal, J. I. (2012). *Generalidades del Plan de Negocios*. Obtenido de <https://infolibros.org/pdfview/13675-generalidades-del-plan-de-negocios-jorge-ignacio-lardizabal/>
- LEY DE SEGURIDAD SOCIAL. (s.f.). Obtenido de https://www.iess.gob.ec/documents/10162/2903501/l.2+Base_Legal+Ley+de+Seguridad+Social+2001-55.pdf
- MARTINEZ, L. B. (2020). *EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD EN ARQUITECTURA*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=JHIJEAAAQBAJ&pg=PT55&dq=libros+de+eficacia+actualizados&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiDpvX4n4b5AhW6SjABHb8pA0oQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=libros%20de%20eficacia%20actualizados&f=false>
- MEDINA, R. U. (2021). *PLAN DE CUENTAS* . Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=9FAfEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=plan&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=plan&f=false

- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. (diciembre de 2014). Normas Ecuatoriana de la Construcción. Ecuador. Obtenido de <https://www.habitatyvivienda.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/02/NEC-SE-HM-Hormig%C3%B3n-Armado.pdf>
- Montero Ortega, C. A. (2019). Propuesta de mejora de la gestión logística en la empresa Corporación Yahiro S.A.C. para mejorar el cumplimiento de los plazos de entrega. *Propuesta de mejora de la gestión logística en la empresa Corporación Yahiro S.A.C. para mejorar el cumplimiento de los plazos de entrega*. (A. A. Innovacion, Ed.) Alicia Acceso libre de información Científica para la Innovación. Obtenido de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USAT_82f52686f652b3fdca74b12c5b5e7212
- Moriel, A. (10 de mayo de 2020). *Blog de Marketing Digital de Resultados*. Obtenido de Blog de Marketing Digital de Resultados : <https://www.rdstation.com/es/blog/proceso-de-compra/>
- MUNCH, L. (2007). *ADMINISTRACION: GESTION ORGANIZACIONAL*. MEXICO. Obtenido de <https://www.euroinnova.ec/blog/que-es-administracion-segun-varios-autores>
- Nuñez Varon, G. J. (2020). Beneficios laborales en construcción civil y rentabilidad de las obras de Constructora Hatun Sacha S.A.C. - Junín, 2015 - 2018. *Repositorio Institucional*, 1.
- Ohnson, P. F., Leenders, M. R., & Flynn, A. E. (2012). Administración de compras y abastecimiento. *Repositorio Dspace*, 1.
- Organizacion Mundial del Trabajo. (2016). *Planificacion Empresarial*. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553924.pdf
- OSCAR, S. E. (2021). *GESTION DE PROVEEDORES*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=nBQZEAAAQBAJ&pg=PA135&dq=LIBROS+DE+PROVEEDORES+ACTUALIZADOS&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiw8OuAo4b5AhVbZzABHVS0AFAQ6AF6BAgJEA#v=onepage&q=LIBROS%20DE%20PROVEEDORES%20ACTUALIZADOS&f=false>
- Palacio, A. M. (2002). *Conceptos Modernos de Administracion de Compras*. Norma. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=gJ9pNIMDbsoC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Palacio, A. M. (2020). *Administración de compras: Quien compra bien, vende bien*. Ecoe Ediciones, 2010.
- PLAN DE CREACION DE OPORTUNIDADES. (2021). Obtenido de <https://observatorioplanificacion.cepal.org/es/planes/plan-de-creacion-de-oportunidades-2021-2025-de-ecuador>
- PLANIFICACION DE LA COMUNICACION EMPRESARIAL*. (2016). CASA DEL LIBRO. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=idn81dxK0sC&printsec=frontcover&dq=planIFICACION&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=planIFICACION&f=false

- Pymehelp. (2010). Que es un Plan de Negocios. Obtenido de <https://infolibros.org/pdfview/13672-que-es-un-plan-de-negocios-articulo-pymehelp/>
- Requena Seminario, M. T. (2020). Búsqueda y selección de proveedores. *SCIELO*, 1.
- Román Ramírez, L. G. (2020). La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima - 2019. (<https://repositorio.cientifica.edu.pe/handle/20.500.12805/1593>, Ed.) *Repositorio Academico*, 1.
- Rueda, C. P. (2017). Gestion de Compras. Gestipolis. Obtenido de <https://www.gestipolis.com/gestion-de-compras/>
- SERRANO, M. J. (2019). *GESTION DE COMPRAS*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=0HuYDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Tomala Escobar, E. E. (2017). Auditoría de procesos aplicado al ciclo de compras y su efecto en los estados financieros. *Auditoría de procesos aplicado al ciclo de compras y su efecto en los estados financieros*, 93. Repositorio Digital de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1570>
- Torres, I. Z. (2019). Concepto de Rentabilidad. *Eumed.net*, 1.
- Ucha, F. (10 de 11 de 2008). <https://www.definicionabc.com/general/plan.php>. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/plan.php>: <https://www.definicionabc.com/general/plan.php>
- Walter, J., & Pando, D. (2014). *Planificacion EStrategica Nuevos Desafios y Enfoques en el Ambito Publico*. Obtenido de <https://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/2751/1/%5BP%5D%20Libro%20Completo%20-J.%20Walter%20y%20D.%20Pando.pdf>
- Wrinberger, K. (2009). *PLan de Negocios*. Peru. Obtenido de <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/LIBRO-PLAN-DE-NEGOCIOS-2.pdf>
- Zambrano-Farías, J. F.-P.-S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 1-2.

