I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día se vive en un mundo competido y globalizado, razón por la cual las empresas están explorando nuevas estratégias que les ayuden a sobrevivir e incrementar su productividad frente a sus adversarios.

Debido a esta globalización, la mayoría de las empresas estan realizando convenios con proveedores que les permita obtener un bien o servicio en el mejor tiempo de entrega y con los mejores precios que hay en el mercado, sin dejar de lado la calidad de los productos y servicios que estas ofrecen a la empresa requisitora. Es muy importante que las empresas que ofrecen los productos siempre tengan en cuenta el valor agregado que se le puede ofrecer a los clientes que recibirán tales productos.

Una de las áreas que han tomado gran importancia dentro de las empresas es el área de compras. Si no se tiene un buen funcionamiento en está, las empresas empezarán a tener problemas en la obtención de productos de buena calidad y no se encontrarán proveedores que cumplan con los tiempos de entrega acorde con los clientes internos de las empresas. Además de lo anterior se trasladarán problemas en los costos de producción en los procesos de la empresa, ya que al no tener en tiempo los materiales solicitados por los clientes internos esto hará que se incurra a paros en los procesos de la empresa.

El proceso de compras dentro de una organización consiste en precisar cuáles son sus necesidades de bienes y servicios, identificando y comparando los proveedores y los abastecimientos que se tienen disponibles, negociar con sus abastecedores quienes constituyen las fuentes de abastecimiento o de algún modo llegar a convenios en los cuales se estipulan los términos de compra, celebrar contratos y colocar pedidos, para finalmente recibir los bienes y los servicios, prosiguiendo el pago de los mismos. (Baily, 1982).

1.1 Antecedentes

Minera Penmont, S. de R.L. de C.V. inicio sus operaciones en el año 1998 y forma parte del Grupo Peñoles ® que se ha desempeñado como el mayor productor mundial de plata afinada, bismuto metálico y sulfato de sodio, líder latinoamericano en la producción de oro, plomo y zinc afinados.

Minera Penmont Unidad la Herradura se ha caracterizado por ser una empresa que apoya al desarrollo económico de la comunidad de Caborca, ofreciendo empleos y comprando bienes y servicios para poder satisfacer las necesidades de la propia empresa para que su proceso productivo siga trabajando en forma continúa y con la calidad requerida por el usuario final.

De esta manera el departamento de compras de Minera Penmont se encarga de suministrar todos los bienes y servicios necesarios, de aquí la importancia de contar con proveedores confiables que entreguen no solo en tiempo sino también con la calidad y con un precio razonable todos los bienes y servicios solicitados por el comprador.

Dentro del proceso de compras el proveedor tiene una de las funciones más importantes dentro de este proceso, ya que de él depende que los materiales y servicios se entreguen en el tiempo solicitado todos los bienes y servicios requeridos por el comprador.

La misión del comprador es localizar las mejores fuentes de aprovisionamiento para su empresa, seleccionando los mejores suministradores que cumplan con la calidad, precio y servicio. (Martínez, 1999).

El Departamento de compras de Minera Penmont tiene la responsabilidad de encontrar la mejor opcion en el mercado a los proveedores que satisfagan y den un valor agregado a sus bienes y servicios.

1.2 Objetivo General

Este estudio tiene como objetivo central proporcionar un sistema adaptado para este fin con las propiedades ténicas suficientes para captar, de manera confiable, la interacción entre comprador y proveedor ya que desde la perspectiva de los compradores como principales actores del proceso adquisitivo los proveedores no cumplen con los tiempos de entrega prometidos.

1.3 Objetivos Específicos

- Evaluar el nivel de confiabilidad de los proveedores
- Desarrollar un modelo que permita conocer el nivel de confianza que pueda tener un proveedor.
- Mejorar el nivel de confianza de todos aquellos proveedores utilizando para ello la mejor estrategia administrativa para que se logren las entregas y servicios oportunamente.

1.4 Hipótesis

A nivel local y regional no se cuenta con un análsis valido que permita a los compradores y académicos contar con la información diagnóstica que les permita evaluar la relación existente entre los tiempos de colocación de un requerimiento contra los tiempos de entrega de los materiales.

