

## **CAPÍTULO 7**

### **7.1 INTRODUCCIÓN.**

En este capítulo se presentarán las conclusiones y las recomendaciones a las que llevó este trabajo de investigación.

En primer lugar se presentarán todos los hallazgos encontrados con la finalidad de dar una conclusión general de lo que fue este trabajo.

Así mismo, al final de este capítulo se encontrarán una serie de recomendaciones dirigidas a la empresa en la cual fue elaborado dicho proyecto.

### **7.2 CONCLUSIONES.**

Después de haber realizado una reingeniería en el proceso de compras se ha logrado demostrar que es posible realizar las mismas actividades con un menor número de recursos.

Únicamente fue necesario un análisis de la situación actual del departamento de compras de materiales diversos para darse cuenta que tres personas no podían continuar centralizando el trabajo de toda la compañía.

A partir de que cada usuario comenzó a hacerse responsable de sus propias compras se resolvieron los problemas de ineficiencia y burocracia antes existentes. Así mismo, se disminuyó la carga administrativa de trabajo del departamento de compras.

Las teorías y modelos señalados dentro del segundo capítulo de este trabajo fueron aplicados en una empresa de tamaño grande dedicada a la producción y distribución de dulces. El departamento de compras de esta empresa estaba enfrentando fuertes problemas de saturación e ineficiencia en su proceso de compras.

Es importante mencionar que a partir de mayo del 2002 la investigadora ingresó en esta empresa y desde ese momento comenzó a estudiar la problemática del departamento de compras. Fue en octubre del mismo año cuando comenzó la implementación del nuevo proceso de compras.

Sin embargo, en enero del presente año inició este trabajo de tesis donde descubrió que el proyecto de reingeniería aún no llegaba a su fin, pues descubrió que aún existían muchas oportunidades por mejorar y que la máxima eficiencia aún no se alcanzaba.

Fue entonces cuando realizó varios estudios, encuestas y entrevistas las cuales la llevaron a detectar varios puntos que mejorar. Entre ello realizó una página en la intranet donde concentró todas las familias que hasta la fecha había licitado. Así mismo, trabajó con el área de sistemas para diseñar el manual en vivo. Entabló pláticas con los gerentes de las áreas involucradas dentro de la empresa para trasladar la firma del gerente a los coordinadores de las áreas de producción.

De esta manera varias de las propuestas generadas dentro de este trabajo se han aplicado dentro de la compañía. Las demás se encuentran en proyecto de ser realizadas por la investigadora.

### **7.3 LOGROS OBTENIDOS**

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la implementación de dicho proyecto de tesis:

- Se redujo un 15% promedio la carga administrativa en el departamento de compras de materiales diversos.
- Se redujo el tiempo de proceso de elaboración de una orden de compra de diecisiete días a nueve minutos en promedio.

- Con la firma de contratos y relaciones a largo plazo se redujo el tiempo de entrega de los materiales diversos.
- En total se establecieron compromisos a largo plazo con 47 proveedores, por lo que se redujo en un 50% el número de proveedores de materiales diversos.
- Con el nuevo proceso de compras los usuarios realizaron una mejor planeación de sus materiales por lo que se redujo el número de pedidos de urgencia.
- Su obtuvieron beneficios hasta de un 15% de ahorro producto de las negociaciones entabladas con los proveedores.
- El ahorro total fue de \$1'062,964 pesos, equivalente al 4% del gasto presentado durante el 2002.

Las propuestas presentadas permitirán el inicio hacia un proyecto más ambicioso el cual consistirá en instaurar un modelo de compras vía electrónica. Sin embargo tal y como se analizó dentro de este trabajo, actualmente la empresa no se encuentra en el momento más adecuado para realizarlo.

Definitivamente la gente tiene que estar preparada para realizar el cambio, por lo que este nuevo proceso está preparando a la gente haciéndola responsable de sus compras. Uno de los objetivos principales de este nuevo proceso es enseñar a la gente a planear, así mismo, en este momento el departamento de compras tiene la necesidad de analizar a sus proveedores para conocer quiénes realmente ofrecen un valor agregado a la compañía. Y una vez alcanzado lo anterior la empresa, los usuarios y los proveedores estarán listos para dar el siguiente paso el cual consistirá en la instauración de un modelo de compras vía electrónica.

Finalmente, se puede concluir que a través de este trabajo se cubrieron los objetivos señalados al inicio de la investigación. En primer lugar se logró conocer la situación actual del

departamento de compras; así mismo se analizó la efectividad del nuevo modelo de compras, lo que permitió detectar algunos puntos de oportunidad sobre los cuales se elaboraron las propuestas de mejora antes descritas. Dichas propuestas consiguieron aumentar la eficiencia y el dinamismo del proceso de compras.

### **7.3 RECOMENDACIONES.**

A continuación se ofrecerán una serie de recomendaciones dirigidas a la empresa en la cual se realizó este proyecto.

- Es necesario continuar la implementación de las propuestas generadas en este trabajo.
- El seguimiento oportuno de los contratos permitirá trabajar con proveedores que aporten un valor agregado para la compañía.
- Para alcanzar el éxito del proyecto es necesario que tanto compradores, usuarios y proveedores se comprometan a cumplir sus obligaciones.
- Es necesario el compromiso de los proveedores. Ellos deberán sentirse verdaderos socios comerciales de la compañía.
- También es necesario el compromiso de los compradores, pues de ellos depende la actualización de los catálogos.
- Si se desea implementar un modelo de compras vía electrónica es necesario realizar un estudio de la factibilidad del mismo, pues se debe asegurar que todos los participantes del proceso cuenten con las herramientas necesarias para llevarlo a cabo.