7. ANEXOS.

Anexo: 1 Entrevista al personal de la empresa Construcciones Montoya y Asociados



Entrevista al personal de la empresa Construcciones Montoya y Asociados

El objetivo de esta entrevista es conocer los procesos internos del área de compras de la empresa y viéndolo desde el punto de vista del gerente general y los ejecutivos de compras, para la Elaboración de un Plan de Compras.

Pregunta 1.- ¿La empresa Construcciones Montoya y Asociados cuenta con un plan de compras?

Pregunta 2.- ¿Qué opina sobre la implementación de un Plan de compras para la constructora?

Pregunta 3.- ¿Cree usted que con la implementación de un plan de compras se podría reducir gastos innecesarios para la empresa?

Pregunta 4.- ¿Existen procedimientos en cuanto al sistema de compras?

Pregunta 5.- ¿La empresa cuenta con una bodega?

Pregunta 6.- ¿Con que frecuencia se lleva el inventario de la bodega?

Anexo: 2 Entrevista al Arq. Oscar Montoya.

Entrevistado: Arq. Oscar Montoya

Cargo: Gerente General

Pregunta 1.- ¿La empresa Construcciones Montoya y Asociados cuenta con un plan de compras?

El entrevistado indico que no posee un Plan de Compras, solo se basa a la experiencia de la persona encargada en compras y a la persona de presupuesto, ellos son los que mantiene la información en un sistema de Excel y los que se reúnen con proveedores y contratista por temas de precios.

Pregunta 2.- ¿Qué opina sobre la implementación de un Plan de compras para la constructora?

El entrevistado menciona que le gustaría mucho implementar un plan de compras así no solo generaría menos gastos si no más ingresos y la empresa tendría muchos beneficios como una buena organización y distribución de tareas.

Pregunta 3.- ¿Cree usted que con la implementación de un plan de compras se podría reducir gastos innecesarios para la empresa?

El entrevistado nos indicó que reduciría mucho la logística de los materiales así podríamos no tener retrasos en las obras en el momento de adquirir materiales que incluyan sistema de logística.

Pregunta 4.- ¿Existen procedimientos en cuanto al sistema de compras?

El entrevistado nos indica que no hay procedimientos en cuanto a compras hablamos.

Pregunta 5.- ¿La empresa cuenta con una bodega?

En entrevistado nos indica que, si cuenta con una bodega en el Buijo, para ir almacenando material que es necesario en todas las obras.

Pregunta 6.- ¿Con que frecuencia se lleva el inventario de la bodega?

El entrevistado nos indica que no lleva un inventario exacto de la bodega, literalmente sabe lo que entra, pero no cuando sale la mercadería.

Anexo: 3 Entrevista a la Econ. Cinthya Vélez

Entrevistada: Econ. Cinthya Vélez

Cargo: Gerenta Administrativa

Pregunta 1.- ¿La empresa Construcciones Montoya y Asociados cuenta con un plan de compras?

La entrevistada indico que no posee un Plan de Compras, y es por eso las pérdidas de materiales en muchas ocasiones.

Pregunta 2.- ¿Qué opina sobre la implementación de un Plan de compras para la constructora?

La entrevistada menciono que le parece perfecto siempre y cuando dependa del abarque que tenga el plan de compras por que como título se escucha vendedor, pero hay que ver cuáles son los parámetros y que tan viable es para la empresa.

Pregunta 3.- ¿Cree usted que con la implementación de un plan de compras se podría reducir gastos innecesarios para la empresa?

La entrevistada nos indicó que podría reducir costos en transportes y tiempos de ejecución de obra al tener disponibilidad de materiales a tiempo.

Pregunta 4.- ¿Existen procedimientos en cuanto al sistema de compras?

La entrevistada indica que la empresa no tiene procedimientos en cuanto a adquirir compras se trata.

Pregunta 5.- ¿La empresa cuenta con una bodega?

La entrevistada nos indica que, si cuenta con una bodega para sobrantes en obras o materiales que se han adquiridos.

Pregunta 6.- ¿Con que frecuencia se lleva el inventario de la bodega?

La entrevistada nos indica que en la bodega no lleva un inventario exacto de lo que se tiene.

Anexo: 4 Entrevista a la Ing. Genesis Elizalde

Entrevistada: Ing. Genesis Elizalde

Cargo: Ejecutiva de Compras

Pregunta 1.- ¿La empresa Construcciones Montoya y Asociados cuenta con un plan de compras?

La entrevistada indico que la constructora no cuenta con un plan de compras.

Pregunta 2.- ¿Qué opina sobre la implementación de un Plan de compras para la constructora?

La entrevistada menciona que le parece bien la implementación del plan de compras a la constructora, pero de igual manera tendrían que capacitar al personal de compras para ese nuevo proyecto.

Pregunta 3.- ¿Cree usted que con la implementación de un plan de compras se podría reducir gastos innecesarios para la empresa?

La entrevistada nos indica que al tratarse de reducción de costos la implementación seria perfecta, ya que no solo podríamos tener una mayor embarcación en el momento de la adquisición de material.

Pregunta 4.- ¿Existen procedimientos en cuanto al sistema de compras?

La entrevistada nos cuenta que no existen procedimientos en cuanto a las compras, solo se hacen de acuerdo al avance de obra.

Pregunta 5.- ¿La empresa cuenta con una bodega?

La entrevistada nos indica que si hay una bodega.

Pregunta 6.- ¿Con que frecuencia se lleva el inventario de la bodega?

La entrevistada nos indica que no se lleva un control de inventario, sabemos lo que entra, pero no lo que sale ya que en su momento se le indica al bodeguero lo que se necesita para las distintas obras y entre nosotros los ejecutivos no tenemos esa comunicación para saber internamente que tal producto ya no tenemos en stock.