



# **UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE**

**Laureate International Universities**

## **FACULTAD DE INGENIERÍA CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**PROPUESTA DE MEJORA EN EL ÁREA LOGÍSTICA, USANDO LA TÉCNICA  
BUFFER EN LA LÍNEA BLANCA TRUJILLO, PARA INCREMENTAR LA  
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ELECTROTIENDAS DEL PERÚ**

**TESIS  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
INGENIERO INDUSTRIAL**

**AUTOR:**

**Bach. Esmaro Sebastián Castillo Vidal**

**ASESOR:**

**Ing. Rafael Castillo Cabrera**

**TRUJILLO – PERÚ**

**2016**

## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	1
AGRADECIMIENTO .....	2
PRESENTACIÓN .....	3
RESUMEN .....	5
ABSTRACT .....	6
<b>CAPITULO 1 .....</b>	<b>1</b>
<b>GENERALIDADES DE LA INVESTIGACION .....</b>	<b>1</b>
1.1    Realidad Problemática.....	4
1.2    Formulación del Problema .....	6
1.3    Hipótesis.....	6
1.4    Objetivos.....	6
1.4.1    Objetivo General .....	6
1.4.2    Objetivos específicos .....	7
1.5    Justificación .....	7
1.6    Tipo de Investigación.....	7
1.6.1    Por la orientación: .....	7
1.6.2    Por el diseño: .....	7
1.7    Variables.....	7
1.8    Operacionalización de Variables .....	8
1.9    Diseño de la Investigación.....	9
<b>CAPITULO 2.....</b>	<b>10</b>
<b>MARCO REFERENCIAL .....</b>	<b>10</b>
2.1    Antecedentes de la Investigación .....	11
2.2    Base Teórica .....	12
A.    Teoría de las Restricciones .....	12
B.    Distribución de Almacén .....	14
C.    Inventarios.....	24
D.    Economía del transporte y determinación de precios .....	35
E.    Red de Distribución .....	38
2.3    Definición de Términos .....	39
<b>CAPITULO 3.....</b>	<b>40</b>
<b>DIAGNÓSTICO DE LA REALIDAD ACTUAL .....</b>	<b>40</b>

3.1	Descripción general de la empresa .....	41
3.1.1	Organigrama .....	42
3.1.2	Análisis de Mercado.....	42
3.1.3	Propuesta de Valor Electrotiendas del Perú S.A.C .....	43
3.2	Descripción particular del área objeto de análisis.....	43
3.2.1	Diagrama de Flujo.....	46
3.3	Identificación del problema e indicadores actuales.....	47
3.3.1	Diagrama de Ishikawa.....	47
3.3.2	Matriz de Priorización.....	48
3.3.3	Diagrama de Pareto .....	49
3.3.4	Indicadores.....	50
<b>CAPITULO 4</b>	.....	<b>51</b>
<b>SOLUCIÓN PROPUESTA</b>	.....	<b>51</b>
4.1	Solución de causas raíces .....	52
4.2	Resumen (cuadro: causa raíz, descripción, indicador, valor obtenido).....	63
<b>CAPITULO 5</b>	.....	<b>64</b>
<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA</b>	.....	<b>64</b>
5.1	Inversión: .....	65
5.2	Costos Operativos adicionales: .....	66
5.3	Beneficios: .....	66
5.4	Flujo de caja: .....	68
<b>CAPITULO 6</b>	.....	<b>69</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	.....	<b>69</b>
6.1	Matriz de Resultados: .....	70
6.2	Análisis de Resultados .....	70
<b>CAPITULO 7</b>	.....	<b>72</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	.....	<b>72</b>
7.1	Conclusiones: .....	73
7.2	Recomendaciones .....	73
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	.....	<b>74</b>
<b>ANEXOS</b>	.....	<b>76</b>
ANEXO 1	.....	77