1.5 Planteamiento del Problema

El área de compra es una de las partes más importantes de la cadena de suministro, ya que está da inicio a todo el proceso. Cualquier retraso o falta de calidad presentado en esta etapa inicial, repercutirá en el resto de su funcionamiento.

Toda empresa, independientemente de su giro y tamaño tiene dos tipos de materiales para llevar a cabo su proceso productivo:

- Los materiales directos.

- Los materiales indiretos.

Generalmente todas las compañías le ponen mayor enfasis en optimizar el proceso de adquisición de los materiales directos, restándole importancia a todos aquellos materiales indirectos, que si bien no están involucrados directamente a la producción son necesarios para la operatividad de la empresa.

Los materiales directos de la empresa son todos aquellos que están involucrados directamente en el proceso productivo, algunos de ellos serían explosivos, diesel, gasolina y reactivos entre otros. En cuanto a los materiales indirectos son todos aquellos que de alguna manera no afectan el proceso, sin embargo son necesarios para el buen funcionamiento de las instalaciones o de algun proceso que no afecte de manera directa al proceso como tal sería el caso de los materiales de limpieza, los consumibles de los equipos de cómputo.

Se ha detectado que el área de compras en muchas empresas presenta graves problemas de saturación e ineficiencia e incluso se ha visto que esta área representa un cuello de botella en la cadena de suministro.

Además es muy frecuente encontrar en las empresas la falta de planeación de materiales por parte de los usuarios. Cabe recordar que un problema de desabasto puede detener el proceso productivo, lo que se traduciría en pérdidas para la empresa.

La mala planeación da como resultado que los usuarios requieran materiales de urgencia, lo que le genera problemas al proveedor ya que éste al no tenerlo de entrega inmediata puede dar lugar a que se entregue material de mala calidad, dañado o defectuoso.

Debido a la cantidad de productos y servicios que se requieren en la empresa, se ve la necesidad de tener proveedores confiables, es decir; personas físicas o morales que tengan el compromiso de cumplir con las fechas pactadas para entregar un bien o servicio.

Generalmente al departamento de compras se le ha presentado el problema que muchos de los proveedores no cumplen con los términos de entrega pactados, de ahí la

importancia de desarrollar un análisis para valorar la confiabilidad de los proveedores que actualmente están trabajando con la empresa.

Aunque la empresa cuenta con programas de cómputo que permiten visualizar los atrasos en la entrega de los productos o servicios, es necesario conocer por la contra parte la razón por la cual no se cumple en su totalidad con la entrega de los materiales. El proveedor siempre cuenta con una gran cantidad de excusas tal como retraso en el flete, no entregó su proveedor alguna materia prima del material a entregar en otros más, otro factor muy importante para que no se haga la entrega oportuna de los materiales es el factor humano pues éste es quien programa, fabrica, decide y planea el proceso de un material.

1.6 Justificación

El llevar a cabo este análisis es una oportunidad que va a beneficiar a la empresa y a los proveedores. El proceso productivo de la empresa es continuo y exige que los bienes y servicios solicitados estén en tiempo, razón por la cual es muy importante contar con un proveedor que este comprometido en sus entregas, pues de esta manera todos ganan; la empresa al contar con los bienes y servicios en tiempo y el proveedor sigue manteniendo una relación comercial con la empresa.

El alcance de este proyecto es hacer un análisis de confiabilidad con todos aquellos proveedores que actualmente tengan una relación comercial o de servicio con la empresa.

Los beneficio que se obtienen con este proyecto son de gran impacto para la empresa ya que se tendrá la información adecuada y precisa del comportamiento de entrega de materiales y servicios de los proveedores que actualmente mantienen una relación con la compañía.

La idea de dejar establecido un análisis de confiabilidad es que sea utilizado como una herramienta que permita al comprador visualizar el comportamiento de los proveedores en cuanto a la entrega de sus bienes o servicios.

1.7. Limitaciones y Delimitaciones

El proyecto se desarrollará en Minera Penmont, S. de R.L. de C.V. en el área de compras, con la información que contiene la base de datos del sistema People Soft ®, referente a los días de atraso en la entrega de bienes y servicios de los proveedores.

La delimitación que existe es que este análisis solo es aplicable a todos aquellos proveedores que tengan relación comercial con la empresa.