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfica N° 1: Método Pre test – Post test .....	9
Gráfica N° 2: Reglas de programación de producción – Parte I .....	12
Gráfica N° 3: Reglas de programación de producción – Parte II .....	13
Gráfica N° 4: Ideas de la Teoría de Restricciones .....	13
Gráfica N° 5: Cadena de Valor añadido .....	15
Gráfica N° 6: Sistema de Codificación por estanterías .....	18
Gráfica N° 7: Sistema de Codificación por estanterías .....	18
Gráfica N° 8: Sistema de Codificación por pasillo .....	19
Gráfica N° 9: Pasos para análisis ABC .....	22
Gráfica N° 10: Ubicación según nivel popularidad .....	23
Gráfica N° 11: Lay-out de almacén .....	24
Gráfica N° 12: Factores y características que dirigen el costo .....	36
Gráfica N° 13: Organigrama .....	42
Gráfica N° 14: Histórico de Ventas .....	43
Gráfica N° 15: Inventarios finales .....	44
Gráfica N° 16: Promedio de Ventas .....	44
Gráfica N° 17: Demanda paranoica .....	44
Gráfica N° 18: Lead Time .....	44
Gráfica N° 19: Factor de Seguridad .....	45
Gráfica N° 20: Calculo del Buffer .....	45
Gráfica N° 21: Metros cúbicos abastecidos .....	45
Gráfica N° 22: Flujograma del proceso .....	46
Gráfica N° 23: Diagrama de Ishikawa .....	47
Gráfica N° 24: Pareto .....	49
Gráfica N° 25: Lead Time de distribución .....	52
Gráfica N° 26: Promedio de Ventas (unidades x SKU) - I .....	53
Gráfica N° 27: Promedio de Ventas (unidades x SKU) - II .....	54
Gráfica N° 28: Promedio de Ventas (unidades x SKU) - III .....	55
Gráfica N° 29: Calculo del BUFFER (unidades x SKU) - I .....	56
Gráfica N° 30: Calculo del BUFFER (unidades x SKU) - II .....	57
Gráfica N° 31: Calculo del BUFFER (unidades x SKU) - III .....	58

<b>Gráfica N° 32: Cálculo del BUFFER (soles x SKU) - I .....</b>	<b>59</b>
<b>Gráfica N° 33: Cálculo del BUFFER (soles x SKU) - II .....</b>	<b>60</b>
<b>Gráfica N° 34: Cálculo del BUFFER (soles x SKU) - III .....</b>	<b>61</b>
<b>Gráfica N° 35: Cronograma de capacitación .....</b>	<b>62</b>
<b>Gráfica N° 36: Inversión .....</b>	<b>66</b>
<b>Gráfica N° 37: Costos operativos .....</b>	<b>66</b>
<b>Gráfica N° 38: Costo - Beneficio .....</b>	<b>67</b>
<b>Gráfica N° 39: Flujo de Caja .....</b>	<b>68</b>

## **INDICE DE TABLAS**

<b>Tabla N° 1: Operacionalización de variables .....</b>	<b>8</b>
<b>Tabla N° 2: Matriz de Priorización.....</b>	<b>48</b>
<b>Tabla N° 3: Tabla Pareto .....</b>	<b>49</b>
<b>Tabla N° 4: Cuadro Resumen .....</b>	<b>50</b>
<b>Tabla N° 5: Costeo de capacitación.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla N° 6: Resumen resultados.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla N° 7: Detalle inversión capacitación.....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla N° 8: Resumen resultados.....</b>	<b>70</b>

## **RESUMEN**

El presente trabajo tuvo como objetivo general el desarrollo de la técnica BUFFER basada en la Teoría de Restricciones (TOC), para incrementar la rentabilidad de la empresa Electrotiendas del Perú S.A.C.

Haciendo uso del análisis causa – efecto (diagrama de Ishikawa) y diagramas de Pareto, se evaluaron los factores relacionados al abastecimiento y rupturas de stock en las agencias de Trujillo; identificándose como causas principales: quiebres de stock, la falta de planificación de abastecimiento, demora en el abastecimiento de proveedores, inventario inmovilizado, falta de capacitación al personal y demora en abastecimiento interno, las cuales serán atacadas mediante la aplicación de la técnica BUFFER (TOC), estableciendo niveles óptimos de inventario, puntos de reposición, rotación de inventarios y estableciendo un lead time de abastecimiento y de distribución.

Los resultados que se lograron fueron: reducción de quiebres de stock aplicandola técnica buffer (TOC) estableciendo un nivel óptimo de inventario de S/. 145,980 a S/. 223,284. Mejorar el punto de reposición de S/. 66,887 a S/. 152,930, por abastecimiento. Reducción del Lead Time de proveedores de 30 días a 14.19 días. Mejorar la rotación de inventario de 1.35 veces a 2.32 veces. Reducción del Lead Time de distribución de 4.23 días a 2.1 días.

Finalmente se realizó el estudio económico del proyecto propuesto para los próximos 5 años, del cual se obtuvo un VAN de S/. 178,046 y una tasa interna de retorno (TIR) de 225%, lo cual demuestra su total viabilidad.

## ABSTRACT

*The present study has as general objective the development of buffer technique based on the Theory of Constraints (TOC), in order to increase profitability of Electrotiendas del Perú S.A.C.*

*Making use of cause – effect analysis (Ishikawa diagram) and Pareto diagram, the related factors were evaluate such as supply and stocks-out on Trujillo's agencies; they were identify causes as: stock-outs, lack of supply planning, delay on supply vendors, immobilized stock, lack of training of personnel and delay on internal supply; which are going to be fixed by using BUFFER technique, establishing optimal inventory levels, replacement points, inventory turnover and by establishing a supply lead time.*

*The results achieved werereduction of stocks-out by applying BUFFER technique (TOC) establishing optimal inventory levels from S/. 145,980 to S/. 223,284. Improving reposition points from S/. 66,887 to S/. 152,930. Reduction of supply lead time from 30 days to 14.19 days. Improving inventories rotation from 1.35 times to 2.32 times. Reduction of distribution leads time from 4.23 days to 2.1 days.*

*Finally, the economic evaluation has done for the next 5 years, which it was obtained a VNA S/. 178,046 and an internal rate of return of 225%, which demonstrate its viability.*

## **NOTA DE ACCESO**

**No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales**

## **BIBLIOGRAFIA**

FERNANDEZ, R.L. (2008). LOGISTICA COMERCIAL. ESPAÑA: PARANINFO

TOVAR, K. (2010). INNOVACION DE LA CADENA DE SUMINISTRO. LIMA

ROMAN, K.A. (2009). TECNICAS Y HERRAMIENTAS PARA LA GESTION DE ABASTECIMIENTO

GOLDRATT, E.M. (2009). ISN'T IT OBVIOUS. USA: NORTH RIVER PRESS

LEON CABALLERO, MARIA DEL CARMEN (2013). PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE LA TEORIA DE RESTRICCIONES PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DEL SISTEMA LOGISTICO DEL AREA DE PROCURA E IMPORTACIONES DE LA EMPRESA GYM S.A. UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

URL 01:

[http://cdiserver.mba-sil.edu.pe/mbapage/BoletinesElectonicos/Medio%20Empresarial/6%20n57%20may.04/empresa\\_teoriarestric.htm](http://cdiserver.mba-sil.edu.pe/mbapage/BoletinesElectonicos/Medio%20Empresarial/6%20n57%20may.04/empresa_teoriarestric.htm)

URL 02:

<https://www.lokad.com/es/definicion-punto-de-reorden>

URL 03:

<https://prezi.com/ymh3oob0rhpj/estrategias-de-almacenamiento-y-gestion-del-transporte/>

URL 04:

[http://www.academia.edu/7292559/PROPUESTA\\_DE\\_MEJORA\\_EN\\_ALMAC%C3%89N\\_DE\\_MATERIALES\\_DE\\_UNA\\_EMPRESA\\_SALVADORE%C3%91A\\_FACULTAD\\_DE\\_INGENIERIA\\_Y\\_ARQUITECTURA\\_INGENIERO\\_A\\_INDUSTRIAL\\_POR](http://www.academia.edu/7292559/PROPUESTA_DE_MEJORA_EN_ALMAC%C3%89N_DE_MATERIALES_DE_UNA_EMPRESA_SALVADORE%C3%91A_FACULTAD_DE_INGENIERIA_Y_ARQUITECTURA_INGENIERO_A_INDUSTRIAL_POR)